



Políticas y Procedimientos/
Plan de Compensación Binario

Políticas y procedimientos

SECCIÓN 13

INTRODUCCIÓN..... 3

1.1	Políticas incluidas en el Contrato de Distribución Mercantil	3
1.2	Finalidad	3
1.3	Modificaciones	3
1.4	Retrasos	3
1.5	Cláusulas o Estipulaciones Inválidas	3
1.6	Títulos no esenciales.....	3
1.7	Renuncia	3
1.8	No dependencia	3

SECCIÓN 23

CÓMO CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR.. 3

2.1	Requisitos para convertirse en Distribuidor de USANA.....	3
2.2	"Kit de Iniciación"	3
2.3	Identificación y número de Distribuidor ...	3
2.4	Inscripción vía Telefónica	4
2.5	Beneficios de los Distribuidores	4
2.6	Renovación del Contrato de Distribución.....	4

SECCIÓN 34

CÓMO OPERAR COMO DISTRIBUIDOR DE USANA 4

3.1	Acciones de miembros de la familia o individuos afiliados	4
3.2	Adhesión al Plan de Compensación Binario de USANA	4
3.3	Publicidad.....	5
3.3.1	En General	5
3.3.2	Televisión y radio.....	5
3.3.3	Consultas de los medios	5
3.3.4	Marcas registradas y propiedad intelectual	5
3.3.5	Uso de nombre, imagen y similares del asociado.....	5
3.3.6	Precio publicitado	5
3.3.7	Redes Sociales.....	6
3.4	Presentaciones y Representaciones de los Distribuidores	6
3.4.1	Presentación de Productos	6
3.4.2	Representaciones sobre Ganancias.....	6
3.4.3	Indemnización	6
3.5	Establecimientos Comerciales	6
3.6	Competencia Desleal	6

3.6.1	Promoción de otras oportunidades de negocio posterior a la cancelación del Contrato de Distribución Mercantil	7
3.6.2	Informes de genealogía de línea descendente.....	7
3.7	Sociedades y Fideicomisos	7
3.8	Información personal y derecho a la privacidad	8
3.8.1	Información personal.....	8
3.8.2	Comunicación de información personal a terceros	8
3.8.3	Acceso de Distribuidores e información personal	8
3.9	Calidad de Comerciante Independiente..	8
3.10	Seguro.....	8
3.10.1	Cobertura de Objetivos Comerciales	8
3.10.2	Cobertura de Responsabilidad del Fabricante	8
3.10.3	Asunción de riesgos	8
3.11	Internacional.....	9
3.12	Adhesión a las Leyes y Ordenanzas.....	9
3.13	Un solo Contrato de Distribución.....	9
3.14	Se prohíbe el reempaquetado y reetiquetado	9
3.15	Ventas, Traspasos y Cesiones de Distribución	9
3.16	Separación de una Distribución Conjunta.....	9
3.17	Sucesión.....	9
3.18	Impuestos	10
3.18.1	Impuesto sobre la renta.....	10
3.18.2	Ventas (Impuesto al Valor Agregado)	10
3.19	Solicitud por teléfono o correo electrónico	10
3.20	Territorios.....	10
3.21	Ferias y exposiciones comerciales.....	10
3.22	Transferencia del patrocinio	10
3.22.1	Afiliaciones Conflictivas	10
3.22.2	Cambios de Ubicación	10
3.22.3	Reclutamiento de miembros de equipos	11
3.23	Prácticas que Pueden inducir a Engaño .	11

SECCIÓN 411

RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES11

4.1	Desarrollo de su Organización Descendente	12
4.2	Política de no desacreditación	12
4.3	Retención de solicitudes o pedidos.....	12
4.4	Informar sobre Violaciones a las Políticas.....	12

SECCIÓN 5	12
REQUISITOS DE COMPRAS	12
5.1 Compra y Comercialización de Productos	12
5.2 Reventa a Consumidores	12
5.3 Prohibición de Compras Excesivas de Inventario	12
5.4 Depósitos.....	12
SECCIÓN 6	12
REEMBOLSOS POR VOLÚMENES DE COMPRA	12
6.1 Ciclos de Reembolsos por Volúmenes de Compra	12
6.2 Ajuste de Reembolsos Adicionales por Volúmenes de Compra	13
6.3 Pérdida del Derecho a Recibir Reembolsos por Volúmenes de Compra	13
6.4 Reembolsos y Créditos no Reclamados	13
6.5 Pagos interrumpidos, cheques nulos y pagos reemitidos	13
SECCIÓN 7	13
GARANTÍAS, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DE INVENTARIOS DE PRODUCTO.....	13
7.1 Garantía de intercambio de producto	13
7.2 Políticas de Devolucion	13
7.2.1 Clientes minoristas.....	13
7.2.2 Clientes Preferenciales	13
7.2.3 Distribuidores	14
7.3 Otros tipos de devoluciones.....	14
7.4 Procedimientos para todas las Devoluciones y Recompras	14
SECCIÓN 8	14
RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS	14
8.1 Disputas entre Distribuidores	14
8.1.1 Quejas y reclamos.....	14
8.1.2 Revisión del Departamento de Cumplimiento	14
8.2 Medidas disciplinarias	15

SECCIÓN 9	15
PEDIDOS.....	15
9.1 Métodos para hacer Pedidos de Compras	15
9.2 Programa de Pedido Automático.....	15
9.3 Políticas generales de pedidos.....	15
9.4 Compra de productos USANA	15
9.5 Política de pedidos pendientes.....	15
9.6 Discrepancias en los envíos	15
SECCIÓN 10	15
PAGO Y ENVÍO	15
10.1 Métodos de pago	15
10.1.1 Orden de pago	15
10.1.2 Tarjetas de crédito	15
10.1.3 Programa de pagos bancarios electrónicos	15
10.2 Programas de Pedido Automático	15
SECCIÓN 11	16
SERVICIO A LOS DISTRIBUIDORES.....	16
11.1 Modificaciones a su Contrato de Distribución	16
11.1.1 En General	16
11.1.2 Adición de Co-solicitantes	16
11.2 Informes sobre Genealogías de Línea Descendente y Declaraciones de Reembolsos por Volúmenes de Compra.....	16
11.2.1 Informes Genealógicos de Línea Descendente	16
11.2.2 Relación de Descuentos por Volúmenes de Compra.....	16
11.3 Errores o preguntas.	16
11.4 Resolución de problemas.....	16
SECCIÓN 12	16
PÓLITICAS RELATIVAS A INACTIVIDAD Y CANCELACIONES	16
12.1 Inactividad	16
12.2 Cancelación impuesta	16
12.3 Cancelación por escrito.....	17
12.4 Efecto de la cancelación	17
SECCIÓN 13	17
DEFINICIONES.....	17-18



© Copyright 2017 USANA Health Sciences, Inc.
Se autoriza a los Distribuidores USANA a reproducir cualquier artículo que aparezca en este revista para su uso personal, siempre que dicho artículo sea reproducido en su totalidad y que dicha reimpresión ostente la siguiente leyenda:
"Reproducido con la autorización de USANA Health Sciences, Inc."

SECCIÓN 1—INTRODUCCIÓN

1.1 POLÍTICAS INCORPORADAS AL

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN MERCANTIL

Las presentes Políticas y Procedimientos, en su forma actual y con las modificaciones de las que haya sido objeto ocasionalmente a discreción de USANA, se incorporan en el Contrato de Distribución Mercantil de USANA. Es responsabilidad de cada Distribuidor leer, comprender, adherirse y cerciorarse de que está al tanto de la versión más reciente de estas Políticas y Procedimientos y de que opera según sus estatutos. Para los fines de estas pólizas, el término Distribuidor se refiere a todos los individuos que presentaron una Solicitud y suscribieron un Contrato con USANA a partir de febrero del 2004, así como todos los individuos que presentaron una Solicitud de Distribución y suscribieron un Contrato antes de febrero del 2004.

1.2 OBJETO

La finalidad del Contrato de Distribución es:

- Definir la relación entre USANA y el Distribuidor Independiente;
- Configurar los patrones de conducta comercial recomendables aceptables;
- Ayudar a los Distribuidores a construir y proteger su propio negocio.

1.3 MODIFICACIONES

La Compañía puede, ocasionalmente, modificar los términos y condiciones del Contrato de Distribución Mercantil, las Políticas y Procedimientos, el Plan de Compensación, la Lista de Precios sugeridos. Las modificaciones se harán efectivas cuando se notifiquen en publicaciones oficiales de USANA que se distribuyan a todos los Distribuidores activos.

1.4 RETRASOS

USANA no se hará responsable por retrasos y fallas en el cumplimiento de sus obligaciones debidos a causas de fuerza mayor y circunstancias que vayan más allá de su control razonable, tales como huelgas, problemas laborales, disturbios, guerras, incendios, muerte, reducción o interrupción de una fuente de suministros, decretos u órdenes gubernamentales, etc.

1.5 CLÁUSULAS O ESTIPULACIONES INVÁLIDAS

Si se determina que alguna de las cláusulas y/o estipulaciones contenidas en el Contrato de Distribución Mercantil celebrado por USANA con cada uno de los Distribuidores en su forma actual o con las modificaciones de que hubiese podido ser objeto, es inválida, se declara ilícita o imposible de cumplir, por el motivo que fuere, únicamente se considerará suprimida del Contrato de Distribución Mercantil dicha estipulación inválida, quedando en pleno vigor y efecto el resto de las estipulaciones del Contrato, y las mismas deberán ser interpretadas como si dicha cláusula o estipulación inválida, ilícita o de imposible cumplimiento nunca hubiese formado parte del Contrato de Distribución.

1.6 TÍTULOS NO ESENCIALES

Los títulos y encabezados de las presentes Políticas son únicamente para fines de referencia, y no constituyen términos esenciales del Contrato de Distribución, ni deberán ser interpretados como tales.

1.7 RENUNCIA

USANA nunca pierde su derecho a exigir al Distribuidor el cumplimiento del Contrato de Distribución Mercantil, de las leyes aplicables ni de los reglamentos que rigen la conducta comercial. Únicamente en circunstancias extraordinarias se renunciará a una política, y tal renuncia será comunicada por escrito por un representante legal o funcionario de la compañía. La renuncia será válida sólo para ese caso específico.

1.8 NO DEPENDENCIA

Los Distribuidores deberán solicitar asesoría a sus asesores profesionales para asuntos legales o financieros, o para otro tipo de asesoría, y no deberán depender de dicha asesoría si es prestada por USANA.

SECCIÓN 2—CÓMO CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR

2.1 REQUISITOS PARA CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR DE USANA:

- Tener la mayoría de edad;
- Residir en una área geográfica cercana en la que USANA haya sido autorizada para realizar negocios;
- Conocer las Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación Binario de USANA;
- Hacer llegar a USANA una forma original de Solicitud de Distribuidor en México y Contrato de Distribución Mercantil, llenados y firmados por el propio solicitante;
- Proporcionar a USANA información actualizada y correcta respecto al domicilio para recibir correspondencia y un número de teléfono en donde se le puede localizar.
- Comprar un "Kit de Iniciación" de USANA a su costo nominal.
- Estar inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- USANA se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier solicitud a su exclusivo criterio y discreción.

2.2 "KIT DE INICIACIÓN"

Ningún solicitante está obligado a comprar un determinado número de productos USANA para convertirse en Distribuidor. Sin embargo, para familiarizar a nuevos Distribuidores con los productos, servicios, técnicas de comercialización, ayudas de ventas, y otras materias, USANA requiere que los nuevos Distribuidores adquieran un "Kit de Iniciación". USANA se reserva el derecho de recomprar el "Kit de Iniciación" que todo Distribuidor ponga en venta tras terminar su Contrato de Distribución, si el "Kit" se encuentra en buen estado.

2.3 IDENTIFICACIÓN Y NÚMERO DE DISTRIBUIDOR

USANA requiere que sus Distribuidores le proporcionen su Clave Única de Registro Poblacional (CURP). USANA utiliza dicho número para identificar a los Distribuidores, únicamente con fines fiscales.

Cuando USANA recibe y acepta una Solicitud de "Distribuidor en México y Contrato de Distribución Mercantil", USANA le asignará el Número Único de Distribuidor que le corresponderá. Los Distribuidores deben utilizar su Número de Distribuidor cada vez que llamen a alguna oficina de Servicios al Cliente o

al Representante de “Order Express” de USANA para hacer pedidos e informarse de descuentos por Volúmenes de Compra y otros.

2.4 INSCRIPCIÓN VÍA TELEFÓNICA

Un aspirante a Distribuidor puede llamar a USANA para recibir un Número de Distribuidor provisional y una autorización temporal para un negocio de Distribución nuevo. El solicitante debe proporcionar a USANA toda la información necesaria para completar la Solicitud y el contrato de Distribución. El solicitante puede adquirir un “Kit de Iniciación” en ese momento utilizando una tarjeta de crédito válida y vigente. Un aspirante también puede registrarse vía internet.

El Número provisional del Distribuidor y la autorización temporal del nuevo Distribuidor tendrán una validez de 21 días, hasta que USANA reciba la “Solicitud de Distribuidor y el Contrato de Distribución Mercantil” en original firmado por el Distribuidor. USANA se reserva el derecho de suprimir de su sistema una Distribución o interrumpir el pago de las bonificaciones ganadas si la Solicitud y Contrato no han sido recibidos o si no son firmados digitalmente dentro del plazo de inscripción temporal de 21 días. Una vez que USANA reciba la Solicitud de Distribuidor y el Contrato de Distribución originales, USANA le asignará el Número de Distribuidor permanente que le corresponda y extenderá el período de autorización de su contrato como Distribuidor inicial a un año completo.

2.5 BENEFICIOS DE LOS DISTRIBUIDORES

Una vez que USANA acepta la “Solicitud de Distribuidor y el Contrato de Distribución Mercantil”, los beneficios del Plan de Compensación Binario se ponen a disposición del nuevo Distribuidor. Estos beneficios incluyen el derecho a:

- Adquirir productos y servicios USANA a precios de Distribuidor;
- Participar en el Plan de Compensación Binario de USANA (recibir descuentos por Volúmenes de Compra de su organización o grupo comercial por compras especiales VCG, (Volumen de Compra de Grupo));
- Proponer USANA a personas que deseen dedicarse a la distribución de productos USANA como candidatos a Distribuidor, para que si son aceptados, queden inscritos en sus líneas de patrocinio descendente y crear así una Organización propia en Línea Descendente y realizar progresos dentro del Plan de Compensación Binario de USANA;
- Proponer USANA a otros individuos que como clientes consumidores, deseen convertirse en Clientes Preferenciales con derecho a adquirir productos USANA a precios de descuento o de mayoreo, pero que no desean asumir las responsabilidades de Distribuidor. Las compras de los Clientes Preferenciales que sean aceptados, no generarán derecho a descuentos adicionales para quien los propuso, pero sí incrementan su VCG (Volumen de Compra de Grupo);
- Recibir literatura y otras comunicaciones de USANA;
- Participar en funciones de información sobre patrocinio, motivación y reconocimiento auspiciadas por USANA mediante el pago de los cargos correspondientes, si así procede;
- Participar en concursos y programas de promoción e incentivo patrocinados por USANA para sus Distribuidores;
- Los solicitantes que pidan su aceptación como Distribuidores, pueden comprar a precios de distribución y revender al

menudeo productos o servicios de USANA y beneficiarse con esas compra-ventas, mientras se resuelve su solicitud.

- La continuación de una Distribución por parte de un Distribuidor o la aceptación de ganancias conforme al Plan de Compensación o la aceptación de cualquier otro beneficio conforme a la Solicitud y Contrato de Distribución constituyen la aceptación de la Solicitud y el Contrato de Distribución, así como de estas Políticas y Procedimientos y de todas sus modificaciones.

2.6 RENOVACIÓN DE CONTRATO COMO DISTRIBUIDOR

USANA cobra a los Distribuidores una cuota de renovación anual de Distribución de US\$20.00 más el Impuesto al Valor Agregado. USANA cargará automáticamente la cuota a la tarjeta de crédito o cuenta corriente del Distribuidor suministrada a USANA, cumplido el año de la solicitud del Distribuidor. Los Distribuidores que no tengan tarjeta de crédito o cuenta corriente deben hacer su renovación por teléfono o por correo. Mediante la cuota anual de renovación:

- Renovará automáticamente su suscripción a las publicaciones de USANA;
- Renovar su Contrato de Distribución (implicando su aceptación y promesa de cumplir la versión más actualizada de las Políticas y Procedimientos con las modificaciones que periódicamente hace USANA a su discreción) y mantener su línea de patrocinio.
- Mantendrá su derecho a participar en el Plan de Compensación Binario de USANA; comprar productos USANA a precios de distribución, disfrutar de programas de apoyo de servicios de USANA; participar en promociones, concursos y reconocimientos de la compañía; y asistir a eventos de la Compañía.

SECCIÓN 3 – CÓMO OPERAR COMO DISTRIBUIDOR DE USANA

3.1 ACCIONES DE MIEMBROS DE LA FAMILIA O INDIVIDUOS AFILIADOS

Si algún integrante de la familia inmediata de un Distribuidor emprende cualquier actividad que, si fuese emprendida por el Distribuidor sería considerada como violatoria de alguna disposición del Contrato de Distribución, dicha actividad será considerada como una violación por parte del Distribuidor.

3.2 ADHESIÓN AL PLAN DE COMPENSACIÓN BINARIO DE USANA

Los Distribuidores se encuentran adheridos a los términos del Plan de Compensación Celular de USANA, tal y como se exponen en la literatura oficial de USANA. Los Distribuidores no ofrecerán la oportunidad USANA a través de, ni en combinación con, ninguna otra oportunidad o método de mercadeo no aprobado por USANA. Los Distribuidores no exigirán ni alentarán a Clientes Preferenciales o Distribuidores a que participen en USANA en forma distinta a la establecida en el programa tal y como ha sido expuesto en la literatura oficial de USANA. Los Distribuidores no exigirán o alentarán a Clientes Preferenciales o Distribuidores a que ejecuten acuerdos o contratos que no sean los acuerdos y contratos oficiales de USANA para convertirse en Distribuidores de USANA.

De igual manera, los Distribuidores no exigirán ni alentarán a Clientes Preferenciales o Distribuidores a hacer adquisiciones o pagos a ningún otro individuo o entidad para participar en el Plan de Compensación Binario de USANA, que no sean los pagos identificados como recomendados o exigidos en la literatura oficial de USANA.

3.3 PUBLICIDAD

3.3.1 En General

Los Distribuidores deben evitar todas las conductas o prácticas descorteses, engañosas, ilícitas, poco éticas o inmorales al comercializar y promocionar los productos USANA, la oportunidad USANA y el Plan de Compensación Binario.

Sólo aquellos Distribuidores que hayan alcanzado el nivel de Líder Oro o superior pueden producir materiales de apoyo para compra y comercialización o mercadeo individuales para promocionar a USANA, la oportunidad USANA, el Plan de Compensación Binario, los productos USANA o su negocio USANA. El resto de los Distribuidores pueden utilizar únicamente materiales de asistencia a las compras y de apoyo producidos o aprobados actualmente por USANA. Los de apoyo para comercialización y mercadeo incluyen, de forma no limitativa, información general sobre el negocio de distribución de productos USANA, folletos, volantes, panfletos, afiches, postales, cartas, avisos clasificados, y programas de promoción de USANA, como también mensajes de correo electrónico, grabaciones de mensajes de correo de voz y páginas web utilizados para hacer publicidad a USANA, sus productos, servicios o Plan de Compensación Binario.

Cualquier Distribuidor que haya alcanzado el rango de Líder Oro o superior que desee crear sus propias herramientas de mercadeo, materiales promocionales, anuncios u otra literatura (material promocional), debe enviar una copia de los materiales propuestos a USANA para su revisión y aprobación antes de que dicho Distribuidor utilice la información para promocionar su negocio o la oportunidad USANA. Tras recibir el material de promoción propuesto, USANA revisará la información para determinar si la forma y el contenido del material son apropiados. USANA notificará a la brevedad posible al Líder Oro o superior, la decisión de USANA de aprobar o rechazar el material que desea utilizar para promover y apoyar sus actividades comerciales. Los Líderes Oro o de rango superior podrán utilizar

únicamente los materiales de ventas, mercadeo y apoyo aprobados expresamente por USANA. Dichos materiales no podrán ofrecerse en venta con una ganancia para el Distribuidor. Es responsabilidad de los Distribuidores asegurarse de que ese material promocional previamente aprobado permanezca actualizado y vigente. USANA además se reserva el derecho de rescindir la aprobación de cualquier material promocional, y los Distribuidores renuncian a cualquier reclamación por daños o a ser remunerados como resultado de esa rescisión o en relación con la misma.

3.3.2 Televisión y Radio

Los Distribuidores pueden hacer publicidad por radio y televisión, con sujeción a la aprobación expresa de USANA por escrito

3.3.3 CONSULTAS DE LOS MEDIOS

Los Distribuidores deben referir todas las consultas de los medios relacionadas con USANA al Departamento de Comunica-

ción de USANA. Ello asegurará que la información que llegue al público general sea exacta y consistente.

3.3.4 Marcas Registradas y Propiedad Intelectual

- Un Distribuidor no puede, ni directa ni indirectamente, utilizar la marca registrada de USANA para promover sus negocios independientes. En su lugar, debe utilizar el logotipo “Distribuidor Mercantil Independiente de USANA” para promover su negocio, incluyendo listas de negocios. Puede solicitar a USANA una copia reproducible del logotipo.
- Los Distribuidores pueden describirse a sí mismos como “Distribuidor Mercantil Independiente de USANA” en las páginas comerciales de la guía telefónica.
- Los Distribuidores no deben responder el teléfono de manera alguna que pueda indicar o sugerir que la persona que llama ha contactado una oficina corporativa de USANA.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, grabar o reproducir materiales en ninguna función, acto, discurso, etc. derivados de eventos corporativos de USANA.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, grabar, reproducir o copiar ninguna presentación, material o discurso realizado por un vocero, representante, orador, empleado, Líder u otros Distribuidores de USANA.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, reproducir ni copiar grabación alguna de las prestaciones en cintas de audio o video producidas por USANA.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, publicar o hacer que se publique, en ningún medio electrónico o escrito, el nombre, fotografía o la imagen de personas vinculadas con USANA como tampoco los materiales protegidos por derechos de autor o que sean propiedad de personas vinculadas a USANA sin autorización expresa por escrito por parte de dicha persona y/o USANA.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, publicar o hacer que se publique, en ningún medio electrónico o forma escrita, los materiales registrados o propiedad de USANA, sin previa autorización expresa por escrito de USANA.
- Los Distribuidores no pueden, ni directa ni indirectamente, utilizar, intentar registrar o vender ninguno de los nombres comerciales, marcas registradas, nombres de servicios, marcas de servicios, nombres de productos, o cualquier derivado de éstos, para su uso en dominios de Internet o como dirección de correo electrónico.

3.3.5 USO DE NOMBRE, IMAGEN Y SIMILARES DEL ASOCIADO

El Asociado autoriza a USANA el uso de su nombre, testimonio (u otras declaraciones sobre sus productos, la oportunidad USANA en forma grabada o impresa, incluyendo traducciones, paráfrasis y reproducciones electrónicas de lo mismo) imagen y similares (producidas o grabadas en fotografía, video, digital, electrónico o película) relativas a publicidad, promoción y publicaciones la oportunidad USANA, productos u otros eventos relativos o patrocinados por USANA.

3.3.6 Precio Publicitado

Queda prohibido a los Distribuidores crear su propio material publicitario o de mercadeo ofreciendo productos USANA a un precio MENOR al precio actual en Pedido Automático más el costo del envío y los impuestos aplicables.

3.3.7 REDES SOCIALES

Los Distribuidores pueden usar los sitios de redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram, etc.) para:

- Comunicar su participación en USANA y para comunicar otra información acerca de la compañía;
- Direccional a usuarios a contenido web de USANA aprobado, incluyendo la página web personal de USANA (PWP) de un Distribuidor;
- Publicar herramientas educativas de USANA aprobadas y otro contenido aprobado;
- Participar en las siguientes actividades orientadas a desarrollar el negocio: promover juntas o eventos próximos, publicitar productos mediante un enlace a su tienda en línea USANA o a otro material aprobado por USANA y alentar a la audiencia a ponerse en contacto con ellos para obtener más información acerca de los productos o del negocio.
- Es esencial al momento de promover USANA en las redes sociales que los Distribuidores USANA respeten todas las políticas referentes a las declaraciones que pueden hacerse respecto al negocio o los productos. Por favor consulte las secciones 3.4.1, 3.4.2 y 5.1 para repasar su contenido.

Los Distribuidores deben evitar publicar todo contenido profano, vulgar, difamatorio, amenazante, etc., según está determinado por USANA y deberán apegarse a los términos y condiciones aplicables en los sitios de las redes sociales en los que hagan sus publicaciones. Los Distribuidores también tienen prohibido usar el nombre de USANA o los nombres registrados en el nombre de su página en Facebook, Twitter, etc. USANA se reserva el derecho de solicitar a un Distribuidor la eliminación de toda publicación que se considere inapropiada. Si desea más detalles acerca de la política de publicidad de USANA, incluyendo las políticas aplicables a sitios web, blogs, etc., por favor consulte la sección 3.3.1.

3.4 PRESENTACIONES Y REPRESENTACIONES DE LOS DISTRIBUIDORES

3.4.1 Presentación De Productos

Los Distribuidores de USANA no pueden hacer afirmaciones de que los productos de USANA tienen propiedades terapéuticas o curativas, como no sean las contenidas en la literatura de USANA. En particular ningún Distribuidor puede hacer ninguna afirmación de que los productos de USANA son útiles en la cura, el tratamiento, el diagnóstico, el alivio o la prevención de enfermedad alguna. Tales declaraciones pueden ser percibidas como afirmaciones de naturaleza médica o farmacéutica. Tales declaraciones no sólo violan el Contrato de Distribución Mercantil, sino que además violan las leyes y reglamentos de México y de otras jurisdicciones.

3.4.2 Representaciones sobre Ganancias

Los Distribuidores no pueden hacer proyecciones ni afirmaciones sobre sus ganancias en la comercialización de los productos de USANA o de las bonificaciones por volumen de compras de su grupo comercial, (incluyendo mostrar cheques, copias de cheques o estados de cuentas bancarias) al presentar o conversar sobre la oportunidad USANA o el Plan de Compensación Binario, salvo por lo previsto en los materiales impresos oficiales de USANA.

3.4.3 Indemnización

El Distribuidor se hace responsable de todas las afirmaciones verbales y/o escritas que haga con respecto a los productos, servicios y al Plan de Compensación, que no estén expresamente contenidos en materiales oficiales de la Compañía. El Distribuidor acuerda indemnizar a USANA por cualquier demanda, daño u otros gastos, incluyendo honorarios legales, derivados de declaraciones o acciones llevadas a cabo por el Distribuidor que estén fuera del alcance del Contrato. Las disposiciones contenidas en esta sección seguirán vigentes aún después de la terminación del Contrato.

3.5 ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

Los Distribuidores pueden exhibir productos USANA en agencias comerciales, en las que los servicios profesionales sean la fuente principal de ingresos y el comercio de productos sea secundario. Los establecimiento aprobados orientados a la prestación de servicios incluyen (de manera no limitativa) centros de salud "SPAS", tiendas de belleza y consultorios de médicos y quiroprácticos. Los Distribuidores pueden exhibir productos USANA en tales establecimientos para los fines de captar nuevos candidatos a Distribuidor, sin embargo, se obligan a no comercializar al menudeo productos USANA en tales establecimientos. "Los establecimientos no aprobados incluyen (de manera no limitativa) tiendas de venta al menudeo, sitios de subasta por Internet (p.e. Ebay, Mercado Libre) y farmacias."

Se considerará como violación de esta política ser intencionalmente parte de cualquier esquema mediante el cual un Distribuidor proporcione producto a un tercero que a su vez ofrezca dicho producto para su reventa en un establecimiento minorista no autorizado.

3.6 COMPETENCIA DESLEAL

Los Distribuidores pueden participar en otras empresas de compra-venta directa o de comercialización a través de redes de mercadeo en red ("comercialización de mercadeo en red"), y pueden participar en actividades comerciales relacionadas con productos y servicios que no sean de USANA, si así desean hacerlo. Queda prohibido a los Distribuidores participar en actividades no autorizadas de captación, las cuales se consideran de competencia desleal e incluyen las siguientes:

- Captar o alistar Distribuidores o Clientes de USANA para que participen en otras empresas de comercialización de mercadeo en red, ya sea directamente o a través de terceras personas. Esto incluye, de manera no limitativa, el presentar o asistir en la presentación de otras empresas de comercialización de mercadeo en red a cualquier Distribuidor o Cliente Preferencial de USANA, o alentar en forma implícita o explícita a los Distribuidores de USANA a unirse a otras empresas comerciales.
- Constituye una violación de esta política captar o alistar Distribuidores o Clientes Preferenciales de USANA para otros negocios de comercialización de mercadeo en red, incluso si el Distribuidor desconoce que el prospecto también es un Distribuidor o Cliente de USANA;
- Producir material informativo, cintas de audio o material promocional de cualquier naturaleza para otro negocio de comercialización de mercadeo en red, aparecer en él, ser referido en él, o permitir que sea utilizado el nombre o imagen del Asociado en cualquier herramienta de promoción,

prospección o reclutamiento para otro negocio de comercialización de mercadeo en red;

- Comercializar o revender o promocionar cualquier producto o servicio competidor a Distribuidores de USANA. Se considera que cualquier producto o servicio de la misma categoría genérica de un producto o servicio de USANA es competencia (por ejemplo, cualquier suplemento nutricional está en la misma categoría general que los suplementos nutricionales de USANA, y por lo tanto, es un producto competidor, independientemente de las diferencias de costo, calidad, ingredientes o contenido nutricional);
- Ofrecer productos USANA o promocionar el Plan de Compensación Binario de USANA conjuntamente con cualquier plan de negocios, oportunidad, producto o incentivo que no sea de USANA;
- Ofrecer cualquier producto u oportunidad que no sea de USANA, conjuntamente con la oferta de productos o del plan de negocios de USANA en cualquier reunión, seminario, lanzamiento, convención u otro evento de USANA;
- En los casos en que un prospecto de Cliente Preferencial o de Solicitante de Distribuidor acompañe a un Distribuidor a una reunión o evento de USANA, ningún otro Distribuidor de USANA puede reclutar a ese prospecto para que se aliste en USANA o en cualquier otro negocio de comercialización de mercadeo en red durante un período de catorce (14) días, a menos que y hasta que el Distribuidor que trajo al prospecto al evento avise al otro Distribuidor de USANA que el prospecto ha decidido no alistarse en USANA y que el Distribuidor ya no va a proponer a dicho prospecto para que se aliste en USANA, cualquiera de los dos que ocurra primero. USANA cancelará inmediatamente el contrato de cualquier Distribuidor que viole esta disposición. Las violaciones de esta política son especialmente nocivas para la certeza que debe haber en el funcionamiento seguro de las líneas de patrocinio dentro de la red de mercadeo en red de los Distribuidores de productos USANA.
- Si un Distribuidor incurre, directa o indirectamente, de la forma que sea, de manera enunciativa más no limitativa, en la operación, inscripción como Distribuidor, recepción de compensaciones, participación accionaria, legal o equitativa, como único propietario, socio, accionista, fideicomisario o beneficiario, en alguna otra empresa de mercadeo en red, no podrá participar en el programa de Liderazgo ni en el de Bono Élite de USANA. El Distribuidor que acepte el Bono de Liderazgo o el Bono Élite mientras esté participando en otra empresa de mercadeo en red, incurre en la violación material de este Contrato sin importar el propósito u objetivo del Distribuidor en dicha participación.
- El Distribuidor que participe de la manera que sea en otra empresa de mercadeo multinivel no será elegible para tener acceso a información confidencial de clientes, incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, las listas de clientes incluidas en el Sistema de Administración de Líneas Descendentes

3.6.1 Promoción de otras oportunidades de negocio posterior a la cancelación del Contrato de Distribución Mercantil

Un ex Distribuidor no podrá, bien sea directamente o a través de terceros, solicitar a cualquier Distribuidor o Cliente

Preferencial de USANA que se inscriba en algún programa u oportunidad de venta directa comercialización de mercadeo en red durante un período de un (1) año después de la cancelación del Contrato de Distribución Mercantil de la persona. Esta disposición continuará vigente después del vencimiento de las obligaciones del Distribuidor para con USANA, de conformidad con el Contrato de Distribución Mercantil.

3.6.2 Informes de Genealogía En Línea

Descendente

El Distribuidor y USANA convienen en que los Informes Genealógicos de Línea Descendente de USANA son confidenciales y contienen secretos industriales exclusivos. Un Distribuidor no debe usar los informes para ningún fin que no sea el desarrollo del negocio de USANA. USANA solamente suministrará Informes Genealógicos de Línea Descendente al Distribuidor con sujeción a los términos del mencionado convenio de confidencialidad.

Durante cualquier duración del Contrato de Distribución y durante un período de cinco (5) años a partir de la terminación o vencimiento del Contrato de Distribución, por el motivo que fuere, un Distribuidor no podrá, en su nombre o en nombre de cualquier otra persona, sociedad mercantil, asociación, corporación o cualquier otra entidad:

- Divulgar información alguna contenida en los informes a terceros;
- Usar los informes para competir con USANA; o
- Proponer a USANA como Distribuidor a una persona mencionada en los informes como participante en otras empresas de comercialización de mercadeo en red. Esta disposición continuará vigente después de la terminación o vencimiento del Contrato de Distribución Mercantil. Esta disposición continuará vigente después de la terminación o vencimiento del presente contrato.

3.7 SOCIEDADES Y FIDEICOMISOS

Una sociedad mercantil o civil o un fideicomiso designados como "Entidad" (en esta sección), podrá solicitar convertirse en Distribuidor Mercantil Independiente de USANA presentando su Acta Constitutiva, o los documentos constitutivos del fideicomiso (esos documentos se designan como "Documentos de la Entidad", así como la Hoja de Registro de Personas Morales, Sociedades o Nombres Comerciales) a USANA, junto con un formulario debidamente llenado por el representante de la entidad. La condición del titular de un contrato de distribución mercantil puede cambiarse bajo un mismo patrocinador, de un particular a una sociedad mercantil, civil o fideicomiso, o de un tipo de entidad a otro. Para ello, USANA puede solicitar, en cualquier momento según lo decida, que el Distribuidor proporcione a USANA su Acta Constitutiva, Contrato de Asociación o los documentos del fideicomiso (estos documentos se denominarán colectivamente los "Documentos de la Entidad"). El Formulario de Inscripción de una Entidad debe ser firmado por todos los accionistas, socios, o demás individuos que tengan una participación en el negocio. Los miembros de la Entidad son responsables individual o colectivamente por cualquier deuda u otra obligación para con USANA. Tal como se establece en la Sección 3.14, ninguna persona puede participar directa o indirectamente en más de un Contrato de Distribución Mercantil de USANA.

Es responsabilidad de las personas que participan en la Enti-

dad apegarse a las leyes del país en el que haya sido constituida la Entidad. USANA se reserva el derecho de aprobar o rechazar cualquier Solicitud y Contrato de Distribución presentado por una Entidad.

3.8 INFORMACIÓN PERSONAL Y DERECHO A LA PRIVACIDAD

3.8.1 Información personal

Ocasionalmente será necesario que usted provea a USANA con información personal cuyo propósito está relacionado con su Distribución, su solicitud de convertirse en un Distribuidor de USANA y su continua relación de negocios con USANA. Dichos propósitos pueden incluir, más no estar limitados:

- Procesamiento de su Solicitud de Distribución;
- Procesamiento y surtido de pedidos, así como para enviarle notificación del estatus de sus pedidos;
- Desarrollo de Informes de Genealogía de Líneas Descendientes y otros informes relacionados con el negocio;
- Prestación de servicios al Distribuidor, como planeación y facilitación de juntas y cursos de capacitación;
- Administración de las prestaciones del Distribuidor;
- Desarrollo e instrumentación de políticas, planes de mercadeo y estrategias;
- Publicación de información personal en boletines y material de USANA y comunicación intergrupal de la compañía.
- Entrega de referencias;
- Cumplimiento de la legislación aplicable y colaboración con cualquier investigación por parte del gobierno o la policía;
- Otros fines directamente relacionados con cualquiera de los puntos anteriores.

3.8.2 Comunicación de información personal a terceros

En los casos en los que esté permitido por la legislación aplicable, USANA podrá proporcionar su información personal a los siguientes terceros:

- Empleados, directores y gerentes de USANA, así como a sus compañías asociadas/afiliadas locales o foráneas;
- Cualquier agente, contratista, proveedor, vendedor o a cualquier otro tercero que preste servicios administrativos, de publicidad, de impresión o de cualquier otra naturaleza a USANA o a sus compañías afiliadas, incluyendo, de manera enunciativa mas no limitativa, centros de distribución, auditores externos, médicos, fideicomisarios, compañías aseguradoras, actuarios y cualquier consultor/agente designado por USANA o por sus compañías afiliadas para planear, prestar y/o administrar las prestaciones del Distribuidor;
- Personas u organizaciones que soliciten referencias;
- Cualquier entidad gubernamental u otra autoridad gubernamental, policiaca o reguladora competente en México o en los demás mercados, tales como el Departamento de Administración Fiscal, entre otros.

3.8.3 Acceso de Distribuidores a información personal

Usted tiene derecho a solicitar y recibir por parte de USANA la información personal que USANA tiene en sus expedientes acerca de usted, así como de corregir cualquier información imprecisa (a menos que sea aplicable alguna excepción).

También puede solicitar a USANA se le proporcione información acerca del tipo de información personal que guarda en sus expedientes. Las solicitudes de acceso y corrección de información o datos personales, así como la información acerca de las políticas y prácticas de USANA respecto a información personal deberán enviarse por escrito al Departamento de Servicio a Clientes de USANA.

Usted será notificado de cada cambio realizado a las Políticas de Privacidad de USANA a través de los medios de comunicación habituales de USANA.

3.9 Calidad de comerciante independiente

Los Distribuidores son Contratistas Independientes y no son compradores de una franquicia ni de una oportunidad de negocios. El Contrato entre USANA y sus Distribuidores no genera una relación de patrón/empleado, agencia, o sociedad entre la Compañía y el Distribuidor. Todos los Distribuidores son responsables de pagar sus propios impuestos sobre sus ingresos. Los Distribuidores no son considerados como empleados para los fines de la Ley Federal del Trabajo, la Ley del Seguro Social, así como tampoco para los fines de ninguna otra ley. Como Distribuidores Mercantiles Independientes, los productos USANA que venden al público consumidor, los han adquirido previamente de USANA con dinero de su propio peculio. Se conmina a cada Distribuidor a que determine sus propios objetivos, horas y métodos para la compra y venta de los productos USANA, siempre y cuando el Distribuidor cumpla con todas las leyes aplicables, así como con los términos y condiciones del Contrato de Distribución. El Distribuidor renuncia expresamente a cualquier pago de cualquier compensación por parte de USANA que pueda derivarse de la caracterización del Contrato de Distribución como de agencia comercial.

3.10 SEGURO

3.10.1 Cobertura de Objetivos Comerciales

Usted puede obtener cobertura de seguros para sus actividades comerciales.

3.10.2 Cobertura de Responsabilidad del Fabricante

USANA mantiene un seguro para proteger a la compañía y a los Distribuidores contra reclamos por riesgos de los productos. La póliza de seguro de USANA contiene un "Endoso al Distribuidor" que extiende la cobertura hasta los Distribuidores Independientes, siempre y cuando los mismos estén comercializando productos USANA de conformidad con las leyes y reglamentos aplicables y con el Contrato de Distribución. La póliza de responsabilidad por productos de USANA no extiende su cobertura hasta reclamos que puedan surgir como resultado de conducta indebida por parte del Distribuidor durante la comercialización de los productos (véase también la Sección 3.15).

3.10.3 Asunción de Riesgos

El Distribuidor entiende que mientras esté de viaje con motivo de juntas, eventos, actividades, talleres, retiros o reuniones relacionadas con la Compañía, lo hace como parte de su propio negocio y en ningún caso como empleado, agente o funcionario de la Compañía, sin importar el hecho de que su asistencia se deba, total o parcialmente, a una invitación o acuerdo con la Compañía para asistir. El Distribuidor asume todos los riesgos y responsabilidades derivados de dicho viaje.

3.11 INTERNACIONAL

Los Distribuidores pueden comprar y revender productos, oportunidades y servicios de USANA, proponer a USANA candidatos a Distribuidores sólo en países en los que ha sido aprobado el funcionamiento comercial de USANA, en caso de que haya sido anunciado en comunicaciones oficiales de USANA. Si un Distribuidor desea hacer negocios en un país autorizado distinto a aquél en el cual es Distribuidor, debe observar todas las leyes y reglamentos aplicables vigentes en ese país. Además, el candidato potencial debe suscribir con USANA una Solicitud y Contrato de Distribución Internacional, con anterioridad a la realización de cualquier negocio internacional.

3.12 ADHESIÓN A LAS LEYES Y ORDENANZAS

Usted debe obedecer todas las leyes que se apliquen a su negocio de distribución mercantil.

3.13 UN SOLO CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

Un Distribuidor podrá operar, obtener una compensación o bien tener un derecho de titularidad, ya sea conforme a derecho o al sistema de equidad, ya sea comopropietario absoluto, accionista, fiduciario o en cualquier otro carácter de beneficiario de sólo un centro de distribución de USANA. Sin embargo, a pesar de esta regla, su cónyuge podrá convertirse en Distribuidor y operar un segundo centro de distribución en tanto que dicho centro de distribución se coloque por debajo de uno de sus centros de negocio pero no en una organización de ventas de otras líneas. El segundo negocio deberá ser independiente y de buena fe operado por la persona que se enlista en el contrato y no por el propietario del primer negocio.

3.14 SE PROHIBE EL REEMPAQUE Y EL REETIQUETADO

Los Distribuidores no pueden reetiquetar ni alterar las etiquetas de ningún producto, información, materiales o programas de USANA en forma alguna. Los Distribuidores no pueden reenvasar o volver a llenar ningún producto USANA. Los productos USANA deben ser vendidos exclusivamente en sus recipientes originales. Dicho reetiquetado o reenvasado sería ilegal, lo cual podría acarrear sanciones penales graves. También puede generarse responsabilidad civil si las personas que consumen los productos sufren algún tipo de lesión o si sus propiedades sufren algún tipo de daño como consecuencia del reenvasado o reetiquetado de los productos.

3.15 VENTAS, TRASPASOS Y CESIONES DE DISTRIBUCIÓN

Un Distribuidor no puede vender, traspasar o ceder la titularidad del negocio de Distribución de Productos USANA a ninguna persona o entidad, sin la aprobación expresa de USANA. Para obtener dicha aprobación, se requiere:

- Ser un Distribuidor solvente y al día en el cumplimiento de sus obligaciones, tal como determine USANA a Distribuidores su entera discreción.
- Antes de que un traspaso sea aprobado por USANA, cumplir con cualesquiera obligaciones por concepto de deuda que el Distribuidor tenga con USANA.
- El Distribuidor que transfiere debe estar solvente y al día y no debe encontrarse en violación de alguno de los términos del Contrato de Distribución o de las presentes Políticas y Procedimientos, a fin de poder traspasar su Distribución.

- Queda prohibido combinar Distribuciones. USANA no aprobará el traspaso de una Distribución a alguna persona o Entidad que actualmente sea un Distribuidor o que detente algún interés propietario en una Distribución.

- De forma análoga, USANA no aprobará el traspaso de una Distribución a alguna persona o Entidad que haya detentado previamente un interés propietario en una Distribución de USANA, o que la haya operado.

- Queda prohibido traspasar Centros de Negocio individuales por separado de la Distribución. Si un Distribuidor desea traspasar su Distribución, todos los Centros de Negocio que le correspondan deben ser incluidos en el traspaso.

- El Distribuidor que traspasa debe notificar al Departamento de Cumplimiento de USANA sobre su interés en traspasar la Distribución.

El traspaso de una Distribución no puede acarrear cambio alguno en las líneas de patrocinio.

3.16 SEPARACIÓN DE UNA DISTRIBUCIÓN CONJUNTA

Si los Distribuidores desean disolver Distribuciones que detenten conjuntamente, deben hacerlo de forma tal que ello no perturbe los ingresos ni los intereses de las organizaciones de su línea ascendente y de su línea descendente de patrocinio. Los Distribuidores deben tomar en cuenta lo siguiente al decidir si disuelven o no una Distribución que detenten conjuntamente:

- Si un contrato de Distribución que se comparte conjuntamente se disuelve, cualquiera de los copropietarios puede operar dicho contrato, pero los demás propietarios conjuntos deben renunciar a sus derechos, e intereses en el contrato.
- USANA no puede dividir una Organización de Línea Descendente, y tampoco puede dividir pagos por concepto de descuentos por Volúmenes de Compra o bonos de descuento entre los titulares conjuntos.
- Si una Distribución detentada conjuntamente se disuelve, el o las personas que renuncien a la propiedad de la Distribución original, podrán hacer una solicitud como nuevos Distribuidores bajo cualquier Patrocinador, exclusivamente cuando haya transcurrido un período mínimo de 6 meses a partir de la fecha de procesamiento de esta disolución.
- Esta política no incluye la disolución de una distribución integrada por marido y mujer. Solo después del divorcio legal, cualquiera de los cónyuges puede dejar la distribución e inmediatamente inscribirse con el Patrocinador que elijan.
- Cualquier persona que haya pertenecido a alguna Distribución detentada conjuntamente, no podrá asociarse en o adquirir una Distribución existente.

3.17 SUCESIÓN

Si un Distribuidor muere o queda incapacitado, sus derechos a recibir Bonificaciones por Volúmenes de Compras, bonificaciones de descuento por liderazgo, así como su Grupo Comercial u Organización de Línea Descendente, conjuntamente con todas las obligaciones del Distribuidor, pasarán a su sucesor o sucesores. A la muerte o incapacidad de un Distribuidor, el o los sucesores deberán presentar al Departamento de Cumplimiento de USANA el Acta de Defunción y/o las pruebas de la incapacidad, así como acreditar sus derechos hereditarios en términos de ley. En su caso, el sucesor deberá

también presentar una Solicitud de Distribución y el Contrato de Distribución respectivo debidamente requisitados. Usted puede heredar y retener otra Distribución, aunque Ud. actualmente sea propietario de una Distribución.

En caso de intestado, USANA considerará la Distribución como no transferible si no es contactada por el representante autorizado de dicha propiedad, o por los herederos, beneficiarios, el fideicomisario sucesor, representante personal, o albacea, en un término de seis (6) meses a partir de la muerte del Distribuidor.

3.18 IMPUESTOS

3.18.1 Impuestos sobre la Renta

Cada Distribuidor es responsable de pagar sus propios impuestos Federales, Estatales y Municipales, sobre cualquier ingreso que haya generado como Distribuidor Independiente.

3.18.2 VENTAS (IMPUESTO AL VALOR AGREGADO)

USANA trasladará el Impuesto al Valor Agregado que se cause en la venta de sus productos, a la tasa vigente en la ley, expidiendo al efecto el recibo correspondiente siempre y cuando los Distribuidores hayan entregado previamente copia de su Registro Federal de Contribuyentes, ello en los términos establecidos en el Contrato de Distribución Mercantil que rige sus relaciones.

El Impuesto al Valor Agregado será desglosado en las facturas que sean entregadas directamente al consumidor o usuario final en los términos que establece la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

USANA entregará dentro del mes siguiente a la presentación de la declaración anual del cierre del ejercicio fiscal (31 de marzo de cada año) las constancias de retención de impuestos que en su caso hayan solicitado los Distribuidores de conformidad con las leyes fiscales.

3.19 SOLICITUD POR TELÉFONO O CORREO ELECTRÓNICO

El uso de cualquier equipo de ofrecimiento telefónico automatizado en relación con el mercadeo o la promoción de USANA, sus productos, o de la oportunidad USANA, queda estrictamente prohibido. El uso de operaciones de telemarketing de "sala de calderas" para comercializar productos o servicios por la vía telefónica, o para captar Distribuidores potenciales, queda estrictamente prohibido. Los Distribuidores también tienen prohibido enviar mensajes no solicitados de correo electrónico o "spamming" para comercializar productos o captar Distribuidores potenciales.

3.20 TERRITORIOS

No hay territorios exclusivos para comercializar los productos o servicios USANA, y ningún Distribuidor puede afirmar, implícita o explícitamente, que tiene un territorio exclusivo para comercializar productos o servicios USANA.

3.21 FERIAS Y EXPOSICIONES COMERCIALES

Los Distribuidores pueden exhibir y/o comercializar productos USANA en exposiciones y ferias comerciales, pero no pueden exhibir ni vender productos USANA en reuniones de intercambio, ventas de artículos usados ("garage sales"), o mercados agrícolas, ya que esas plazas no corresponden con la imagen que USANA desea promover. Los Distribuidores pueden preparar un mostrador de productos USANA en ferias y exhibiciones comerciales, para los fines de captar nuevos Distribuidores

potenciales. Todos los materiales impresos exhibidos en tales actos deben ser literatura oficial de USANA y deben identificar claramente como Distribuidor a la persona o personas que así lo presenten como Distribuidores Independientes.

3.22 TRANSFERENCIA DEL PATROCINIO

3.22.1 Afiliaciones Conflictivas

Cada Distribuidor potencial tiene en última instancia derecho de elegir a su propio Patrocinador. Como regla general, se considera que el primer Distribuidor que presente una propuesta significativa a un Distribuidor potencial tiene la primera opción para reclamar el patrocinio si aquél decide solicitar la Distribución. Los principios básicos del Derecho y sentido común y la consideración, deben regir cualquier disputa que pudiere surgir. En el caso de que un Distribuidor potencial o cualquier Distribuidor a nombre del Distribuidor potencial presente más de una forma de Solicitud y Contrato de Distribución a USANA, indicando un Patrocinador distinto en cada uno, la Compañía sólo considerará válidos la primera Solicitud y Contrato de Distribución que reciba, acepte y procese. De haber alguna duda concerniente al patrocinio de un Distribuidor, la decisión final inapelable será tomada por USANA.

3.22.2 Cambios de Ubicación

USANA no permitirá que se efectúe cambio alguno en la línea de patrocinio, salvo en las siguientes circunstancias:

- Cuando un Distribuidor haya sido inducido de manera fraudulenta o poco ética a unirse a USANA.
- Cuando para corregir un error en la colocación, se haya presentado una solicitud de cambio dentro de los primeros 10 días después del alistamiento. Si Ud. hace una solicitud en esas circunstancias, también deberá presentar el consentimiento por escrito de su Patrocinador contemplando la cuota pertinente al cambio de ubicación. Si para el momento de la solicitud Ud. ya cuenta con una Organización de Línea Descendente, no se permitirá cambio alguno en la línea de patrocinio. En el caso de que dicha solicitud sea aprobada, los descuentos por Volúmenes de Compra y bonificaciones generadas serán ajustadas propiamente. Bajo ninguna circunstancia será autorizado un cambio de ubicación sin contar con el Contrato de Distribución Mercantil debidamente firmado.
- Si Ud. termina su Distribución por escrito, puede volver a unirse colocado debajo del Patrocinador de su elección, después de que haya transcurrido un período de 6 meses. Inmediato a esta cancelación, puede Ud. darse de alta como Cliente Preferencial durante dicho período.
- Si Ud. ha permanecido "inactivo" (es decir, sin haber efectuado compras de productos USANA y sin haber participado de otro modo en calidad de Distribuidor) durante un período de 12 meses consecutivos, Ud. podrá terminar su Distribución por escrito y volver a unirse inmediatamente colocado debajo del Patrocinador de su elección.
- En el caso de que Ud. termine su Distribución, Ud. renunciará a todos los derechos a percibir los descuentos por Volúmenes de Compra que le correspondan provenientes de su línea descendente de patrocinio anterior.

3.22.3 Reclutamiento de miembros de otras líneas

Queda estrictamente prohibido el reclutamiento de miembros de otras líneas. "Reclutar miembros de otras líneas" se define como la inscripción o el intento de inscribir a individuos

o entidades que ya son Clientes Preferenciales o tienen un Contrato de Distribución con USANA, o que han celebrado dicho contrato con una anterioridad de seis (6) meses calendario dentro de una línea diferente de patrocinio. Queda prohibido el uso de nombres comerciales, DBAs, corporaciones, sociedades, fideicomisos, nombres de cónyuges, números de seguridad social, número de identificación de empleados, o números de identificación ficticios para eludir esta política. Los Distribuidores no podrán degradar, desacreditar o invalidar a otros Distribuidores de USANA en su intento por persuadir a otro Distribuidor para que sea parte de su organización.

3.23 PRÁCTICAS QUE PUEDEN INDUCIR A ENGAÑO

Los Distribuidores deben explicar precisa y fielmente los productos, la oportunidad, el Plan de Compensación Binario y las Políticas y Procedimientos de USANA a los Distribuidores potenciales. Ello incluye lo siguiente:

- Ser honesto y procurar ser exhaustivo en la presentación del material del Plan de Compensación Binario de USANA a los Distribuidores potenciales;
- Precisar que los ingresos derivados del Plan de Compensación Binario de USANA se basan en sus compras personales de productos y no simplemente en los descuentos por volumen de compras de los Distribuidores de su línea descendente.
- Hacer cálculos de ganancias que se basen en predicciones razonables de lo que el Distribuidor promedio podría lograr en circunstancias normales;
- Declarar que las ganancias pasadas obtenidas en un conjunto determinado de circunstancias no necesariamente reflejan las ganancias futuras;
- No dar declaraciones erróneas sobre la cantidad de tiempo que un Distribuidor promedio tendría que dedicarle al negocio para obtener las ganancias estimadas, y no afirmar que cualquier Distribuidor individual tiene garantizadas las ganancias;
- Nunca afirmar ni sugerir que Ud. va a crear una Organización de Línea Descendente para alguien más;
- Nunca afirmar que algún Distribuidor tiene garantizadas las ganancias o los ingresos;
- Nunca afirmar que alguna agencia de consumidores, empresarial o gubernamental ha aprobado o le ha dado su respaldo a los productos o al Plan de Compensación Binario de USANA;
- No participar en compras en líneas descendentes (colocar pedidos en Centros de Negocio diferentes a aquellos en donde se generó la venta).

SECCIÓN 4 – RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUIDORES

¿Cuáles son las responsabilidades que asumen los Distribuidores al solicitar primero su aceptación como Distribuidor de productos USANA y suscribir después el contrato de Distribución Mercantil?

Desde luego el Contrato lo suscribieron como comerciantes independientes, y esa calidad se confirma tanto en el texto del contrato, como del manual de Políticas y Procedimientos y el Plan de Compensación Binario, que forman parte integrante del Contrato, no obstante que se trata de un Contrato formu-

lado por USANA, que los Distribuidores aceptan y suscriben según la figura jurídica de la adhesión expresa a sus términos y condiciones, las relaciones que establece entre las partes los Distribuidores no se encuentran subordinadas a USANA, pues se trata de relaciones entre iguales.

El objeto primordial del Contrato consiste en la distribución mercantil de los productos USANA, mediante su comercialización a precios de menudeo entre el público consumidor, función que asumen libremente los Distribuidores al pagar previamente y en todos los casos a USANA a precios de mayoreo, y con dinero de su propio peculio, el importe de los productos que van a comercializar entre el público consumidor, como comerciantes independientes.

En consecuencia, la comercialización o venta de los productos USANA a precios de menudeo al público consumidor que llevan a cabo los Distribuidores, de productos que han adquirido previamente, es siempre en beneficio de ellos mismos, pues todo pedido u orden de compra de productos que presentan los Distribuidores a USANA, debe ser pagado antes de ser surtido o en el acto de su entrega. Esto es, los Distribuidores se dedican a la comercialización de artículos de su propiedad.

Es por ello que todas las estipulaciones contractuales, en especial las del Plan de Compensación Binario, no contienen propiamente obligaciones para los Distribuidores, sino condiciones de cuyo cumplimiento depende el que los Distribuidores obtengan descuentos adicionales, que se expresan en porcentajes de los precios de mayoreo, sobre el volumen de compras que lleven a cabo los Distribuidores que integran sus líneas de patrocinio descendente, también llamada su organización o grupo comercial.

Las disposiciones contractuales también contienen bases y normas técnicas comerciales, así como la proyección de tareas y metas escalonadas para el desarrollo de los negocios de cada Distribuidor, mostrándoles cómo pueden alcanzar las metas de liderazgo que incrementarán sin duda los ingresos y ganancias de su negocio de distribución.

En lo esencial, podemos agregar únicamente que la responsabilidad que asume un Distribuidor, primero frente a sí mismo como titular único de su negocio personal de distribución, y después frente a su patrocinador que lo puso en contacto con USANA; frente a los Distribuidores colocados en su línea descendente de patrocinio, y frente a USANA que le brinda esta oportunidad de desarrollar un negocio que de acuerdo con las ganas, el talento y el tiempo que le dedique, puede llegar a ser próspero para su beneficio y el de su familia.

4.1 DESARROLLO DE SU ORGANIZACIÓN DESCENDENTE

Cualquier Distribuidor que patrocine a otro para la celebración de contrato de Distribución, se sugiere lo ponga al tanto en el conocimiento de los productos, de poner en práctica técnicas efectivas de comercialización siguiendo el Plan de Compensación Binario y a las Políticas y Procedimientos. Además es lógico que para lograr el desarrollo de su propio negocio de distribución, los Distribuidores se preocupen y en consecuencia se ocupen "motu proprio" de transmitir a los nuevos Distribuidores de su línea descendente, los conocimientos y experiencia que hayan adquirido en la comercialización de los productos; para cerciorarse de que los Distribuidores de su línea descendente realicen sus negocios en forma profesional y ética y promuevan la comercialización brindando una atención de calidad al cliente.

Cuando se patrocina o inscribe a un nuevo Distribuidor, es responsabilidad del Distribuidor Patrocinador asegurarse de que el aplicante cuente con la versión más actualizada de estas Políticas y Procedimientos, así como del Plan de Compensación de USANA, o tenga acceso en línea a éstos, antes de la celebración del Contrato de Distribución.

A medida que un Distribuidor vaya progresando por los diversos niveles de liderazgo, como consecuencia del desarrollo de sus propias líneas descendentes de patrocinio en la red de mercadeo en red, le resultará indudable que el éxito que haya alcanzado en su negocio personal de distribución, es el resultado lógico del aumento en el cumplimiento de sus responsabilidades libremente asumidas, de motivar a los Distribuidores de su línea descendente de patrocinio.

4.2 POLÍTICA DE NO DESACREDITACIÓN

A fin de sentar los ejemplos correctos para sus líneas descendentes, los Distribuidores deben abstenerse de desacreditar a otros Distribuidores de USANA, productos de USANA, el Plan de Compensación Binario y a empleados de la Compañía. Dicha desacreditación constituye una violación substancial de las presentes Políticas y Procedimientos.

4.3 RETENCIÓN DE SOLICITUDES O PEDIDOS

Todos los Distribuidores deben dirigir a USANA los formularios y solicitudes que reciban de otros Distribuidores o aspirantes a Distribuidores al siguiente día hábil de la fecha en que se hayan firmado dichos formularios o solicitudes.

4.4 INFORMAR SOBRE VIOLACIONES A LAS POLÍTICAS

Los Distribuidores deben informar sobre cualquier violación que observen de las Políticas de USANA, al Departamento de Cumplimiento de USANA.

SECCIÓN 5 – REQUISITOS DE COMPRAS

5.1 COMPRA Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS

El Plan de Compensación Binario de USANA se basa en la compra de productos USANA y su comercialización o reventa a los consumidores finales. Los Distribuidores deben satisfacer requisitos específicos en las compras tanto personales como de su Organización de Línea Descendente (además que satisfacer otras responsabilidades establecidas en la presentes Políticas y Procedimientos), a fin de ser elegibles para obtener bonificaciones por Volúmenes de Compras, y promociones a niveles superiores de logro. Los siguientes requisitos de compras deben ser satisfechos para que los Distribuidores sean elegibles para obtener sus Descuentos por Volúmenes de Compra:

- Los Distribuidores están obligados a entregar a sus Clientes consumidores las facturas correspondientes que amparen las compras realizadas por éstos, que contengan el IVA desglosado, en las cuales se indique la fecha y monto de la compra, los artículos comprados y la garantía de satisfacción de USANA. Los Distribuidores deben conservar todos los comprobantes de las operaciones realizadas por lo menos durante un período de dos años, y deben presentarlos a USANA cuando la Compañía lo solicite; para los mercados en los que aplique.

- Los registros que documenten las compras de los Distribuidores, y las facturas que amparen dichas compras cumplirán los requisitos de ley mencionados arriba.
- Con el objeto de cumplir con sus obligaciones de compra de productos, USANA aconseja a sus Distribuidores desarrollar de manera regular Clientes Preferenciales o minoristas.

5.2 REVENTA A CONSUMIDORES

Los Distribuidores pueden revender los productos USANA al público consumidor al precio que ellos elijan. Sin embargo para dar uniformidad y firmeza al mercado, USANA publicará periódicamente listas de precios que se recomiendan para la venta al público consumidor de todos sus productos.

5.3 SE PROHÍBEN LAS COMPRAS EXCESIVAS DE INVENTARIO

USANA prohíbe estrictamente la compra de cantidades no razonables de productos con el único fin de calificar para bonificaciones, bonos o avances en el Plan Binario de Compensación. Los Distribuidores no podrán adquirir más de lo que podrían razonablemente revender o consumir en un período rotante de cuatro semanas ni alentar a otros a hacerlo. Para evitar la compra de productos en cantidades no razonables con el único fin de calificar para bonificaciones, ningún Distribuidor recibirá bonificaciones (excluido el Bono de Élite) superiores al 25 por ciento del Volumen de Compras de Grupo cada semana por cualquier combinación de más de 5 de sus Centros de Negocio ganados.

Por otra parte, los puntos por volumen para bonificación superiores al 25 por ciento del total del Volumen de Compras de Grupo no contarán para el cálculo del Bono Igualable para el Patrocinador del Distribuidor.

Los Distribuidores cuyos puntos por volumen para bonificación excedan el 25 por ciento del Volumen de Compras de Grupo no serán elegibles para recibir bonos (es decir, Bono Igualable, Bono de Liderazgo y Bono de Élite) durante un período de 13 semanas la primera vez que ocurra, y 52 semanas más por cada ocurrencia subsiguiente.

No es requisito que los Distribuidores mantengan un inventario de productos ni ayudas de venta además del BDS (Sistema de Desarrollo del Negocio) inicial/ Kit de Inicio. Para los Distribuidores que lo tengan, en cierta forma podría ser más fácil crear una organización descendente porque se reduce el tiempo de respuesta para surtir los pedidos de los clientes o de nuevos Distribuidores. Cada Distribuidor decide a este respecto.

5.4 DEPÓSITOS

No se deben pagar anticipos de dinero alguno a los Distribuidores y éstos no deben aceptar dinero alguno por concepto de compras, salvo al momento de la entrega de los productos.

SECCIÓN 6– REEMBOLSOS POR VOLUMENES DE COMPRA

6.1 CICLOS DE REEMBOLSOS POR VOLUMENES DE COMPRA

USANA reembolsa los Descuentos por Volúmenes de Compra semanalmente. Un Distribuidor debe revisar los Descuentos por Volúmenes de Compra que corresponden e informar a USANA sobre cualquier error o discrepancia dentro de un

plazo de treinta (30) días a partir de la fecha del cheque de reembolso. Se considerará que si transcurre dicho período de treinta días sin que tales errores o discrepancias sean señalados a USANA, el Distribuidor en cuestión habrá renunciado a cualquier corrección o aclaración.

6.2 AJUSTE DE REEMBOLSOS ADICIONALES POR VOLÚMENES DE COMPRA

Los Distribuidores obtienen reembolsos por Volúmenes de Compra, así como bonos de descuento adicionales basados en el Volumen de Compra de productos que efectúen los Distribuidores que integran su línea descendente de patrocinio. Sin embargo, USANA ajustará los reembolsos por Volúmenes de Compra obtenidos por cualquier compra, cuando el Consumidor devuelva el producto adquirido para recibir un reembolso. USANA deducirá el Volumen de Compra atribuible al producto devuelto, del Volumen de Compra del Grupo de la Línea Ascendente del Distribuidor dentro de las primeras 2 semanas a partir de la fecha del reembolso.

6.3 PÉRDIDA DEL DERECHO A RECIBIR REEMBOLSOS POR VOLÚMENES DE COMPRA

Usted debe ser un Distribuidor activo y debe hallarse en pleno cumplimiento de los términos del Contrato de Distribución, a fin de calificar para recibir reembolsos de descuentos por Volúmenes de Compra y bonos de descuentos adicionales.

6.4 REEMBOLSOS Y CRÉDITOS NO RECLAMADOS

Los cheques pagados a un Distribuidor por concepto de bonificaciones y bonos que no sean depositados o cambiados en el término de un año después de la fecha de pago serán considerados como propiedad no reclamada. USANA hará llegar al Distribuidor dueño de la propiedad no reclamada un aviso por escrito del estatus de su propiedad y las instrucciones para reclamar dicha propiedad. Los Distribuidores que deseen reclamar sus fondos no reclamados deberán llenar, firmar y devolver a USANA dicho aviso dentro del plazo especificado en la carta, ya sea por correo o por fax. Cuando USANA reciba el aviso, procesará la solicitud de fondos en un término de 8 a 12 semanas. Los cheques que no sean reclamados una vez que USANA haya completado el proceso de notificación serán enviados al estado o territorio en donde se sitúe el último domicilio conocido del Distribuidor, de conformidad con las leyes de reversión al estado. Una vez que USANA haya enviado la propiedad no reclamada a un estado, el Distribuidor que todavía quiera reclamar la propiedad deberá presentar una solicitud directamente ante el estado o territorio correspondiente. Se cobrará un recargo de \$150 pesos por la remisión de cada cheque, así como una tasa de \$1150 pesos por cada notificación que se envíe al Distribuidor. Dichos cobros serán deducidos del saldo adeudado al Distribuidor.

Los Distribuidores que tengan crédito en cuenta corriente, deben utilizar su crédito dentro de un plazo de seis (6) meses a partir de la fecha en la que se autorizó el crédito. Si dicho crédito no ha sido utilizado dentro de dicho plazo de seis meses, USANA intentará notificar al Distribuidor enviándole una notificación por escrito a su última dirección conocida, avisándole a dicho Distribuidor sobre su crédito. Se cobrará un cargo de \$150 pesos por cada intento de notificación. Dicho cargo se deducirá del crédito en cuenta corriente del Distribuidor.

Los fondos que no sean reclamados serán entregados al esta-

do o territorio en donde se localice el último domicilio conocido del Cliente o Distribuidor.

6.5 PAGOS INTERRUMPIDOS, CHEQUES NULOS Y PAGOS REEMITIDOS

USANA cobrará una cuota por cualquier solicitud de interrupción de pagos. Además, USANA se reserva el derecho de cargar una cuota razonable por la reemisión del pago de un cheque nulo.

SECCIÓN 7 – GARANTÍAS, DEVOLUCIONES Y RECOMPRA DE INVENTARIO DE PRODUCTO

7.1 GARANTÍA DE INTERCAMBIO DE PRODUCTO

- USANA garantiza la calidad de sus productos, y por lo tanto cambiará todo producto defectuoso. Quien devuelva un producto dañado o defectuoso debe llenar un Formulario de Intercambio o Devolución de Productos del Distribuidor.
- Los intercambios de producto hechos con el fin de obtener una ganancia favorable mediante la maximización de bonificaciones o manipulación del Plan de Compensación (según sea evidente a través de patrones observados fuera del patrón promedio de intercambio) no serán pagados y se considerarán una violación material del Contrato de Distribución.

7.2 POLÍTICA DE DEVOLUCIÓN

7.2.1 Clientes Minoristas

USANA establece como obligación de sus Distribuidores el cumplir con la garantía 100% incondicional de la Compañía de reembolso del precio pagado por productos USANA, dentro de los treinta (30) días siguientes a la compra, a todos los Clientes Minoristas y/o Consumidores.

Si por algún motivo un Cliente Minorista se siente insatisfecho con algún producto USANA, podrá devolver el producto al Distribuidor Independiente con quien lo adquirió dentro de un plazo de treinta (30) días a partir de la fecha de compra, para recibir un reemplazo, intercambio o un reembolso completo del precio de compra.

En caso de que el Cliente Minorista solicite un reembolso, los Distribuidores que comercializaron el producto al Cliente Minorista deben reembolsar inmediatamente el precio de compra que pagó el Cliente Minorista.

Los Clientes Minoristas deben devolver la mercancía a los Distribuidores que se la vendieron. USANA no aceptará mercancía devuelta directamente por los Minoristas.

A su vez, los Distribuidores deben llenar el Formulario de 'Devolución de Producto de un Cliente no Satisfecho' y enviar dicho formulario junto con el recibo original de compra y la mercancía devuelta a USANA. USANA reemplazará entonces la mercancía devuelta con un producto igual, o del mismo precio en lista, y enviará éste al Distribuidor.

Todos los Clientes Minoristas deben recibir, además de la factura del Distribuidor, una copia del 'Recibo de ventas al menuideo' oficial de USANA al momento de la transacción, el cual contiene en la parte inferior la notificación por escrito sobre los derechos para cancelar su compra.

7.2.2 Clientes Preferenciales

USANA ofrece a sus Clientes Preferenciales una garantía de reembolso del 100% durante 30 días con sus pedidos iniciales de productos.

Si por algún motivo un Cliente Preferencial se siente insatisfecho con algún producto USANA, podrá devolverlo a la Compañía dentro de un plazo no mayor a los 365 días a partir de la fecha en que completó el pedido para recibir el reemplazo, intercambio o reembolso completo del precio de compra.

Si un Cliente Preferencial solicita el reembolso monetario de mercancía por un monto igual o superior a \$1,000 pesos, se considerará como una Cancelación Voluntaria del Convenio de Comprador Preferente.

Para todas las demás devoluciones, la Compañía recomprará el inventario de conformidad con los términos de la Sección 7.3. Además, la Compañía ajustará el Volumen de Compras del Distribuidor correspondiente de conformidad con la Sección 6.2.

7.2.3 Distribuidores

Si un Distribuidor decide terminar su relación con USANA durante el período de treinta días inmediato siguiente a la celebración del Contrato de Distribución Mercantil, USANA reembolsará el 100% de todos los productos comprados como parte del pedido inicial del Distribuidor, incluyendo el 'Kit de Inicio', sin considerar los gastos de envío.

El Distribuidor que cancela deberá devolver los productos y "Kit de Inicio" completo y en condiciones de reventa a USANA, con porte prepagado, junto con una carta explicando que desea dar por terminado su Contrato de Distribución y recibir un reembolso.

Sírvase notar que este reembolso del 100%, sin considerar los gastos de envío, no se aplica una vez que un Distribuidor haya hecho su segundo pedido de productos. Después del primer pedido, los reembolsos de productos devueltos, Equipos de Arranque y ayudas de venta se efectúan de conformidad con la Sección 7.3.

Si un Distribuidor devuelve su "Kit de Inicio" y/o mercancía por un monto igual o superior a \$1,000 pesos para recibir un reembolso, dicha devolución efectivamente constituye una Cancelación Voluntaria de su Contrato de Distribución Mercantil. Además, la Compañía ajustará el Volumen de Compra de los Distribuidores correspondientes de conformidad con la Sección 6.2. Además, USANA puede deducir del monto del reembolso cualquier bonificación o bono que el Distribuidor pueda haber recibido como resultado de la compra de los productos que está regresando.

7.3 OTROS TIPOS DE DEVOLUCIONES

Después del pedido inicial, un Distribuidor puede devolver productos a USANA, incluidos los materiales promocionales y de ayuda para el desarrollo de su negocio, adquiridos dentro de los últimos 365 días, para un reembolso de 100% del precio de compra, menos los cargos de manejo y envío, siempre y cuando la mercancía se encuentre en condición de reventa. Sin embargo, las devoluciones que resulten en reembolsos mayores a \$1,000 pesos pueden resultar en la terminación del Contrato de Distribución.

Además, USANA puede deducir del monto de la devolución cualquier Descuento por Volumen de Compra u otras bonificaciones pertinentes al Plan de Compensación que el Distribuidor haya podido recibir como resultado de la compra de los productos que esté devolviendo.

7.4 PROCEDIMIENTOS PARA TODAS LAS DEVOLUCIONES Y RECOMPRAS

Para recibir el reembolso, intercambio o reemplazo de productos comprados, el Distribuidor debe:

- Obtener un Número de Autorización de Devolución de Mercancía (RMA #) del Departamento de Servicio al Cliente siendo necesario que este folio acompañe todos los productos devueltos;
- Devolver el producto con copia de la factura original del pedido a USANA;
- Usar los cartones de envío y los materiales de embalaje correspondientes para devolver los productos a USANA, dejando bajo la responsabilidad del Distribuidor, en caso de que considere necesario, el respectivo seguimiento al envío para devolución.

Si un Distribuidor devuelve productos de un Cliente Minorista, debe:

- Enviar el producto a USANA dentro del plazo inmediato siguiente de 10 días a partir de la devolución del Cliente. El paquete debe ir acompañado del formulario de 'Devolución de Producto de un Cliente no Satisfecho' debidamente llenado, adjuntando una copia del recibo original de la compra y la parte no usada del producto en su recipiente original.
- Solo el Distribuidor que hizo el pedido original del producto a USANA puede devolverlo.
- USANA no es responsable por artículos perdidos durante el envío.

SECCIÓN 8 – RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y PROCEDIMIENTOS DISCIPLINARIOS

8.1 DISPUTAS ENTRE DISTRIBUIDORES

8.1.1 Quejas y Reclamos

Cuando un Distribuidor tiene un agravio o una queja con otro Distribuidor por cualquier práctica o conducta relacionada con sus respectivos negocios con USANA, el Distribuidor que se queja debe primero tratar el problema con el otro Distribuidor. Si eso no resuelve el problema, entonces el Distribuidor que se queja debe informar del problema a su Líder Oro de línea ascendente, a fin de resolver el problema a nivel local. Si no es posible resolver el problema en esa instancia, entonces el mismo debe ser informado por escrito al Departamento de Cumplimiento de USANA. El Departamento de Cumplimiento revisará la queja y tomará una decisión definitiva. La queja debe identificar instancias específicas de supuesta conducta impropia y, hasta donde sea posible, identificar las fechas correspondientes en las que el o los acontecimientos tuvieron lugar, el o los sitios en donde ocurrieron y todas las personas que tienen conocimiento de primera mano de dicha conducta impropia.

8.1.2 Revisión del Departamento de Cumplimiento

Al recibirse una queja por escrito, el Departamento de Cumplimiento de USANA investigará el asunto, revisará las Políticas aplicables y tomará una decisión sobre cómo se deberá resolver la disputa.

USANA, a su discreción, podrá suspender temporalmente la Distribución durante la investigación. Si USANA llegara a suspender temporalmente una Distribución durante una investigación y, una vez que la investigación concluya, los resultados

de la misma muestran que el Distribuidor no incurrió en violación alguna del Contrato de Distribución, USANA, sin demora alguna, pagará al Distribuidor las bonificaciones generadas durante el periodo en que la Distribución estuvo suspendida además de los intereses, tomando como referencia la tasa de interés vigente de USANA.

8.2 MEDIDAS DISCIPLINARIAS

La violación de cualquiera de los términos y condiciones del Contrato de Distribución Mercantil o cualquier conducta comercial ilícita, fraudulenta, engañosa o poco ética por parte de un Distribuidor podrá conllevar, a criterio de USANA, una o más de las siguientes sanciones:

- Una amonestación por escrito, precisando el significado y la aplicación de una política o procedimiento específico, y advirtiendo que de proseguir la violación de contrato acarreará nuevas sanciones.
- Un período de prueba, el cual podría incluir requerir al Distribuidor en cuestión, que tome las medidas necesarias de reparación lo cual incluye la observación y el seguimiento por parte de USANA, para cerciorarse de que efectivamente se cumpla el contrato a la letra.
- Dar por terminado el Contrato de Distribución al Distribuidor por violación de las normas contractuales de que se trate.

SECCIÓN 9 – PEDIDOS

9.1 MÉTODOS PARA HACER PEDIDOS DE COMPRA

Los Distribuidores podrán hacer pedidos de compras por teléfono, fax, correo electrónico, a través de Internet o a través del Programa de Pedido Automático.

Al hacer pedidos de compras por teléfono, esté preparado para dar toda la información solicitada en el Formulario de Pedido de Productos del Distribuidor. Los pagos pueden ser efectuados en los casos de Pedido Automático y para Clientes Preferenciales, los pagos pueden efectuarse mediante Giro Electrónico Bancario.

9.2 PROGRAMA DE PEDIDO AUTOMÁTICO

Los Distribuidores y los Clientes Preferenciales solventes que no tengan ningún adeudo pendiente, pueden participar en el Programa de Pedido Automático de USANA. Para afiliarse a este programa, llene el Contrato del Programa de Pedido Automático del Distribuidor, identificando los productos susceptibles de recibir Descuentos por Volúmenes de Compra, que Ud. desea que USANA le envíe automáticamente cada período renovable de cuatro semanas. La tarjeta de crédito o la cuenta bancaria que usted utiliza para hacer el pago, recibirá automáticamente un cargo por el monto del pedido, más cualquier cargo adicional por concepto de gastos de envío e impuestos aplicables. Los Distribuidores deben cerciorarse de contar con los fondos suficientes en su cuenta en la semana previa a la semana en hagan su pedido con el Programa de Pedido Automático.

9.3 POLÍTICAS GENERALES SOBRE PEDIDOS

En los pedidos enviados por correo que tengan pagos incorrectos o inválidos, USANA tratará de comunicarse con el Distribuidor por teléfono y/o correo, para tratar de obtener el pago. Si esos intentos no tienen éxito al cabo de cinco días laborables, entonces el pedido será devuelto sin haber sido absequeado. No se aceptan pedidos de pago contra entrega.

USANA no tienen requisitos mínimos de pedidos. Se pueden combinar pedidos de productos y "Kits de Iniciación".

9.4 COMPRA DE PRODUCTOS USANA

Cada Distribuidor debe comprar sus productos directamente de USANA, a fin de que cada compra se acredite a su Volumen de Compra, y se compute para determinar los descuentos por Volumen de Compra que le corresponden.

9.5 POLÍTICA DE PEDIDOS PENDIENTES

Por regla general, USANA no acumulará pedidos de compra pendientes que excedan del inventario normal. Sin embargo, USANA puede acumular pedidos de compra pendientes de productos del Programa de Pedido Automático, de ser necesario.

9.6 DISCREPANCIAS EN LOS ENVÍOS

No notificar a USANA sobre alguna discrepancia o daño en los envíos en un plazo de treinta (30) días a partir de la fecha del envío, ocasionará la cancelación del derecho del Distribuidor a solicitar una corrección. Siga el procedimiento para corregir una discrepancia de envío que se describe en el Formulario de Intercambio o Devolución de Productos del distribuidor (No. 9573).

SECCIÓN 10 – PAGO Y ENVÍOS

10.1 MÉTODOS DE PAGO

Todos los formularios y autorizaciones deben ir acompañados de la firma del Distribuidor.

10.1.1 Orden de Pago

Haga todas las ordenes de pago a nombre de USANA MEXICO, S.A. DE C.V., por el monto completo del pedido de compras, incluidos el Impuesto al Valor Agregado, y los cargos de manejo y envío aplicables.

10.1.2 Tarjetas de Crédito

USANA acepta tarjetas de crédito VISA, MasterCard y American Express. En caso de que se decline el cargo, el pedido no será aceptado. Está prohibido utilizar la tarjeta de crédito de otra persona sin el consentimiento expreso y por escrito de esa persona, y hacerlo puede constituir causal de rescisión inmediata de su Contrato como Distribuidor.

10.1.3 Programa De Pagos Bancarios Electrónicos

El Programa de Pagos Bancarios Electrónicos autoriza a USANA a cobrar el monto del pedido sobre la cuenta bancaria o tarjeta de crédito del Distribuidor.

10.2 PROGRAMA DE PEDIDO AUTOMÁTICO

- Una vez iniciado, el programa permanecerá en vigor hasta que se reciba un aviso de cancelación por escrito en las oficinas corporativas de USANA
- Los cambios o cancelaciones efectuados a un Pedido Automático existente podrán hacerse en línea (sólo cambios), por teléfono o por escrito a más tardar el viernes previo a la fecha de procesamiento del pedido.
- La participación en el Programa de Pedido Automático es puramente opcional y no libera al Distribuidor de la obligación de cumplir con los requisitos de compra al menudeo, ni de la obligación de cumplir con la regla de setenta por ciento (70%) de sus compras destinadas a reventa a consumidores.
- Los pedidos de Pedido Automático se limitan exclusivamente

te la compra de productos susceptibles de recibir bonificaciones por Volúmenes de Compra; los pedidos de "Kits de Iniciación" no se incluyen en los pedidos de Pedido Automático.

SECCIÓN 11 – SERVICIO A LOS DISTRIBUIDORES

11.1 MODIFICACIONES A SU CONTRATO DE DISTRIBUIDOR

11.1.1 En General

Cada Distribuidor debe notificar inmediatamente a USANA sobre cualquier cambio de la información que proporcionó, contenida en la Solicitud y el Contrato de Distribución. Los Distribuidores pueden modificar su Contrato de Distribución existente presentando una solicitud por escrito, y una nueva forma de Solicitud y Contrato de Distribución debidamente firmado, así como los demás documentos de respaldo relacionados.

11.1.2 Adición de Co-Solicitantes

Al agregar a un solicitante conjunto a una Distribución existente, USANA requiere tanto una solicitud por escrito como una forma de Solicitud y Contrato de Distribución debidamente llenados que contenga el número de Registro Federal de Contribuyentes del solicitante y del Distribuidor debidamente firmado por ambos. Las modificaciones permitidas dentro del ámbito de este párrafo no incluyen un cambio de patrocinio.

11.2 INFORMES GENEALÓGICOS DE LÍNEA DESCENDENTE Y DECLARACIONES DE REEMBOLSOS POR VOLUMENES DE COMPRA

11.2.1 Genealogía de Línea Descendente

Los informes Genealógicos de Línea Descendente son opcionales y pueden ser solicitados a USANA. Los Informes también pueden ser pedidos por correo. Cuando un Distribuidor pide un Informe Genealógico de Línea Descendente, USANA deduce los cargos de procesamiento aplicables de los ingresos por concepto de reembolsos por descuentos por Volúmenes de Compra del Distribuidor. Los Informes Genealógicos de Línea Descendente contienen información confidencial propiedad exclusiva de USANA. Consulte en la Sección 3.6.2 las restricciones al uso de dichos Informes.

11.2.2 Relación de Descuentos por Volúmenes De Compra

Se imprimen Declaraciones de los descuentos por Volúmenes de Compra para todos los Distribuidores activos y se envían a cada Distribuidor por correo junto con los cheques de reembolsos de descuentos. Las Declaraciones de los Descuentos por Volúmenes de Compra no son opcionales. USANA deduce automáticamente un cargo de honorarios por servicio contable, de los ingresos de los Distribuidores que reciban un cheque por concepto de reembolso por Volumen de Compra.

11.3 ERRORES O PREGUNTAS

En el caso de que un Distribuidor tenga dudas o crea que se han cometido errores en cuanto a los reembolsos por Volúmenes de Compra, bonos de descuentos adicionales, Informes Genealógicos de Línea Descendente, los pedidos o cargos,

el Distribuidor debe notificar a USANA en un plazo de treinta (30) días a partir de la fecha del supuesto error o incidente en cuestión. USANA no será responsable de ningún error, omisión o problema que no sea reportado dentro de un plazo de treinta días.

11.4 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Si Ud. tiene alguna pregunta sobre los envíos, pedidos, reembolsos o bonos de descuentos, o el Plan de Compensación Binario, sírvase escribir o llamar al Departamento de Servicio a los Distribuidores.

SECCIÓN 12 – POLÍTICAS RELATIVAS A INACTIVIDAD Y CANCELACIONES

12.1 INACTIVIDAD

Los Distribuidores que no cumplan con los Volúmenes de Compra Personal (VCP), indicados en el Plan de Compensación Binario de USANA, en cualquier período operativo de cuatro semanas, no recibirán un reembolso de descuentos por Volúmenes de Compra por las compras generadas a través de su Organización de Línea Descendente para ese período operativo de cuatro semanas.

12.2 CANCELACIÓN IMPUESTA

La violación por parte de un Distribuidor de cualquiera de los términos del Contrato de Distribución Mercantil incluidas cualesquiera modificaciones que pudiera hacer USANA ocasionalmente a su entera discreción, constituye un incumplimiento sustancial del Contrato de Distribución y podría conllevar, a criterio de USANA, a la aplicación o imposición de cualesquiera de las Medidas Disciplinarias enumeradas en la Sección 8.2, incluida la cancelación de su Contrato de Distribución. La Cancelación de su contrato de Distribuidor impuesta como sanción, traerá como consecuencia la pérdida para el Distribuidor de todos los derechos sobre su Organización de Línea Descendente, así como sobre cualquier bonificación adicional generados por la misma.

Un Distribuidor cuyo contrato sea cancelado por aplicación de una sanción, recibirá los reembolsos de bonificación por Volúmenes de Compra y bonos de descuentos adicionales correspondientes únicamente a la última semana calendario completa antes de la terminación. Cuando una Distribución es cancelada como sanción, el Distribuidor será notificado por correo certificado en la dirección registrada en la Compañía. La cancelación entra en vigor en la fecha en la que se envía por correo certificado la notificación por escrito, con solicitud de acuse de recibo, a la última dirección conocida del Distribuidor, o cuando el Distribuidor reciba la notificación de cancelación, cualquiera de las dos que ocurra primero. En el caso de dicha Cancelación como sanción, el Distribuidor debe cesar inmediatamente de ostentarse como Distribuidor de USANA.

El Distribuidor puede apelar la sanción de cancelación de contrato, ante el Departamento de quejas de USANA. La apelación del Distribuidor debe ser por escrito y debe ser recibida por la Compañía dentro de los quince (15) días calendario a partir de la fecha de la cancelación impuesta por USANA. Si USANA no recibe la apelación dentro de dicho período de quince días, la cancelación será definitiva. El Distribuidor debe presentar todos los documentos de respaldo junto con su carta de apelación. La apelación por escrito será revisada por el Departamento de Quejas. Si el Distribuidor presenta una apelación oportuna de la cancelación de su contrato, el De-

partamento de Quejas revisará y reconsiderará la justificación de la sanción y en su caso cualquier otra medida apropiada en lugar de la cancelación, y notificará al Distribuidor por escrito sobre su decisión. Dicha decisión del Departamento de Quejas será definitiva. Un Distribuidor cuyo Contrato de Distribución sea cancelado con su consentimiento o a solicitud suya, podrá volver a solicitar ser admitido como Distribuidor dentro de un plazo de doce (12) meses calendario a partir de la fecha de cancelación. El Distribuidor que así desee volver a solicitar su admisión, debe presentar una carta al Departamento de Quejas de USANA, indicando los motivos por los que considera que USANA debería permitirle volver a operar una Distribución. Queda por cuenta de la exclusiva discreción de USANA permitir o no permitir que dicha persona opere un negocio con USANA.

12.3 CANCELACIÓN POR ESCRITO

Un Distribuidor o un Cliente Preferencial puede cancelar su Contrato con USANA en cualquier momento y por cualquier motivo, enviando una notificación por escrito a USANA en la que indique su intención de discontinuar su Distribución. La notificación por escrito debe incluir la firma y el nombre del Distribuidor, impreso o en letra de molde, así como la dirección y el número de identificación correspondiente.

12.4 EFECTO DE LA CANCELACIÓN

Luego de la cancelación voluntaria o involuntaria de un Distribuidor, dicho ex Distribuidor no tendrá derecho, título, reclamo ni interés alguno en la Organización de Línea Descendente que operó, ni a bono o descuento alguno por Volúmenes de Compra, por las compras generadas por dicha Organización. Luego de la cancelación voluntaria o impuesta de un Distribuidor, el ex Distribuidor no podrá continuar como Distribuidor de USANA, ni tendrá derecho alguno a comprar a precios de mayoreo y revender productos o servicios USANA. Deberá quitar cualquier signo de USANA que tenga a la vista del público, y deberá discontinuar el uso de cualquier otro material que tenga cualquier logotipo, marca comercial o marca de servicio de USANA. Un Distribuidor que cancele por decisión propia, recibirá las bonificaciones por Volúmenes de Compra y bonificaciones correspondientes únicamente a la última semana calendario completa previa a la terminación. Un Distribuidor cuyo Contrato sea cancelado como sanción, recibirá las Bonificaciones por Volúmenes de Compra y las Bonificaciones correspondientes únicamente a la última semana calendario completa previa a su cancelación, a menos que la Compañía haya efectuado alguna retención de fondos durante el período de investigación. Si una investigación de la conducta de un Distribuidor tiene como consecuencia una sanción de cancelación, no tendrá derecho a recuperar los reembolsos por Volúmenes de Compra y bonos retenidos.

SECCIÓN 13 – DEFINICIONES

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

Distribuidor Activo — Un Distribuidor que satisface los requerimientos mínimos de Volumen Personal de Compras tal como se expone en el Plan de Compensación Binario de USANA.

Distribuidor — Un individuo que ha ejecutado una Solicitud y un Contrato de Asociación que ha sido aceptado por USANA. A los Distribuidors se les exige cumplir con ciertas calificaciones y son responsables de la capacitación, la motivación, el apoyo y el desarrollo de los Distribuidores en sus respectivas

equipos. Los Distribuidors tienen derecho a comprar productos USANA a precios de menudeo, reclutar Clientes Preferenciales y nuevos Asociados y participar en todos los programas de Asociados de la Compañía.

Centro de Negocio — El término “Contrato de Distribución Mercantil” se define en el Plan de Compensación Binario de USANA.

Cancelación — Terminación de un Contrato de Asociación o de un Contrato de Cliente Preferencial de un individuo. La cancelación puede ser voluntaria o involuntaria.

Cancelación Involuntaria — La terminación de un Contrato de Distribución Mercantil que es iniciada por USANA.

Cancelación Voluntaria — La terminación de un Contrato de Distribución Mercantil o de Cliente Preferencial presentada por el Distribuidor o el cliente Preferencial que elige no continuar con su afiliación con USANA por algún motivo.

Productos Susceptibles de Recibir Bonificación — Todos los productos USANA sobre los que se pagan bonificaciones y bonos. Los Kits de Inicio y los materiales para la asistencia de ventas no son productos por los que un Distribuidor pueda recibir una bonificación.

Compañía — El término “Compañía” tal como se usa a todo lo largo de estas Políticas y Procedimientos, y en toda la literatura de USANA, significa USANA Health Sciences, Inc. y USANA Canada, Co.

Contrato de Distribución Mercantil — El término “Contrato de Distribución Mercantil”, tal como se utiliza en las Políticas y Procedimientos, se refiere al Solicitud y al Contrato de Asociación, a las Políticas y Procedimientos de USANA, y al Plan de Compensación Binario.

Sistema para el Desarrollo del Negocio/Kit de Inicio — Una selección de los materiales de capacitación de USANA y de la literatura de apoyo comercial que adquiere cada nuevo Distribuidor. El Sistema para el Desarrollo del Negocio se vende a los Distribuidores al costo de USANA.

Lado — Los individuos reclutados en un lado de un Centro de Negocios y sus respectivas equipos representan un lado en su equipo.

Consumidor — Persona que adquiere los productos de USANA con fines de consumo personal.

Período Móvil de Cuatro Semanas — Los cuatro períodos de pago (cuatro viernes) después de que un Distribuidor hace un pedido de productos de \$100 o más. Si un Distribuidor realiza un pedido un viernes, el viernes en el que hizo el pedido cuenta como el primer viernes de los cuatro períodos de pago en el período de volumen del Distribuidor.

Ejemplo: Si un Distribuidor hace su pedido el viernes 13 de septiembre de 2013, el período móvil de pago de tres semanas vence tres viernes más tarde (viernes, 4 de octubre de 2013). Para permanecer activo, un Distribuidor debe hacer su pedido de productos el viernes, 11 de octubre de 2013, a más tardar.

Ejemplo: Si un Distribuidor hace su pedido el viernes 6 de septiembre, el período móvil de pago de cuatro semanas vence tres viernes más tarde (viernes, 27 de septiembre de 2013). Para permanecer activo, un Distribuidor debe hacer su pedido de productos el viernes, 4 de octubre de 2013, a más tardar.

El mantenimiento del estado activo de un Distribuidor durante un período de volumen es clave para que el Distribuidor sea considerado elegible para recibir bonificaciones.

Informe de la Genealogía — Informe generado por USANA y que proporciona datos claves relacionados con las identidades de los Distribuidores y la información de venta del equipo de cada Distribuidor. Este informe contiene información comercial secreta patentada. (Ver Sección 3.6.2).

Volumen de Compras Grupal — El volumen susceptible de recibir bonificaciones de productos USANA generado por un equipo de un Distribuidor. El Volumen de Compras Grupal no incluye el Volumen Personal de Compras del Distribuidor. (Los Kits de Inicio y los materiales de apoyo para las ventas no tienen Volumen de Ventas).

Volumen de Compras de grupo (PVC) del Lado Izquierdo — El volumen de productos susceptibles de recibir bonificaciones vendidos en el lado izquierdo de un Centro de Negocios particular.

Volumen de Compras de grupo (PVC) del Lado Derecho — El volumen de productos susceptibles de recibir bonificación vendidos en el lado derecho de un Centro de Negocios particular.

Familia Inmediata — Un Distribuidor, su esposo o su esposa y niños que dependen de él.

Nivel — Los niveles de los Distribuidores en un equipo de Distribuidores particular. Este término se refiere a la relación de un Distribuidor en relación con un Distribuidor particular en línea ascendente, y está determinado por el número de Distribuidores entre ellos, que están relacionados por el patrocinio.

Equipo — Un equipo de un Distribuidor está compuesta por todos los Clientes Preferenciales y Distribuidores que se encuentran por debajo de ellos/ellas.

Material Oficial de USANA — Literatura, CDs de audio y DVDs y otros materiales desarrollados, impresos, publicados o distribuidos por USANA.

Volumen Personal de Ventas (PPC) — El valor de los productos susceptible de recibir bonificaciones adquirido por un Distribuidor.

Distribuidor con Título — Un Distribuidor que ha recibido bonificación y un título (por ejemplo, Participante o Creyente, a cuenta de volumen de ventas del grupo).

Pedido Automático — Para saber cuándo será procesado su Pedido Automático, llame a Servicios del Distribuidor y solicite el número de su semana de Pedido Automático. Si su semana es la No.3, por ejemplo, busque el No.3 en el calendario del mes en curso. Su Pedido Automático será procesado el lunes de esa semana y, en adelante, cada semana No.3, salvo que haya una cancelación. Las Tarjetas de Crédito son facturadas y los Giros Bancarios depositados la primera mitad de la semana en la que está programado su Pedido Automático.

Para calificar para 3 Centro de Negocios — Usted debe generar 400 puntos en volumen de ventas en el transcurso de seis viernes. Comience a contar a partir del viernes de la semana en la que fue recibida su solicitud.

Plan Binario de Compensación

USANA está dedicada a ayudarle a aprovechar al máximo la vida, y eso incluye la oportunidad de crear su propio negocio USANA, interesante, sustentable y, en última instancia, financieramente exitoso. Nuestro plan de compensación refleja esta dedicación, pues ofrece a todos los Distribuidores Independientes USANA la oportunidad de lograr el éxito a través de las ventas directas; es un plan que se aparta de los requisitos del mercadeo en red de copiosos patrocinios y grandes volúmenes grupales.

El Plan Binario de Compensación de USANA elimina muchos de los inconvenientes que complican los planes de ventas directas tradicionales. Éstos son algunos de los beneficios del exclusivo Plan Binario de Compensación de USANA:

- Mediante la construcción de un equipo de Distribuidores y el desarrollo de una sólida base de clientes, usted puede comenzar a hacer realidad el éxito financiero.
- No hay límite en cuanto a la profundidad a partir de la cual usted puede obtener bonificaciones.
- Las bonificaciones se pagan semanalmente.
- Se motiva a los miembros del equipo para que le ayuden a construir un equipo exitoso.
- El éxito se difunde entre los Distribuidores y se distribuye equitativamente; el plan es justo para todos los involucrados.

ÁREAS DE INGRESOS

Con el Plan Binario de Compensación de USANA hay seis formas de obtener ingresos:

- Ventas al menudeo
- Bonificaciones semanales
- Bono Igualable Vitalicio
- Incentivos
- Bono de Liderazgo
- Bono de Élite

VENTAS AL MENUDEO

Los Distribuidores se encargan de distribuir los productos USANA. Esto significa que usted puede adquirir los productos a nuestro Precio Preferencial especial, y cuando los vende a sus clientes a precio de menudeo, obtiene una ganancia inmediata. La diferencia entre lo que usted paga por el producto y el precio al que lo vende es su utilidad de minorista. Nunca es exagerado el énfasis en la importancia de vender, es la mejor forma de que usted y los nuevos miembros de su equipo generen ingresos de inmediato, al mismo tiempo que construyen para su negocio una base duradera de clientes satisfechos. De hecho, muchos de sus mejores Distribuidores probablemente provengan de sus filas de clientes al por menor.

BONIFICACIONES SEMANALES

Con el Plan Binario de Compensación de USANA, usted construirá su negocio colocando a los miembros de su equipo en los lados izquierdo y derecho de su organización. Cada producto tiene un valor en puntos, y los puntos de la compra de productos empezarán a fluir a su negocio cuando usted y los miembros de su equipo compren productos para uso personal y para revenderlos a los clientes. Los puntos acumulados por su equipo se conocen como **Volumen de Compras de Grupo**, y usted recibe bonificaciones semanales con base en el punto en que se iguala el Volumen de Compras de Grupo del lado izquierdo de su negocio con el del lado derecho. A diferencia de otros planes de compensación, el volumen extra (hasta 5,000 puntos por lado) se trasladará al siguiente periodo de bonificación.

BONO IGUALABLE VITALICIO

Usted puede recibir el Bono Igualable Vitalicio si usted y los nuevos miembros de su equipo llegan a cierto estatus como Motivadores dentro de sus primeras ocho semanas como Distribuidores. (Para saber más sobre el programa de Motivadores, vaya a USANAtoday.com, haga clic en "Menú" y después seleccione "Programa de Motivadores" en la columna "Reconocimiento").

El Bono Igualable Vitalicio le pagará igualas hasta de 15 por ciento con base en las bonificaciones de su nuevo Distribuidor mientras dure el negocio USANA de este último.* Y lo mejor: podrá recibir un bono por cada Distribuidor que califique y que usted patrocine personalmente, poniéndolo en la ruta hacia el ingreso residual.

**Mientras usted califique para recibir bonificaciones y cumpla con el Contrato de Distribución. Vea las reglas oficiales en USANAtoday.com.*

INCENTIVOS

Sin importar su rango, usted puede ser recompensado con lujosos viajes, premios y hasta efectivo extra cuando participa en los generosos programas de incentivos de USANA.

BONO DE LIDERAZGO

Una porción del total del Volumen de Compras de Grupo de USANA se distribuye entre los Distribuidores que califiquen. Este increíble bono —más de 14 millones de dólares en 2012— suele pagarse a los líderes que han alcanzado cierto rango, siguen patrocinando a nuevos Distribuidores y han construido negocios grandes. Su porción de dicho bono depende de su rango, el tamaño de su negocio y el volumen que genere su negocio en un lapso específico.

BONO DE ÉLITE

Cada tres meses, más de un millón de dólares se distribuye entre los 40 Distribuidores con mayores ingresos.* El Bono de Élite es un porcentaje del total del Volumen de Compras de Grupo de USANA durante el trimestre, el cual se distribuye entre cinco diferentes niveles de Distribuidores que califican; es una poderosa herramienta para incrementar su potencial de ganancias.

**La cantidad que efectivamente se paga varía cada trimestre.*

ANTES DE EMPEZAR

Antes de empezar a construir un negocio, usted debe llenar todos los documentos correspondientes. Primero llene y firme la Solicitud y Contrato de Distribución. Después, entregue el original a la oficina de Procesamiento de Datos de USANA y pague el Sistema de Desarrollo del Negocio (BDS), aunque también puede enviar esta información de forma electrónica, a través de la Inscripción en Línea. Una vez que hayamos recibido y procesado su solicitud, usted puede empezar a construir su negocio USANA patrocinando a otras personas como Distribuidores o Clientes Preferenciales. Los Distribuidores USANA pueden empezar de inmediato a adquirir productos a Precio Preferencial para su consumo personal, con el beneficio adicional de estar autorizados para revender los productos con una utilidad como minorista.

CÓMO EMPEZAR

Al comprar productos —ya sea para uso personal o para revender a sus clientes al menudeo—usted empezará a acumular puntos por cada producto. Usted necesita generar cierto número de puntos cada mes para mantener activo su negocio, este es su Volumen Personal de Compras.

Pero no se preocupe, no está solo. El Plan Binario de Compensación de USANA se creó para ayudarle a tener éxito y gira en torno al trabajo en equipo. Los puntos que acumulan individualmente los miembros de su equipo se combinan en el Volumen de Compras de Grupo. Lo que determina el monto de sus bonificaciones es su Volumen de Compras de Grupo, o sea, la cantidad de puntos que acumula su equipo.

PASO 1: ABRA SU CENTRO O CENTROS DE NEGOCIO

El Plan Binario de Compensación gira en torno a los Centros de Negocio. Un **Centro de Negocio** es el núcleo de sus actividades para la construcción de un negocio; ahí se acumulan sus compras, volumen y ventas de productos; es como abrir una tienda para su negocio. Para empezar, usted puede optar por construir su equipo con uno o tres Centros de Negocio, según quiera empezar un negocio de baja inversión o de alta inversión, depende de usted.

Cómo abrir un Centro de Negocio

Para abrir un Centro de Negocio y empezar a recibir bonificaciones, usted necesitará generar 200 puntos por Volumen Personal de Compras. Usted puede generar el volumen requerido con un pedido único para uso personal y/o para sus clientes, o puede acumularlo en varios pedidos, sólo recuerde, su Centro de Negocio no abrirá hasta que usted genere el Volumen Personal de Compras suficiente. El nombre de su primer Centro de Negocio es CN1.

Cómo abrir tres Centros de Negocio

Para abrir tres Centros de Negocio (CN1, CN2 y CN3), usted debe generar 400 puntos de Volumen Personal de Compras durante sus primeros seis viernes como nuevo Distribuidor, de lo contrario, perderá su segundo y tercer Centro de Negocio (CN2 y CN3). Si su compra inicial de productos es igual a cuando menos 400 puntos, su pedido se distribuirá automáticamente entre los tres Centros de Negocio, con 200 puntos de su Volumen Personal de Compras en el CN1, 100 en el CN 2 y 100 en el CN 3. Esto significa que usted empezará inmediatamente con 100 puntos en los lados izquierdo

y derecho de su CN 1, así que estará mucho más cerca de su primer cheque de bonificación. Ésta es una de las ventajas de abrir tres Centros de Negocio.

PASO 2: ACTIVE SU PEDIDO AUTOMÁTICO

Antes de comenzar a vender los productos USANA calificados como los mejores, debe usarlos usted mismo, y aunque este paso no es un requisito, es importante convertirse en producto del producto, y no hay manera más fácil que con el Pedido Automático.

El Pedido Automático, Disponible para Distribuidores y Clientes Preferenciales, es un pedido recurrente que le llega directa y regularmente. Los productos que pide y la frecuencia con que se envían dependen de usted; es la forma perfecta de tener siempre su provisión de productos, además favorece la constancia en su propio régimen diario y puede ayudarle a incrementar sus ingresos potenciales porque se asegura de contar con un inventario mínimo para revender a sus clientes minoristas. Lo mejor de todo es que recibirá un descuento adicional de 10 por ciento sobre el Precio Preferencial, ya reducido, de ciertos productos que usted adquiere a través del Pedido Automático.

Para aprovechar este programa, basta con llenar el formulario de Pedido Automático o hacer un pedido en USANAtoday.com y especificar los productos y herramientas de mercadeo que le gustaría recibir automáticamente cada cuatro semanas. Nos aseguraremos de que se atienda su pedido y se le envíe directamente a su casa u oficina. ¡Haga su Pedido Automático hoy!

Nota: Tenga en cuenta que debe cancelar su participación en el programa de Pedido Automático si no vende o consume personalmente cuando menos 70 por ciento de los productos que compra.

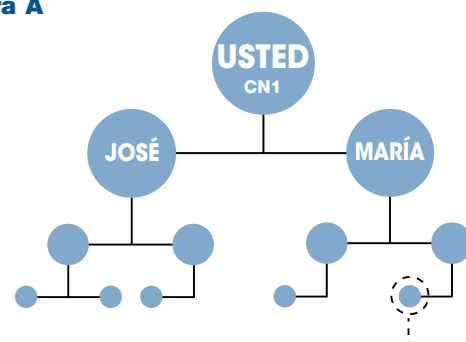
PASO 3: EMPIECE A CONSTRUIR

Ya sea que decida abrir un Centro de Negocio o tres, el paso más importante es empezar.

Cómo construir con un Centro de Negocio

Usted puede empezar a construir su negocio buscando nuevos clientes; además, tendrá que patrocinar a dos nuevos Distribuidores que se unan a su organización (por ejemplo, José y María, en la Figura A). Estos nuevos miembros del equipo formarán el lado izquierdo y el derecho de su Centro de Negocio, y a medida que ustedes tres encuentren nuevos clientes y patrocinen a nuevos miembros del equipo, su Centro de Negocio empezará a crecer.

Figura A



Por ejemplo, supongamos que usted patrocina a un tercer Distribuidor nuevo, de nombre Raúl. Como usted debe colocar a Raúl en una posición abierta de su organización, la coloca en el lado derecho de su Centro de Negocio, debajo de María. No solamente usted se beneficia con el volumen generado por Raúl a medida que ella construye su negocio, también María. La estructura de cooperación del Plan Binario de Compensación exclusivo de USANA le permite a usted y a los miembros de su equipo construir un negocio exitoso trabajando juntos.

¿Cómo agrego un nuevo miembro a mi organización?

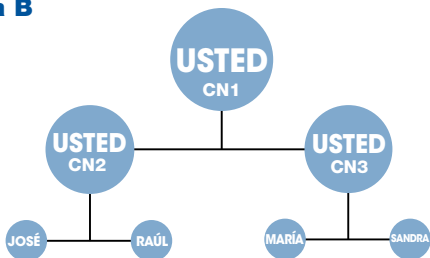
La colocación debe estar identificada en la Solicitud y Contrato de Distribución, por lo que usted deberá trabajar con el nuevo miembro de su equipo para que llene ese formulario. Si usted es el patrocinador, asegúrese de registrar su propio número de Distribuidor en la sección "Información sobre su Patrocinador". Junto a esta sección aparece el campo que dice "Información de colocación", donde usted indicará el número de Distribuidor de la persona bajo la cual se colocará directamente el nuevo miembro del equipo. También tendrá que indicar el Centro de Negocio y el lado en que colocará a su nuevo Distribuidor. Por ejemplo, si usted patrocina a Raúl López —su nuevo Distribuidor— y la coloca directamente bajo usted, del lado derecho de su CN1, entonces en donde dice "Información de colocación" usted escribirá su número de Distribuidor, CN1 (o 001) en el campo para Centro de Negocio y marcará la casilla que dice "Lado derecho".

Nota: Asegúrese de llenar correctamente la información sobre la colocación. La Oficina Corporativa no puede cambiar la colocación de los nuevos miembros de un equipo una vez que ésta se ingresa en el sistema.

Cómo construir con tres Centros de Negocio

En esencia, empezar un negocio USANA con tres Centros de Negocio es igual a empezar con uno, solo que en este caso, usted tiene dos Centros de Negocio para colocar a los nuevos miembros de su equipo (ver Figura B).

Figura B



Una vez que usted haya abierto los tres Centros de Negocio, podrá empezar a construir el CN2 y el CN3 de la misma forma en la que construiría el CN1 si hubiera empezado solamente con un Centro de Negocio; puede colocar a cuatro nuevos miembros de su equipo en las posiciones abiertas directamente bajo sus Centros de Negocio 2 y 3, y además continuar generando volumen a través de ventas personales. La ventaja de tener tres Centros de Negocio es que usted construirá su equipo bajo dos Centros de Negocio, pero se le pagará por tres. En otras palabras, usted construirá su negocio agregando nuevos miembros a su equipo en el CN2 y el CN3, pero recibirá bonificaciones con base en sus tres Centros de Negocio, ya que

el Volumen de Compras de Grupo del CN2 y CN3 se acumulan en el CN1. ¿Confundido? Siga leyendo, todo tendrá sentido en un momento.

CÓMO OBTENER BONIFICACIONES A TRAVÉS DE SU(S) CENTRO(S) DE NEGOCIO

A medida que su organización empieza a crecer, el Volumen de Compras de Grupo se acumulará. El Volumen de Compras de Grupo es la suma de los puntos por Volumen Personal de Compras que usted y los miembros de su equipo ganan individualmente en un Centro de Negocio. (Nota: el Volumen de Compras de Grupo no incluye el Volumen Personal de Compras de su CN1. Estos puntos son un requisito mensual para mantener activos todos sus Centros de Negocio, y aunque cuentan para el Volumen de Compras de Grupo de su patrocinador, no cuentan para usted. Sin embargo, en el caso de tres Centros de Negocio, los puntos por Volumen Personal de Compras de su CN2 y CN3 se acumulan con los del CN1 y cuentan para el Volumen de Compras de Grupo de su CN1). Una vez que todos los puntos del Volumen Personal de Compras se hayan juntado para formar el Volumen de Compras de Grupo, usted empezará a obtener bonificaciones.

Nota: Para recibir bonificaciones derivadas del Volumen de Compras de Grupo, usted debe ser Distribuidor USANA en activo y generar ventas que asciendan a 100 puntos de Volumen Personal de Compras en su CN1 cada ciclo rotante de cuatro semanas (o 200 puntos para recibir bonificaciones de múltiples Centros de Negocio), y cada uno de los lados de su(s) Centro(s) de Negocio debe generar un mínimo acumulado de puntos por Volumen de Compras de Grupo. Usted además debe cumplir con los requisitos de compra estipulados en su Contrato de Distribución.

El Plan Binario de Compensación de USANA tiene que ver con simetría y trabajo en equipo, es decir, es importante que el volumen del lado izquierdo de su Centro de Negocio sea lo más parecido posible al del lado derecho. Al lado de su Centro de Negocio que genere menos puntos para el Volumen de Compras de Grupo se le llama **lado corto**, o sea que es el lado de su negocio en el que necesita trabajar para ayudar a que ambos lados sean equivalentes. Cualquiera de los lados de un Centro de Negocio puede ser su lado corto, y puede cambiar de uno a otro a medida que construye su negocio.

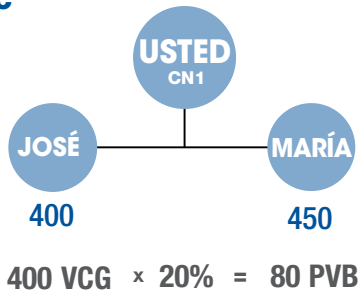
CÓMO CALCULAR LAS BONIFICACIONES

Las bonificaciones se otorgan en forma de **Puntos por Volumen para Bonificación**, que posteriormente se convierten a su moneda local. Para calcular sus bonificaciones solo tiene que ubicar el punto en que el Volumen de Compras de Grupo de su lado izquierdo coincide con el Volumen de Compras de Grupo de su lado derecho y multiplicarlo por 20 por ciento (o 0.2). O dicho de otra manera, tome el Volumen de Compras de Grupo de su lado corto y multiplíquelo por 20 por ciento. Para recibir un cheque de bonificación, cada lado de su Centro de Negocio debe llegar a un mínimo de 125 puntos de Volumen de Compras de Grupo. Una vez que lo logre, obtendrá 25 Puntos por Volumen para Bonificación, que se convertirán a su moneda local y se le pagarán.

Ejemplo: supongamos que usted opta por construir un negocio con un Centro de Negocio (ver Figura C). En una sola se-

mana, las compras acumuladas del lado izquierdo de su Centro de Negocio son por un total de 400 puntos por Volumen de Compras de Grupo y las del lado derecho, por 450. Primero debemos asegurarnos de que usted llegó a un mínimo de 125 puntos por Volumen de Compras de Grupo de cada lado. De ser así, podemos calcular sus bonificaciones multiplicando el Volumen de Compras de Grupo de su lado corto por 20 por ciento. En este caso, su lado corto es el izquierdo. 400 puntos por Volumen de Compras de Grupo x 20% (0.2) = 80 puntos de Volumen para Bonificación. Esto se convertirá a su moneda local y se le pagará.

Figura C



Recuerde, al calcular las bonificaciones, no contamos los niveles, únicamente contamos el volumen de puntos. Por ejemplo, si José y todas las personas que están bajo ella generaron 2,100 puntos por Volumen de Compras de Grupo (lado izquierdo) y María y todas las personas que están bajo ella generaron 2,100 puntos por Volumen de Compras de Grupo (lado derecho) en una sola semana, usted obtendría 420 Puntos por Volumen para Bonificación, sin importar el nivel de su organización en que se logró dicho volumen. Si su meta es obtener 1,000 Puntos por Volumen para Bonificación a la semana, usted debe construir un Centro de Negocio en el que ambos lados generen 5,000 puntos por semana de Volumen de Compras de Grupo.

En USANA, las bonificaciones se calculan y pagan semanalmente, así que usted ve recompensado su éxito casi inmediatamente. En la mayoría de los planes de ventas directas, las bonificaciones se calculan mensualmente y en general no se pagan sino hasta la última parte del mes siguiente. Esto significa que a menudo las personas suelen esperar casi dos meses para recibir su pago por el volumen generado al principio de un mes. Tan solo esta característica del Plan Binario de Compensación de USANA hará maravillas para mantener a los miembros de su equipo motivados y trabajando en pos del éxito continuo.

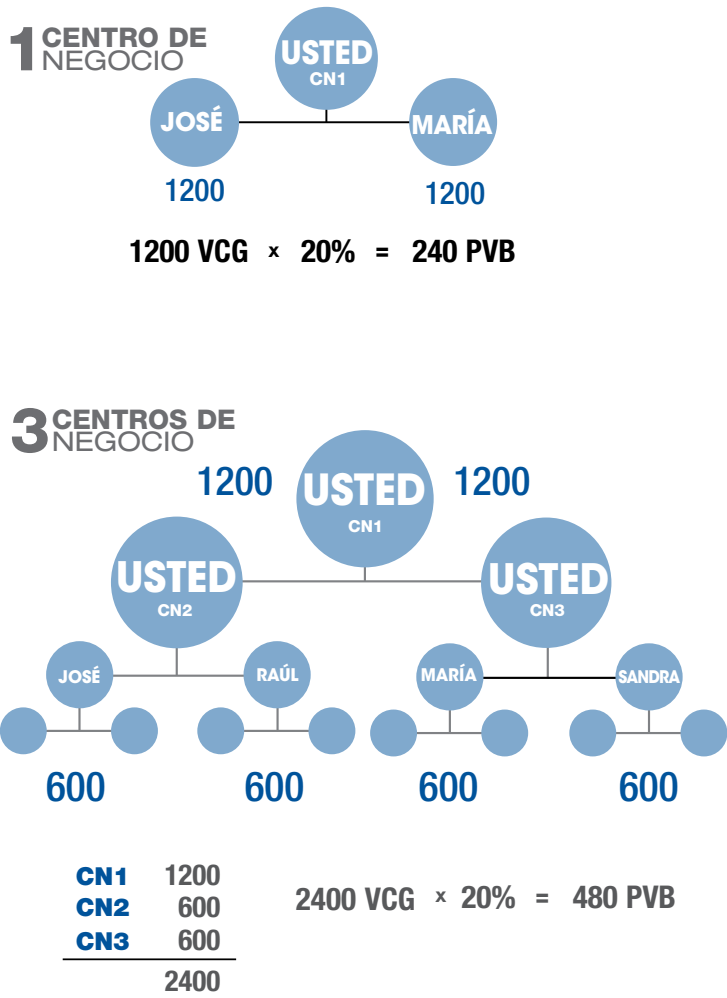
COMPARACIÓN DE INGRESOS: UN CENTRO DE NEGOCIO VS TRES CENTROS DE NEGOCIO

Suponga que cada Centro de Negocio (incluido el suyo) de la Figura D está activo y califica para bonificación para la semana en curso. En el primer ejemplo de la Figura D, usted tiene un Centro de Negocio. Usted y los miembros de su equipo han trabajado juntos y han generado 1,200 puntos en Volumen de Compras de Grupo, tanto en el lado izquierdo como en el derecho de su Centro de Negocio. Ya que ambos lados coinciden, las bonificaciones se calcularán multiplicando 1,200 puntos por 20 por ciento: esto equivale a 240 puntos por Volumen para Bonificación, que

se convertirán a la moneda de su país y se le pagará.

Para determinar su bonificación semanal total con tres Centros de Negocio (último ejemplo de la Figura D), solo tiene que sumar el Volumen de Compras de Grupo de cada Centro de Negocio y multiplicar el total por 20 por ciento. En este ejemplo, sus Centros de Negocio 2 y 3 (CN2 y CN3) tienen cada uno 600 puntos en Volumen de Compras de Grupo en el lado izquierdo y el derecho. Ya que los puntos en ambos lados del CN2 coinciden, realmente no hay un lado corto, así que tomamos 600 puntos y los sumamos a nuestra columna de la derecha. Seguiremos los mismos pasos para el CN3, es decir que sumaremos otros 600 puntos en Volumen de Compras de Grupo a la columna de la derecha. Pero eso no es todo, ahora necesitamos incluir también el volumen de su primer Centro de Negocio. Como el CN2 y el CN3 están localizados bajo su CN1, el volumen grupal total de su segundo y tercer Centro de Negocio se acumulan con el primero. Por eso construir su negocio con tres Centros de Negocio es tan poderoso, porque, en esencia, usted recibe doble pago.

Figura D



Recuerde, el total del Volumen de Compras de Grupo del lado izquierdo de su primer Centro de Negocio incluye todo el volumen grupal del CN2 (un total de 1,200 puntos). El volumen grupal del lado derecho (que fluye por el CN3) tiene también 1,200 puntos. Como ambos lados del

CN1 coinciden, basta con que tomemos 1,200 puntos y los sumemos también a la columna de la derecha.

Ahora sumamos los puntos de Volumen de Compras de Grupo de cada Centro de Negocio y multiplicamos la cifra total por 20 por ciento, lo cual resulta en un total de 480 Puntos por Volumen para Bonificación para esa semana. Compárelo con los 240 PVB que obtendría *por tener el mismo volumen grupal* con un solo Centro de Negocio, no es difícil percatarse de la diferencia.

TRASPASO DE VOLUMEN

El Volumen de Compras de Grupo del lado izquierdo y del derecho de sus Centros de Negocio no siempre va a coincidir, pero no importa. Cualquier Volumen de Compras de Grupo extra (hasta 5,000 puntos de cada lado) se traspasará al siguiente periodo de bonificación.

Supongamos que cada Centro de Negocio (incluido el suyo) de la Figura E está activo y califica para bonificación en la semana actual. En el primer ejemplo de la Figura E, usted tiene un Centro de Negocio. Usted y su equipo generaron un total de 1,400 puntos de Volumen de Compras de Grupo en el lado izquierdo y 1,500 en el derecho. El lado izquierdo es actualmente su lado corto y recibirá bonificaciones por el volumen de ese lado. Esto significa que a usted se le pagarán 1,400 puntos por cada lado, el equivalente a 280 puntos por Volumen para Bonificación (1,400 x 20% = 280). Como usted recibió bonificaciones por todos los puntos de su lado izquierdo, no se traspasará ningún punto de ese lado para el siguiente periodo de bonificación. Pero aún hay cien puntos en el lado derecho de su Centro de Negocio, los cuales se traspasarán al siguiente periodo (y así en cada periodo de bonificación subsecuente, hasta que esos puntos coincidan con cuando menos 125 del lado izquierdo).

En el último ejemplo de la figura E, los lados izquierdo y derecho del CN2 coinciden en 700 puntos de Volumen de Compras de Grupo, y ambos lados del CN3, en 750. El volumen grupal de ambos Centros de Negocio sube al CN1,

Ahora podemos sumar todo el volumen grupal y multiplicar el total por 20 por ciento, que es igual a 570 Puntos por Volumen para Bonificación. En este caso, el lado izquierdo del CN1 tendría cero puntos a traspasar para el siguiente periodo de bonificación, mientras que del lado derecho se traspasarían 100 puntos.

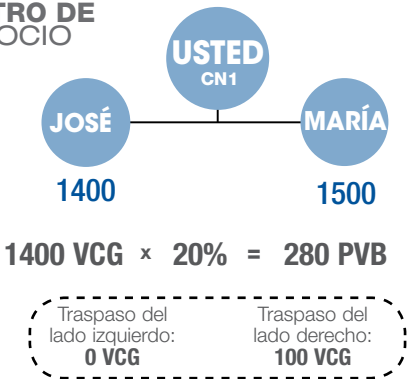
CÓMO MANTENER ACTIVO(S) SU(S) CENTRO(S) DE NEGOCIO

Para recibir bonificaciones conforme al Plan Binario de Compensación de USANA, usted debe mantener activo(s) su(s) Centro(s) de Negocio cumpliendo con el Volumen Personal de Compras mínimo requerido. Para mantener activo un Centro de Negocio, usted debe llegar a cuando menos 100 puntos de Volumen Personal de Compras en cada periodo rotante de cuatro semanas. Para mantener activos dos o más Centros de Negocio, usted debe tener cuando menos 200 puntos de Volumen Personal de Compras en cada periodo rotante de cuatro semanas.

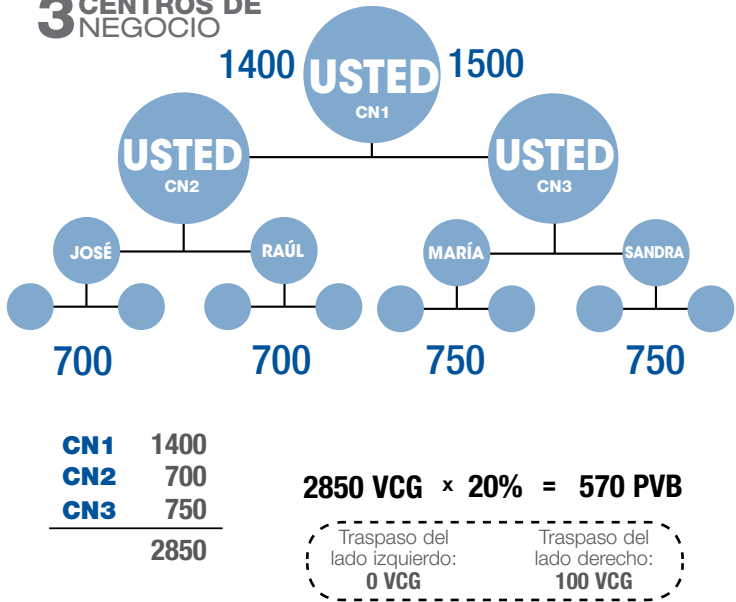
IMPORTANTE: Si usted empieza su negocio con tres Centros de Negocio, no se le exigen 200 puntos de Volumen Personal de Compras desde el principio. Aunque tenga tres Centros de Negocio, al empezar puede optar por concentrarse en construir primero el CN1, así puede calificar para recibir bonificaciones de ese Centro de Negocio con 100 puntos de Volumen Personal de Compras. Tan pronto como desee empezar a calificar para bonificaciones en su segundo y tercer Centro de Negocio, puede hacerlo incrementando su Volumen Personal de Compras a 200 puntos por periodo rotante de cuatro semanas, en el entendido, sin embargo, de que el volumen de su segundo y tercer Centro de Negocio no empezará a acumularse hasta que no haya calificado para recibir bonificaciones en tres centros con 200 puntos de Volumen Personal de Compras.

Figura E

1 CENTRO DE NEGOCIO



3 CENTROS DE NEGOCIO



También es importante entender que sus primeros 200 puntos de Volumen Personal de Compras durante determinado periodo rotante de cuatro semanas se colocarán en su primer Centro de Negocio (CN1). Si en algún momento permite que su(s) Centro(s) de Negocio se torne(n) inactivo(s), se borrará todo el volumen de cada uno de sus Centros de Negocio, y empezará en 0 puntos cuando se reactiven. Recuerde que debe cumplir con sus requisitos de compra todo el tiempo para calificar para recibir bonificaciones.

PERIODO ROTANTE DE CUATRO SEMANAS

Un periodo rotante de cuatro semanas equivale a cuatro periodos de pago (cuatro viernes) después de que usted haga un pedido de productos de 100 puntos o más.

PEDIDOS AUTOMÁTICOS:

AHORRE DINERO, AHORRE TIEMPO

Sea práctico y siéntase tranquilo adquiriendo productos mediante Pedidos Automáticos. Además, los Pedidos Automáticos califican para 10 por ciento de descuento sobre el Precio Preferencial, de modo que usted ahorra dinero y podría incrementar sus utilidades en la venta al menudeo. Para ahorros adicionales, usted necesita hacer su Pedido Automático por anticipado y permitir que se procese de forma automática como pedido procesado en fin de semana. Por otra parte, sólo los productos que generan puntos califican para el descuento; los artículos con logotipo o las herramientas de mercadeo generan valores en puntos (o volumen) cero, es decir, no califican para ahorros por Pedido Automático.

CLIENTES PREFERENCIALES

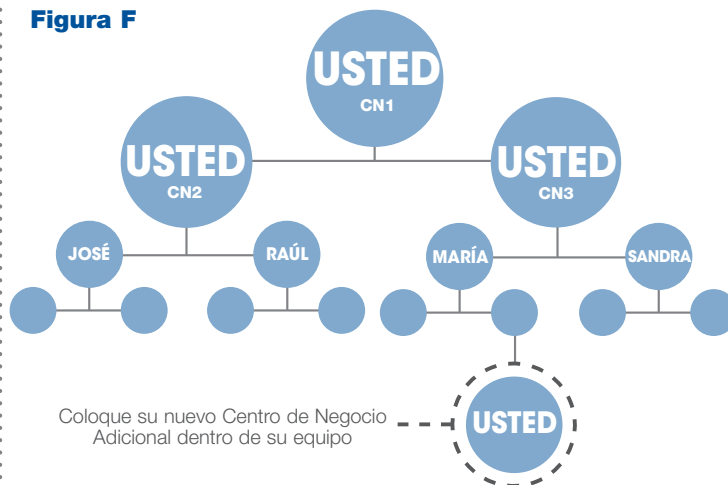
Otra forma de acumular Volumen de Compras de Grupo es agregando Clientes Preferenciales a los lados izquierdo y derecho de sus Centros de Negocio. Los Clientes Preferenciales pueden pedir productos a nuestro Precio Preferencial (e incluso calificar para ahorros adicionales aprovechando el Pedido Automático), pero no ganan bonificaciones. Si bien usted no se hace acreedor a bonificaciones por ventas al menudeo de Clientes Preferenciales, sus pedidos sí le generan puntos que se agregan al total de su Volumen de Compras de Grupo para el Centro de Negocio en que se hayan colocado.

CÓMO ABRIR CENTROS DE NEGOCIO ADICIONALES

Cuando usted maximiza un Centro de Negocio (generando 5,000 puntos en Volumen de Compras de Grupo tanto en el lado izquierdo como en el derecho del Centro de Negocio), se emite un Certificado electrónico de Centro de Negocio Adicional. Usted puede recibir hasta dos certificados para abrir Centros de Negocio Adicionales por cada Centro de Negocio existente que usted haya maximizado. Con este certificado podrá abrir un nuevo Centro de Negocio en la parte más baja de su organización, lo cual le permite ayudar a otros miembros de su equipo, involucrándose en un nivel más profundo. Una vez que establece dónde desea abrir su Centro de Negocio Adicional (ver Figura F), el siguiente paso es enviar una solicitud por escrito a Servicios al Cliente con información sobre dónde le gustaría colocar el nuevo Centro de Negocio. Su solicitud por escrito debe anexarse a un formulario de pedido de productos. Los Certificados para Centro de Negocio Adicional no tienen caducidad. Sus dos primeros Centros de Negocio Adicionales pueden colocarse al final de cualquiera de los lados de su organización,

sin embargo, los futuros Centros de Negocio Adicionales deberán quedar a cuando menos 10 Centros de Negocio CN1 de Distribuidores activos de cualquiera de sus Centros de Negocio existentes previamente.

Figura F



Para los fines de la colocación de Centros de Negocio Adicionales, un Distribuidor activo se define como Distribuidor calificado para hacerse acreedor a bonificaciones. Así, usted puede activar el nuevo Centro de Negocio generando 200 puntos de Volumen Personal de Compras, según se indica en el Paso 1 (adicionalmente a los 100 o 200 puntos de Volumen Personal de Compras requeridos para mantener activo su Centro de Negocio durante el periodo rotante de cuatro semanas). Una vez que usted haya abierto su nuevo Centro de Negocio, puede mantener activos éste y todos los demás Centros de Negocio durante todos los periodos rotantes de cuatro semanas generando 200 puntos de Volumen Personal de Compra. Sin importar el número de Centros de Negocio que tenga, su requisito de volumen personal nunca excederá de 200 puntos. Una vez que usted abre un nuevo Centro de Negocio, puede empezar a construir un equipo bajo éste. Cuando llegue a 5,000 puntos de Volumen de Compras de Grupo en cada lado de su nuevo Centro de Negocio en un solo periodo de bonificaciones, usted recibirá un Certificado de Centro de Negocio Adicional para abrir un Centro de Negocio más. Como usted puede recibir hasta dos Certificados de Centro de Negocio Adicional por cada uno de sus Centros de Negocio originales, así como dos Certificados de Centro de Negocio Adicional por cada nuevo Centro de Negocio, realmente no hay un límite respecto al número de Centros de Negocio que puede tener en su organización. Como las ventas de cada nuevo Centro de Negocio generarán bonificaciones no sólo para el propio Centro de Negocio, sino también para todos los Centros de Negocio que pueda tener arriba de éste en su organización, el desarrollo de nuevos Centros de Negocio fortalecerá a todo su equipo.

CÓMO MOVER UN CENTRO DE NEGOCIO ADICIONAL

Una vez que se coloca un Centro de Negocio Adicional, normalmente no puede moverse, pero USANA se reserva el derecho de permitir cambios de lugar siempre que el nuevo Centro de Negocio no haya tenido actividad (ni por Volumen

de Compras de Grupo ni por Volumen Personal de Compras) en los últimos seis meses y si se cumple con todas las demás reglas para la colocación de un Centro de Negocio. Cualquier solicitud de este tipo debe hacerse por escrito, y sólo puede ser aprobada por el Comité de Cumplimiento.

Avance de Liderazgo

PARTICIPANTE	250 Puntos de Volumen de Compra Grupal (VCG) en los lados derecho e izquierdo
CREYENTE	500 puntos de VCG en los lados derecho e izquierdo
CONSTRUCTOR	1000 puntos de VCG en los lados derecho e izquierdo
TRIUNFADOR	2000 puntos de VCG en los lados derecho e izquierdo
LÍDER	3000 puntos de VCG en los lados derecho e izquierdo
LÍDER BRONCE	4000 puntos de VCG en los lados derecho e izquierdo
LÍDER PLATA	5000 puntos de VCG en los lados derecho e izquierdo
LÍDER ORO	Máx.* un Centro de Negocio durante 4 semanas consecutivas. *Nota: Máx. es la abreviatura de Maximizar, palabra que aplicada a los centros de negocio, significa llevarlos a su máximo de puntos de bonificación, esto es, 5000 puntos para cada uno de los respectivos Centros de Negocio.
LÍDER RUBÍ	Máx. dos Centros de Negocio durante 4 semanas consecutivas.
LÍDER ESMERALDA	Máx. tres Centros de Negocio durante 4 semanas consecutivas.
LÍDER DIAMANTE	Máx. cuatro Centros de Negocio durante 4 semanas consecutivas.
DIAMANTE UNA ESTRELLA	Máx. cinco Centros de Negocio durante 4 semanas consecutivas.
DIAMANTE DOS ESTRELLAS	Máx. seis Centros de Negocio durante 4 semanas consecutivas.
DIAMANTE TRES ESTRELLAS	Máx. siete Centros de Negocio durante 4 semanas consecutivas.
DIAMANTE CUATRO ESTRELLAS	Máx. ocho Centros de Negocio durante 4 semanas consecutivas.
DIAMANTE CINCO ESTRELLAS	Máx. nueve Centros de Negocio durante 4 semanas consecutivas.

**TODDO LO QUE
HACEMOS
TE AYUDA A
AMAR LA VIDA
Y VIVIRLA.**



USANA

USANA México, S.A. de C.V.
Av. Paseo de las Palmas 525, piso 8, Col. Lomas de Chapultepec,
Del. Miguel Hidalgo, C.P. 11000, México, D.F.
Servicio al Cliente: Cd. de México y Área Metropolitana 5093-9980
Del Int. de la República 01800-08 USANA (sin costo)
www.USANA.com.mx

Síguenos en:



[/usanamexico](https://www.facebook.com/usanamexico)



[@usanamexicosa](https://twitter.com/usanamexicosa)



[/usanamex](https://www.youtube.com/usanamex)



[/usanamx](https://www.instagram.com/usanamx)