

USANA

TÉRMINOS Y POLÍTICAS
DE COLOMBIA

Fecha de Vigencia: 18 de octubre de 2022



© Copyright 2022 USANA Health Sciences, Inc.
USANA Associates are hereby granted permission
to reproduce any article that appears in this piece
for personal use, provided the article is reprinted in its entirety
and the reprint bears the following notice: "Reprinted with
the permission of USANA Health Sciences, Inc.,
Salt Lake City, UT 84120 U.S.A."

TÉRMINOS Y POLÍTICAS

1. Solicitud de Distribución	3	33. BabyCare	10
2. Edad Mínima	3	34. Observancia de la Ley	10
3. [RESERVED]	3	35. Cuidado del Producto y Requisitos de Control de Calidad	10
4. Inscripción Temporal	3	36. Cuota de Ventas Minoristas	11
5. Derechos y Privilegios del Distribuidor	3	37. Bonificaciones y Ajustes	11
6. Estatus de Contratista Independiente	3	38. Impuesto sobre Ventas	11
7. Cancelación por parte del Distribuidor	3	39. Entrega y Riesgo de Pérdida	11
8. Adhesión al Plan de Compensación	4	40. Política de Devolución	11
9. Material Creado por el Distribuidor	4	41. Devoluciones Por Rescisión	12
10. Declaraciones sobre los Productos	4	42. Abuso en Devoluciones	12
11. Declaraciones sobre Ingresos y Estilo de Vida	5	43. Plazo y Renovación de un Negocio USANA	12
12. Redes Sociales	5	44. Investigación y Aviso de Infracción de las Políticas	12
13. Precio Mínimo Anunciado	5	45. Cumplimiento	12
14. Solicitud por Correo Electrónico	6	46. Proceso de Apelación	12
15. Información en los Medios	6	47. Efecto de la Terminación	12
16. Propiedad Intelectual	6	48. Protección a la Información Confidencial.....	13
17. Uso del Nombre, Figura e Imagen del Distribuidor	6	49. Indemnización	13
18. Puntos de Servicio	6	50. Modificaciones	13
19. Ventas en Línea	6	51. Asunción de Riesgos	13
20. Reclutamiento NO Autorizado; Participación en Otras Compañías de Ventas Directas	7	52. Renuncia al Cambio de Patrocinador	13
21. Productos de la Competencia y Prohibición de Solicitudes a Clientes	7	53. Contrato Integrado	13
22. Reclutamiento de Miembros de Otras Líneas de Patrocinio	7	54. Fuerza Mayor	14
23. No Denigrar	8	55. Exclusión	14
24. Un Negocio por Distribuidor	8	56. Subsistencia	14
25. Transferencia del Contrato	8	57. Renuncia	14
26. Separación de los Socios del Negocio	9	58. No Dependencia	14
27. Cambios de Patrocinador/Colocación	9	59. Encabezados	14
28. Inscripciones Conflictivas	9	60. Términos Capitalizados	14
29. No Manipulación	9	61. Datos Personales y Derecho a la Privacidad	14
30. Ventas Autorizadas	10	62. Ley Aplicable.....	17
31. Actos de Terceros	10	63. Convenio de Resolución de Controversias	17
32. Negocios Internacionales	10	64. Lista OFAC	17
		65. Definiciones	17

1. SOLICITUD DE DISTRIBUCIÓN

Usted puede solicitar una Distribución cumpliendo con los siguientes pasos:

- Completar, firmar y enviar a la Compañía, en línea o impresa, la Solicitud de Distribución;
- Proporcionar un número de identificación fiscal válido e información de contacto, y
- Comprar un Kit de Bienvenida.

2. EDAD MÍNIMA

Todas aquellas personas menores de la edad (teniendo en cuenta la mayoría de edad en el país de residencia de esa persona) no podrán ser Distribuidores, y ningún Distribuidor deberá conscientemente Reclutar o Promover (según se define en la sección 20) a personas menores de edad en su país de residencia.

3. [RESERVED]

4. INSCRIPCIÓN TEMPORAL

Toda nueva inscripción se considerará como temporal durante treinta (30) días, plazo durante el cual el Distribuidor deberá aceptar las condiciones del Contrato. Si al final del período de inscripción temporal de treinta (30) días, un Distribuidor no ha aceptado las condiciones, la cuenta del Distribuidor quedará temporalmente suspendida y podrá ser cancelada.

5. DERECHOS Y PRIVILEGIOS DEL DISTRIBUIDOR

El Contrato otorga a los Distribuidores los siguientes derechos y privilegios:

- Comprar Productos de USANA a precio de descuento
- Participar en el Plan de Compensación de USANA (y recibir bonos y bonificaciones, en la medida en que sea elegible);
- Patrocinar a otros individuos como Clientes Preferentes o Distribuidores en el negocio de USANA y, por consiguiente, formar un Equipo;
- Vender Productos USANA y mantener la diferencia entre el precio que el Distribuidor paga a la Compañía por los Productos y el precio al que los vende a los Clientes;
- Participar en concursos promocionales y de incentivos y en otros programas USANA;
- Asistir a convenciones y otros eventos de USANA a nivel internacional (a sus expensas), y
- Participar en eventos de apoyo, servicio, capacitación, motivacionales y de reconocimiento patrocinadas por USANA, previo pago del cargo correspondiente, en su caso.

La participación continua del Distribuidor en alguna de las actividades anteriores o la aceptación de cualquier otro beneficio constituyen la aceptación de este Contrato y de todas y cada una de sus renovaciones y modificaciones.

6. ESTATUS DE CONTRATISTA INDEPENDIENTE

Los Distribuidores son contratistas independientes. Este Contrato y estos Términos y Políticas no crean una relación de empleador/empleo, agencia, sociedad o empresa conjunta entre la Compañía y el Distribuidor y los Distribuidores no se ostentarán como empleados, agentes o representantes de la Compañía y compradores de una franquicia. Los Distribuidores renuncian libre e irrevocablemente al derecho a cualquier tipo de compensación a la que puedan tener derecho bajo la ley colombiana si, por cualquier razón, estos Términos y Políticas o el Contrato de Distribución se llegaran a considerar una agencia comercial incluyendo, sin limitación, la cesantía comercial establecida en el artículo 1324 del Código de Comercio Colombiano.

Los Distribuidores son responsables de pagar los ingresos y demás impuestos que adeuden y sus propios gastos empresariales. Los Distribuidores no tienen derecho a las prestaciones que USANA otorga a sus empleados. Los Distribuidores podrán contratar ayudantes o asistentes sin tratar de obtener la aprobación de la Compañía, pero cualquier Distribuidor que contrate terceros seguirá siendo absolutamente responsable de las actividades de esos ayudantes o asistentes, de tal forma que las violaciones al Contrato por cualquiera de ellos se considerarán cometidas por el Distribuidor que los contrató. **Los Distribuidores no recibirán trato de empleo con fines fiscales, ni con ningún otro fin.**

Los Distribuidores establecerán sus propias metas, horas, lugar de negocios y métodos de venta, en tanto cumplan con el Contrato. Los Distribuidores son absolutamente responsables de todas las decisiones que tomen y de todos los costos incurridos en relación con sus actividades conforme a este Contrato. Todos los Distribuidores asumen cada riesgo empresarial y de negocios relacionado con el Contrato. Los Distribuidores son responsables de obtener todas las licencias, permisos y demás aprobaciones gubernamentales aplicables, ya sean nacionales o locales, incluyendo, entre otras, los requisitos que se requieran para hacer negocios en estados distintos a los que se llevan a cabo en su domicilio.

7. CANCELACIÓN POR PARTE DEL DISTRIBUIDOR

Un Distribuidor puede voluntariamente dar por terminado el Contrato de las siguientes maneras:

- **Notificación por escrito.** Un Distribuidor puede dar por terminado su Contrato en cualquier momento independientemente de la razón.

La terminación deberá presentarse a la Compañía por escrito mediante correo electrónico a usana.escucha@usanainc.com o por correo electrónico a su domicilio comercial principal.

- **No Renovar.** Por no renovar el Contrato.
- **Si no se confirma la adhesión al Contrato.** Se invitará periódicamente a los Distribuidores a ratificar la solicitud de adherirse al Contrato o la adhesión al mismo. El hecho de no aceptar el Contrato podrá dar lugar a su terminación. Periódicamente se solicitará a los Distribuidores la ratificación de su solicitud de Distribución, así como su adhesión a este Contrato. No aceptar el Contrato podría resultar en la terminación del Contrato.

8. ADHESIÓN AL PLAN DE COMPENSACIÓN

Los Distribuidores deben adherirse a las condiciones del Plan de Compensación. Además, el Distribuidor renuncia en este acto de manera libre e irrevocable al derecho de cualquier tipo de compensación al que pudiera tener derecho conforme a la ley de Colombia si estos Términos y Políticas o el Contrato de Distribución se considera, por cualquier razón, una agencia comercial, incluyendo, entre otros, la cesantía comercial prevista en el Artículo 1324 del Código de Comercio de Colombia. El Distribuidor no deberá:

- Pedir o incitar a otros Clientes y/o Distribuidores potenciales o existentes que participen en USANA de alguna manera que difiera del Plan de Compensación;
- Pedir o incitar a otros Clientes y/o Distribuidores potenciales o existentes que ejecuten algún convenio o contrato diferente de los acuerdos y contratos oficiales de USANA para ser Distribuidor o Cliente Preferencial;
- Pedir o incitar a otros Clientes o Distribuidores potenciales o existentes que hagan compras o pagos a un individuo u otra entidad para participar en el Plan de Compensación, que no sean aquellas compras o pagos identificados en el Material Oficial de USANA;
- Vender, o intentar vender, listas de contactos a otros Distribuidores, o
- Crear su propio formulario de inscripción o solicitud. Las Inscripciones de Distribuidores en línea sólo podrán hacerse a través del sitio web empresarial de USANA o la página web personal de un Distribuidor de USANA. Todos los demás sitios web creados por el Distribuidor deben enlazarse sólo a la página web personal del Distribuidor de USANA para su inscripción.

9. MATERIAL CREADO POR EL DISTRIBUIDOR

Los Distribuidores pueden producir sus propios materiales publicitarios o de capacitación, siempre que los materiales cumplan con todas las

disposiciones de estos Términos y Políticas, incluido que el material:

- Claramente identifique el material que fue creado por un Distribuidor independiente de USANA, agregando el logo de Distribuidor Independiente al mencionado material, el cual está disponible para descargarse en The Hub. Los Distribuidores no deben usar ningún logo corporativo oficial de USANA en sus propios materiales publicitarios o de capacitación;
- Se produzca de forma profesional y de buen gusto y que no refleje una mala imagen de USANA, por ejemplo, con material que, a discreción de la Compañía, sea descortés, engañoso, equivocado, ofensivo o inmoral.
- Sea veraz en su contenido, no haga Declaraciones sobre Ingresos Engañosas (según se define más adelante) o el estilo de vida; tampoco declaraciones terapéuticas sobre los Productos;
- No insinúe una oportunidad de empleo;
- Se apegue a todas las leyes y reglas de conducta aplicables a las prácticas éticas de la publicidad y los negocios;
- No transgreda los derechos de propiedad intelectual de la Compañía o de algún tercero;
- No insinúe que los materiales mencionados han sido aprobados, endosados, producidos o recomendados por USANA;
- No se venda a otros Distribuidores con fines de lucro, y
- Solo se promoció entre las Líneas Ascendentes y el equipo del propio Distribuidor.

Para garantizar el pleno cumplimiento de las políticas publicitarias de USANA, los Distribuidores que deseen crear materiales publicitarios independientes deberán acatar las disposiciones de estos Términos y Políticas y completar la Lista de Verificación en Publicidad disponible en The Hub (según este término se define allí). El hecho de cumplir con la Lista de Verificación en Publicidad autoriza al Distribuidor a producir material publicitario. Las violaciones darán lugar a la aplicación de medidas adecuadas, incluyendo la suspensión o terminación del Contrato. Si un Distribuidor quiere que su material publicitario creado personalmente sea revisado por el Departamento de Ética y Educación de la Compañía, deberá presentarlo a ethics@usanainc.com. USANA se reserva el derecho de revisar y solicitar la edición o eliminación del material a su discreción.

10. DECLARACIONES SOBRE LOS PRODUCTOS

Los Distribuidores no deben hacer afirmaciones respecto de que los Productos USANA son útiles para la cura, tratamiento, diagnóstico, mitigación o prevención de alguna enfermedad, los síntomas de una enfermedad o padecimiento, o lesión. El hecho de que un Distribuidor haga afirmaciones prohibidas

acerca de los productos podría provocar que el seguro de responsabilidad que cubre los Productos USANA no estuviera a disposición del Distribuidor.

Los Distribuidores no deben afirmar ni sugerir que algún Producto está registrado o avalado por cualquier autoridad regulatoria local competente.

11. DECLARACIONES SOBRE INGRESOS Y ESTILO DE VIDA

Al presentar o analizar la oportunidad USANA o su Plan de Compensación, los Distribuidores no pueden hacer afirmaciones, declaraciones ni testimoniales de ingresos (colectivamente, “Declaraciones sobre Ingresos”) que sean engañosas:

Las Declaraciones sobre Ingresos Engañosas incluyen afirmaciones, testimoniales u otras declaraciones, ya sean escritas u orales, que pertenezcan a cualquiera de lo siguiente en relación con la Oportunidad de Negocio USANA:

- Ingresos, ganancias o utilidades exageradas o garantizadas;
- Ingresos, ganancias o utilidades hipotéticas, potenciales o estimadas que en cualquier forma sean engañosas
- Afirmaciones de que los Distribuidores pueden obtener ingresos residuales o ilimitados o reemplazarlos en alguna otra forma;
- Afirmaciones de que los Distribuidores pueden obtener libertad financiera, o
- Cualquier otra información falsa, malintencionada, incompleta o en alguna otra forma engañosa o información potencialmente engañosa que manifieste falsamente los ingresos comunes o estados financieros de los Distribuidores de USANA.

Para que no sea engañosa, una Declaración sobre Ingresos debe apegarse en forma estricta a los siguientes requisitos:

- A menos que la afirmación sea típica, el Distribuidor debe incluir una limitación de responsabilidad de ingresos adecuada que la vincule con la versión más reciente de la Declaración Ingresos de USANA (la “DSI”), disponible en usanaincome.com; las Declaraciones de Ingresos Vigentes están disponibles en The Hub.
- Los Distribuidores no deben revelar el monto de los bonos, bonificaciones u otras compensaciones de USANA ni mostrar cheques, copias de cheques, estados de cuenta bancarios, declaraciones de impuestos y otros registros financieros similares, y
- Los Distribuidores no pueden alterar ni exagerar verbalmente lo que se establece en la limitación de responsabilidad de ingresos o DSI en modo alguno, incluyendo, pero sin carácter limitativo, agregar cualquier texto.

Los Distribuidores no pueden hacer Declaraciones sobre Ingresos que inducen al engaño relacionadas con el “estilo de vida” (“Declaraciones sobre Estilo de Vida”). Una Afirmación sobre Estilo de Vida es un enunciado o descripción que implica o afirma que un Distribuidor puede obtener resultados poco comunes. Los ejemplos de Declaraciones sobre Estilo de Vida que inducen al engaño incluyen, de manera enunciativa más no limitativa, afirmaciones de que la Oportunidad de Negocio USANA los llevará a:

- Una jubilación anticipada o tener la posibilidad de dejar el trabajo;
- Ingresos equivalentes a una Carrera de tiempo completo (“ingresos a nivel de lo que se gana a nivel profesional”);
- Un estilo de vida de lujo;
- La capacidad de comprarse una casa o automóvil;
- Vacaciones, o
- Cualquier otra cosa similar que represente en forma engañosa los ingresos comunes o los estados financieros de los Distribuidores de USANA.

Además, los Distribuidores no mencionarán ni se referirán a USANA respecto a ninguna Declaración de Ingresos o Declaración sobre Estilo de Vida engañosas mediante una implicación, por ejemplo, mencionando a USANA en una publicación de alguna red social muy cerca de una publicación que sugiera una vida de estilo de lujo.

Al presentar o hablar acerca de los ingresos o el Plan de Compensación, los Distribuidores deben aclarar a sus prospectos que el éxito financiero en USANA exige compromiso, esfuerzo, inversión financiera y habilidad para vender. Un Distribuidor nunca debe afirmar que se puede tener éxito sin ser diligente en el trabajo o que los ingresos están garantizados.

12. REDES SOCIALES

Los Distribuidores tienen la responsabilidad de asegurarse de que todos los contenidos y materiales que produzcan y/o publiquen, así como todo lo publicado en los sitios de redes sociales que tengan, operen o controlen, se apeguen a estos Términos y Políticas. Los ejemplos de plataformas de redes sociales incluyen, entre otros, blogs, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube, WeChat o Pinterest.

13. PRECIO MÍNIMO ANUNCIADO

Los Distribuidores podrán vender Productos de su inventario al precio que elijan. Sin embargo, los Productos no podrán anunciarse a un precio inferior al Precio de Pedido Automático, conforme a lo previsto en la lista precios publicada en The Hub. No obstante, los Distribuidores podrán anunciar los siguientes incentivos no relacionados con los precios: envío gratis, artículos con logotipo gratuitos o con descuento y muestras de productos.

14. SOLICITUD POR CORREO ELECTRÓNICO

Para cumplir con la ley y evitar daños a la integridad de la marca de USANA, está prohibido que los Distribuidores manden correos electrónicos no solicitados para promover USANA, sus Productos y la Oportunidad de Negocio entre personas que no hayan solicitado específicamente esa información. Debe darse cumplimiento inmediato a la petición de los destinatarios de que cese el envío de correos electrónicos.

15. INFORMACIÓN EN LOS MEDIOS

Los Distribuidores no tienen permitido promover los Productos ni la Oportunidad de Negocio a través de entrevistas en medios, artículos en publicaciones, informes de prensa, blogs, ni en ningún otro medio de información pública, fuente de información comercial o industrial, a menos que USANA lo haya aprobado de antemano. Si un Distribuidor es interrogado por algún miembro de los medios u órgano informativo de cobertura extendida (es decir, medio informativo a nivel nacional o mundial) en un evento de USANA, debe referir la investigación a ethics@usanainc.com.

16. PROPIEDAD INTELECTUAL

USANA es titular único y exclusivo de la propiedad intelectual de USANA, incluidos nombres, marcas registradas, imagen comercial, patentes, derechos de autor y secretos comerciales (colectivamente, "Propiedad Intelectual"). A menos que la Compañía comunique lo contrario, se otorga a los Distribuidores una licencia limitada para utilizar dicha Propiedad Intelectual con el fin de anunciar los Productos USANA y promover su Negocio USANA de conformidad con estos Términos y Políticas. Los Distribuidores no pueden utilizar la Propiedad Intelectual con otros fines. La licencia limitada para que los Distribuidores utilicen la Propiedad Intelectual concluye inmediatamente después de la terminación (por cualquier razón, ya sea voluntaria o involuntaria) del Negocio del Distribuidor. Tras la terminación de la licencia limitada, de inmediato el ex Distribuidor deberá: dejar de usar la Propiedad Intelectual, devolver a USANA todas las copias impresas de la Propiedad Intelectual y eliminar permanentemente todas las copias electrónicas de la Propiedad Intelectual. Para proteger la integridad de la marca y la propiedad intelectual de la Compañía, los Distribuidores no podrán:

- Intentar registrar o vender elemento alguno de la Propiedad Intelectual en ningún país;
- Utilizar elemento alguno de la Propiedad Intelectual, o cualquier derivado de esta o variación de la misma que dé lugar a confusión, en el nombre de alguna entidad legal, URL de sitio web o dirección de correo electrónico;
- Utilizar el nombre de la Compañía en el alias de una red social o nombre de usuario, a menos que el uso indique claramente que el Distribuidor es independiente;

- Grabar o reproducir materiales en audio o video de algún evento corporativo de USANA o presentación corporativa por parte de algún representante, empleado o Distribuidor de USANA;
- Publicar, o hacer que se publique, en medios escritos o electrónicos, el nombre, fotografía o imagen, materiales registrados o propiedad de individuos relacionados con USANA, sin la autorización expresa, por escrito, del individuo y/o de USANA.

Los Distribuidores tienen permitido usar la palabra "USANA" en su nombre de usuario o nombre de perfil en redes sociales si el Distribuidor:

- Incluye su nombre o nombre comercial como está registrado en USANA y,
- Claramente lo identifica como un Distribuidor Independiente en la biografía del perfil.

Si la página de la red social es para un grupo, ya sea privado o público, debe existir sólo un contacto registrado en la biografía o en el perfil.

17. USO DEL NOMBRE, FIGURA E IMAGEN DEL DISTRIBUIDOR

Los Distribuidores otorgan a USANA una licencia perpetua e irrevocable, para el uso de su propio nombre, testimonios, figura, fotografías, imágenes, grabaciones de video y/o audio, así como de cualquiera otra representación del Distribuidor en material promocional de USANA. Los DISTRIBUIDORES RENUNCIAN A TODO DERECHO DE PUBLICIDAD Y A TODO DERECHO A RECIBIR UNA COMPENSACIÓN POR EL USO QUE USANA HAGA DE ESOS MATERIALES.

18. PUNTOS DE SERVICIO

Para proteger la integridad de la marca de USANA, los Distribuidores podrán exhibir y vender al menudeo los Productos sólo en instalaciones que sean principalmente negocios relacionados con servicios (definidos como negocios donde los servicios son la principal fuente de ingreso). Las instalaciones aprobadas incluyen, sin limitación, spas enfocados a la salud, salones de belleza, consultorios médicos y quiroprácticos. No se podrán exhibir carteles de los Productos ni ningún otro material publicitario de USANA al público en general de manera de atraer a este al establecimiento para que adquiera los Productos. Los Distribuidores no están autorizados a comercializar o vender Productos en ningún otro tipo de establecimiento de ventas minoristas (p. ej., negocios no relacionados con servicios donde los servicios no sean la principal fuente de ingreso). Los puntos de venta al menudeo prohibidos incluyen, entre otros, puntos de venta al menudeo y kioscos físicos.

19. VENTAS EN LÍNEA

Los Distribuidores pueden vender Productos a través de fuentes en línea, tales como algún sitio de redes sociales o sitio web controlado por el Distribuidor.

Para proteger la integridad de la marca de USANA y otras capacidades de los Distribuidores para participar significativamente en la Oportunidad de Negocio, NO se permiten ventas en línea en sitios de anuncios clasificados, sitios de subastas, sitios de comercio electrónico ni sitios de surtido de pedidos en línea, incluyendo, sin limitación, Amazon, Mercado en Facebook, eBay, Craigslist y Taobao. La promoción de Productos a través de los medios en línea aprobados debe cumplir con todas las políticas de promoción y mercadeo establecidas en estos Términos y Políticas. Si un Distribuidor vende Productos a través de su(s) sitio(s) de redes sociales, el volumen de compra generado a través del (los) sitio(s) debe asignarse a uno de los Centros de Negocio operados por el Distribuidor cuyo sitio en redes sociales generó la venta; el Volumen de Compra no puede asignarse a un Centro de Negocio de otro Distribuidor; el Volumen de Compra de un solo pedido tampoco se puede distribuir entre múltiples Centros de Negocio manejados por el Distribuidor.

20. RECLUTAMIENTO NO AUTORIZADO; PARTICIPACIÓN EN OTRAS COMPAÑÍAS DE VENTAS DIRECTAS

Durante la vigencia de este Contrato, un Distribuidor no puede promover productos ni reclutar Distribuidores o Clientes para que participen de cualquier forma en una Compañía de Ventas Directas Competidora.

El término “Reclutar” significa, ya sea de manera directa o indirecta, real o tentativa, patrocinar, instar, inscribir, alentar, o bien, el esfuerzo de influir de alguna otra manera. Esto incluye cualquier acción que pudiera ser causa de terminación o detrimento de la relación de negocio entre algún Distribuidor o Cliente Preferencial y USANA. El término “Promover” significa, ya sea directa o indirectamente, vender, ofrecer para venta o promover los productos de la Compañía de Ventas Directas Competidora a un Distribuidor o Cliente actual, a través de cualquier medio, incluyendo entre otros, el uso de sitios web, blogs, sitios de redes sociales, en los que se discuta o promocione, o se haya discutido o promocionado la Oportunidad del Negocio o los Productos.

Los Distribuidores pueden participar en otros negocios de Ventas Directas siempre que continúen cumpliendo con estos Términos y Políticas y lo notifiquen a USANA dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a que se inscriban en alguna Compañía de Ventas Directas. Los Distribuidores que se inscriban en otras Compañías de Ventas Directas no pueden:

- Tener acceso a la información confidencial de USANA sobre los Clientes, incluyendo, entre otras, las listas de Clientes incluidos en el Acelerador del Negocio;
- Calificar para beneficios de reconocimiento, incluyendo viajes como incentivo, hablar en eventos, etc.;

- Transferir su Negocio ni
- Participar en los programas de Liderazgo ni en el Bono Élite de USANA.

La Compañía ha dado acceso a los Distribuidores a su Información Confidencial que es valiosa y confidencial para la Compañía, así como a estrategias especializadas de capacitación, ventas y mercadotecnia. El Distribuidor declara que toda la información relacionada con los Productos, modelo de negocio y aspectos comerciales que conozca durante el cumplimiento de este Contrato con USANA son propiedad de ésta. Por tanto, si el Distribuidor la utiliza para divulgarla a un tercero en beneficio del Distribuidor o de terceros, dicha divulgación se calificará como uso inadecuado de información comercial privilegiada que puede implicar competencia desleal. En caso de que se incumpla esta obligación, el Distribuidor pagará una cantidad hasta de USD \$500,000 como pena convencional, además de las otras acciones judiciales aplicables. El Distribuidor conviene en este acto que esta Sección es justa y razonable, necesaria para proteger el negocio de la Compañía y sus filiales y que no impide al Distribuidor ganarse la vida.

21. PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA Y PROHIBICIÓN DE SOLICITUDES A CLIENTES

Los Distribuidores no afirmarán ni insinuarán que inscribirse en USANA es requisito para unirse a otra oportunidad de negocio o para comprar otros productos o servicios. Los Distribuidores tampoco afirmarán que no se recomiendan ni fomentan productos u oportunidades de USANA o que no son esenciales para tener éxito en la misma. Los Distribuidores no se enfocarán o acercarán a Distribuidores o Clientes Preferenciales para que participen en algún programa de capacitación no avalado por USANA.

22. RECLUTAMIENTO DE MIEMBROS DE OTRAS LÍNEAS DE PATROCINIO

Está estrictamente prohibido el reclutamiento de miembros de otras líneas de patrocinio. El “reclutamiento de miembros de otras líneas de patrocinio” se define como inscribir, o intentar inscribir, a individuos o entidades que sean Clientes Preferenciales o tengan registrado con USANA un Contrato de Distribución, o que hayan tenido dicho Contrato en los anteriores seis (6) meses calendario en una línea de Patrocinio diferente.

- Los Distribuidores no pueden humillar, desacreditar o invalidar a otros Distribuidores en un intento por atraer a otro Distribuidor para que forme parte del Equipo del primer Distribuidor.
- Los Distribuidores no deben prometer más éxito en su propio Equipo respecto de otro.

- Si un Distribuidor es abordado por un Distribuidor de otra línea de patrocinio, o si un Distribuidor aborda a un Distribuidor perteneciente a otra línea de patrocinio, se deberá canalizar e invitar al Distribuidor para que regrese a su Línea Ascendente original.
- En caso de que un prospecto de Distribuidor o Cliente Preferencial acompañe a un Distribuidor a una reunión o evento de USANA, ningún otro Distribuidor USANA podrá Reclutar al prospecto para que se Inscriba en USANA durante un lapso de catorce (14) días, a menos que, o hasta que, el Distribuidor que llevó al prospecto a dicho evento comunique al otro Distribuidor que el prospecto ha decidido no Inscribirse en USANA y que el Distribuidor ya no está Reclutando al prospecto para que se Inscriba en USANA, lo que ocurra primero. Las violaciones a esta política son especialmente perjudiciales para el crecimiento y las ventas del Negocio de otros Distribuidores y del negocio USANA.

23. NO DENIGRAR

Los Distribuidores no deben denigrar, ridiculizar, desacreditar, menospreciar o criticar, como tampoco incurrir en burlas o actuar injustamente, con respecto a USANA, otros Distribuidores, Productos, el Plan de Compensación, los empleados de USANA, otras compañías (incluida la competencia), como tampoco en relación con los productos, servicios o actividades comerciales de otras compañías. Como se usa en este párrafo, “denigrar” se refiere a algo desfavorable y/o negativo, sin importar si esa comunicación es verdadera o falsa. Nada de lo presentado en esta Sección se interpretará como prohibición de que un Distribuidor presente una acusación o demanda, incluida una impugnación de la validez de la disposición de renuncia a estos Términos y Políticas, ante la FDA u otro organismo local encargado de hacer cumplir la ley, o de participar en alguna investigación conducida por la FDA u otro organismo local encargado de hacer cumplir la ley, si bien los Distribuidores han renunciado a todo derecho de compensación monetaria, o en caso contrario, a cumplir con las obligaciones de los Distribuidores de prestar declaración o proporcionar información fidedigna según lo exige un tribunal o por ley.

24. UN NEGOCIO POR DISTRIBUIDOR

Un Distribuidor puede operar solo un Negocio; recibir compensación de solo un Negocio, y tener intereses como propietario, ya sea legalmente o en equidad, como miembro, propietario único, accionista, administrador o beneficiario, solo en un Negocio. Sin embargo, independientemente de esta regla, el cónyuge de un Distribuidor también puede Inscribirse como Distribuidor y operar un segundo Negocio siempre que el Negocio del cónyuge se coloque bajo uno de los Centros de Negocio del Distribuidor y no en una Organización dependiente de otra Línea (a menos que el Distribuidor haya operado su Negocio por un periodo razonable antes de unirse en

matrimonio con otro Distribuidor o lo haya heredado antes de casarse). El negocio del cónyuge debe ser un negocio independiente y de buena fe, operado por el cónyuge.

25. TRANSFERENCIA DEL CONTRATO

Un Distribuidor (el “Cedente”) podrá vender o transferir su Negocio a una persona, sociedad, fideicomiso o empresa (el “Cesionario”) después de solicitar y obtener la aprobación de USANA, la cual quedará a su entera y absoluta discreción. El proceso de revisión y aprobación no comenzará sino hasta que USANA haya recibido toda la documentación que se solicite en el Formulario de Solicitud de Transferencia del Negocio.

USANA no aprobará la venta o transferencia de un Negocio:

- Que involucre a un Distribuidor que actualmente viole el Contrato o se encuentre bajo investigación por tal motivo;
- A ningún individuo ni entidad que sea Distribuidor activo o que tenga intereses como propietario en algún Negocio o que haya tenido intereses como propietario en un Negocio o lo haya operado;
- Si el Cedente o el Cesionario se encuentran participando activamente en otra Compañía de Ventas Directas;
- Si el Cedente financia el pago de la compra del Negocio o el Cesionario no paga el valor de mercado, o
- Si USANA determina que la compra o transferencia al Cesionario no será en el interés superior de USANA o de los Distribuidores en la Línea Ascendente o Descendente del Negocio

El Cedente hará que el Cesionario acepte el Negocio “COMO ESTÁ”. No habrá cambios en una línea de Patrocinio como resultado de la transferencia de un Negocio. Todas las cantidades que el Cesionario adeude al Cedente como parte de la venta o transferencia de un Negocio, deberán pagarse en su totalidad a más tardar en la fecha de la transferencia. Después de la transferencia del Negocio, el Cedente no podrá tener ningún derecho de carácter financiero en el Negocio, incluyendo, entre otros, recepción de pagos del Negocio o del Cesionario después de la fecha de transferencia. El Cedente tampoco podrá recibir ninguna compensación del Negocio por las ventas que ocurran después de la fecha de transferencia. Además, el Cedente no podrá participar en la administración o control del Negocio después de la fecha de transferencia, incluyendo, entre otros, dar asesoría comercial a nivel general al Cesionario.

El Cedente declara y acepta que esta restricción de trabajo para una Compañía de Ventas Directas Competidora o con ésta es razonable para proteger el negocio y los derechos exclusivos de USANA y del Cesionario. Además, el Cedente conviene que esta restricción es razonable por un plazo de un año

y declara, reconoce y conviene que el cumplimiento expreso de esta restricción no será indebidamente costoso. Las Partes entienden y convienen que, si el Cedente trabaja para la Compañía de Ventas Directas Competidora o con ésta, en violación a esta estipulación, USANA podrá dar por terminado el Contrato con el Cesionario, buscará ser indemnizada por otros daños y perjuicios sufridos y hará valer otros recursos a que tuviera derecho. USANA se reserva también el derecho de dar por terminado el Contrato con el Cesionario, buscará ser indemnizada por los daños y perjuicios sufridos y hará valer otros recursos si se entera de que el Cedente ha incumplido con las estipulaciones del Contrato de Distribución o con los Términos y Políticas de USANA o que cualquier declaración u otra información incluida en la Solicitud de Transferencia del Negocio es falsa o está incompleta.

Antes de que se transfiera cualquier negocio a un tercero, USANA tendrá el derecho de primera opción de compra para adquirir el Negocio. USANA tendrá derecho a adquirir el Negocio por lo que resulte menor de:

- Las mismas condiciones ofrecidas a un tercero, y aceptadas, que esté listo, dispuesto y en posibilidad de llevarlo a cabo, o
- El valor justo de mercado del Negocio según lo determine un valuador profesional de negocios y que acuerden mutuamente USANA y el Distribuidor. El costo de llevar a cabo una valuación correrá por cuenta de USANA.

26. SEPARACIÓN DE LOS SOCIOS DEL NEGOCIO

Si un Negocio de propiedad compartida debiera ser disuelto o transferido a un subconjunto de los propietarios originales, el (los) individuo(s) o entidades que renuncian a la propiedad del Negocio original podrán presentarse como nuevos Distribuidores solo seis (6) meses después de no tener actividad en un Negocio USANA, lo cual incluye, de manera enunciativa más no limitativa, capacitación, promoción de los Productos o de la Oportunidad de Negocio y Reclutamiento.

27. CAMBIOS DE PATROCINADOR/ COLOCACIÓN

USANA no permitirá cambios de Colocación y/o de Patrocinador, excepto en las siguientes circunstancias:

- Cuando un Distribuidor haya sido fraudulenta o inescrupulosamente inducido a integrarse a USANA;
- En los casos en que la Colocación y/o Patrocinio hayan sido incorrectos por error de un Distribuidor, el cambio de Colocación y/o Patrocinio puede llevarse a cabo para corregir el error si la solicitud de cambio se presenta en un lapso de diez (10) días a partir de la fecha de Inscripción;

- Si el Negocio de un Distribuidor se mantiene inactivo durante seis (6) meses consecutivos, el Distribuidor puede dar por terminado el Negocio y de inmediato volver a inscribirse en otra Colocación. Únicamente para los fines de esta política, “inactivo” significa que no se hacen pedidos de Producto bajo ninguno de los Centros de Negocio del Distribuidor.

Si un Distribuidor da por terminado su Negocio por escrito, el Distribuidor puede reincorporarse bajo el Patrocinador de su preferencia después de concluido un período de espera de seis (6) meses consecutivos, durante los cuales, el ex Distribuidor no puede participar en ninguna actividad del negocio USANA (según se define en esta Sección) ya sea por él mismo o indirectamente a través de otro Distribuidor.

28. INSCRIPCIONES CONFLICTIVAS

Todo Distribuidor potencial tiene el derecho fundamental de elegir a su propio Patrocinador. Como regla general, se considera que el primer Distribuidor que lleva a cabo una labor valiosa con un posible Distribuidor es el primero que puede solicitar el Patrocinio. En caso de que el posible Distribuidor, o algún Distribuidor en nombre de un posible Distribuidor, presente más de un Contrato de Distribución a USANA con un Patrocinador diferente en cada uno, la Compañía tomará como válido el primer Contrato de Distribución que reciba, acepte y procese. En caso de cuestionamientos relativos al Patrocinio de un Distribuidor, la decisión definitiva es prerrogativa de USANA.

29. NO MANIPULACIÓN

Para ayudar a garantizar el cumplimiento de las leyes aplicables a las compañías de Ventas Directas, queda estrictamente prohibido que un Distribuidor o un Distribuidor que trabaje con un tercero manipule el Plan de Compensación.

Se considera como manipulación, de manera enunciativa más no limitativa:

- Inscripciones ficticias, incluyendo el uso de información de contacto o identificación falsa o incompleta, así como información que no pueda ser verificada mediante esfuerzos razonables;
- Inscribir a individuos que no estaban al tanto de su Inscripción, cuyos conocimientos sobre sus Negocios son escasos o nulos o que no tienen intención de operar un Negocio;
- Inscribir a individuos como Distribuidores cuando su deseo era ser sólo Clientes;
- Compras excesivas de Productos u obsequios de Productos, según lo determine la Compañía a su exclusiva discreción, con el único fin de calificar para recibir bonificaciones, bonos o avanzar en el Plan de Compensación. Un Distribuidor no puede adquirir más Productos de los que puede razonablemente vender a los Consumidores Finales o consumir personalmente en un Período Rotante

de Cuatro Semanas; tampoco alentar a otros a hacerlo;

- Abusar en las devoluciones, para solicitar el reembolso;
- Participar en compras de Líneas Descendentes (hacer pedidos en un Centro de Negocio diferente del que generó la venta);
- No presentar las solicitudes de un Distribuidor o Cliente Preferencial en un plazo de un día hábil, y
- Cualquier otra conducta ilícita, fraudulenta o antiética.

Los Distribuidores aceptan que la Compañía puede ajustar o recuperar una compensación previamente otorgada como resultado de la manipulación del Plan de Compensación, independientemente de si el destinatario de la compensación actuó como cómplice o no en dicha manipulación. El Distribuidor acepta regresar a la Compañía cualquier suma que se haya otorgado como resultado de la manipulación del Plan de Compensación o llevar a cabo el papeleo necesario que permita a la Compañía retener la suma correspondiente en futuros pagos para el Distribuidor.

30. VENTAS AUTORIZADAS

Los Distribuidores sólo tienen permitido vender los Productos a los Clientes como se define en este documento. Los Distribuidores no pueden vender o transferir los Productos a ninguna persona, ya sea física o moral, que el Distribuidor sepa o tenga razón para saber que tiene intención de revenderlos. Los Distribuidores no podrán vender o transferir a persona alguna una cantidad de Productos mayor a la que esa persona pueda consumir en forma individual en un Período Rotante de Cuatro Semanas.

31. ACTOS DE TERCEROS

Si un tercero, actuando en nombre de un Distribuidor, o con el apoyo activo o pasivo de un Distribuidor, o con el conocimiento de un Distribuidor, adopta un comportamiento que infringe estos Términos y Políticas, el comportamiento de ese tercero podría imputarse al Distribuidor, y el Negocio del Distribuidor darse por terminado. “Conocer” una infracción no se limita al conocimiento en sí. Si un Distribuidor se involucra en actos u omisiones que el Distribuidor conoce, O QUE DEBERÍA CONOCER, y que permiten que un tercero infrinja estos Términos y Políticas, se considerará que el Distribuidor estaba en conocimiento de dicha infracción.

32. NEGOCIOS INTERNACIONALES

Los Distribuidores pueden vender y promover los Productos, la oportunidad de USANA y servicios, o bien Reclutar o Inscribir a Distribuidores o Clientes potenciales sólo en aquellos países en los que USANA esté autorizada para llevar a cabo su negocio, como se anuncia en las comunicaciones oficiales de USANA. Si un Distribuidor desea desarrollar el Negocio en un país autorizado que no es aquél en el que está

registrado y reside, el Distribuidor debe cumplir con todas las leyes, reglamentos y políticas de USANA aplicables de manera específica en dicho país, incluida la venta de los Productos específicamente diseñados, formulados, etiquetados y aprobados para dicho mercado en particular.

33. BABYCARE

No obstante lo descrito en la Sección 32, sólo los ciudadanos chinos registrados en BabyCare como Distribuidores de BabyCare pueden desarrollar el Negocio en China Continental. Los Distribuidores no registrados en BabyCare no pueden desempeñar actividades comerciales en China Continental, lo que incluye, de manera enunciativa más no limitativa, capacitación, promoción y reclutamiento en China. Los Distribuidores no pueden enviar ningún Producto USANA a China.

34. OBSERVANCIA DE LA LEY

Los Distribuidores deben obedecer todas las leyes, reglamentos y ordenanzas aplicables al Negocio de un Distribuidor.

En especial, los Distribuidores deberán abstenerse de realizar ventas ambulantes de los Productos. Se deberá entender “venta ambulante” como la venta que hace un Distribuidor llevando consigo el Producto en el momento en que lo ofrece al consumidor final y completa la venta en el mismo momento.

En este sentido, los Distribuidores deberán abstenerse de transportar consigo los Productos para ofrecerlos y hacer en ese mismo momento la venta al consumidor final.

Se recomienda que los Distribuidores hagan el ofrecimiento de los Productos a través de catálogo y en caso de realizar una venta, envíen el Producto al cliente final con posterioridad.

35. CUIDADO DEL PRODUCTO Y REQUISITOS DE CONTROL DE CALIDAD

Los Distribuidores no pueden, de manera alguna, reetiquetar, modificar o manipular la etiqueta de ningún Producto USANA, como tampoco la información, los materiales, los empaques ni los programas. Los Productos USANA deben venderse únicamente en su empaque original. Cualquier manipulación invalidará la cobertura del seguro de responsabilidad extensiva al Distribuidor, de tal forma que el Distribuidor podría ser sujeto de graves sanciones civiles y penales. En cuanto se reciban los Productos, los Distribuidores deben inspeccionarlos al igual que sus empaques para detectar daños, defectos, sellos rotos, intentos de alteraciones u otros aspectos de violación (un “Defecto”). Si se identifica algún Defecto, no ofrezca el Producto para su venta y de inmediato repórtelo a USANA. Los Distribuidores también deben inspeccionar el inventario en forma regular para identificar Productos que ya hayan caducado o estén a punto de caducar y retirarlos del inventario. Los Distribuidores no pueden vender

Productos cuya vida de anaquel haya vencido, ya hayan caducado o caduquen en un plazo de noventa (90) días. Los Productos pueden almacenarse en un lugar frío y seco, lejos de la luz solar directa y en un medio ambiente donde no hay posibilidad de que éstos o su empaque puedan sufrir algún daño físico. Los Distribuidores también deben cooperar con USANA respecto a los Productos que se retiren del mercado o en relación con cualquier otro esfuerzo de divulgación de información comercial segura.

36. CUOTA DE VENTAS MINORISTAS

Para ayudar a garantizar el cumplimiento de las leyes aplicables a las compañías de Ventas Directas, Distribuidores deben desarrollar o atender al menos cinco (5) Clientes cada Período Rotante de Cuatro Semanas para calificar para recibir bonificaciones. Dichos clientes pueden ser Clientes minoristas, Clientes Preferenciales o una combinación de ambos. Se requiere que los Distribuidores entreguen a los Clientes minoristas un recibo digital o dos (2) copias impresas del recibo oficial de venta minorista de USANA. Los Distribuidores deben conservar todos los recibos de venta por un período de dos (2) años y entregarlos a USANA en caso de que la Compañía así lo solicite.

37. BONIFICACIONES Y AJUSTES

USANA paga bonificaciones y bonos por la venta de Productos. Por consiguiente, USANA hará un ajuste en las bonificaciones y los bonos pagados si alguna compra es devuelta o si se hace la cancelación del cargo correspondiente. USANA deducirá el Volumen de Compra atribuible al Producto devuelto o cuyo cargo fue cancelado del Volumen de Grupo de la Línea Ascendente del Distribuidor una vez que se procese la devolución o se haya cancelado el cargo.

USANA paga semanalmente las bonificaciones. Un Distribuidor debe revisar sus bonificaciones y reportar a USANA cualquier error o discrepancia dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha del cheque de bonificación. Si el Distribuidor no hace del conocimiento de USANA los errores o discrepancias en ese lapso de 30 días, se considerará que el Distribuidor ha renunciado a ello.

No se debe pagar a los Distribuidores ninguna cantidad por una venta, y éstos no deben aceptarla, excepto en el momento de la entrega del Producto.

A menos que la ley requiera lo contrario, las bonificaciones y bonos que USANA no pueda pagar a un Distribuidor después de intentos fallidos de USANA para localizarlo, quedarán sujetas a la política de Bonificaciones No Reclamadas de USANA que se señalan en The Hub.

38. IMPUESTO SOBRE VENTAS

USANA cobrará y enterará los impuestos sobre las ventas en nombre de los Distribuidores según el precio al menudeo sugerido de conformidad con las tasas impositivas aplicables al embarque.

39. ENTREGA Y RIESGO DE PÉRDIDA

USANA puede entregar Productos a los Distribuidores mediante un servicio de mensajería común. Si USANA embarca Productos a través de un servicio de mensajería común, los Distribuidores convienen en pagar los costos de flete, manejo y otros cargos de envío pertinentes para cubrir el costo de embarque de los Productos del almacén de USANA a la dirección de envío del Distribuidor. La entrega de los Productos se completa cuando USANA entrega los Productos al servicio de mensajería común y la titularidad de dichos Productos y el riesgo de pérdida o daño en el curso del envío pasan a los Distribuidores en ese momento.

40. POLÍTICA DE DEVOLUCIÓN

Garantía de Satisfacción: USANA ofrece una garantía de satisfacción que implica la devolución incondicional del dinero aplicable a todos los Productos y Herramientas de Mercadeo, incluido el Kit de Bienvenida. Si por alguna razón, un comprador no está satisfecho con un Producto o Herramienta de Mercadeo, el comprador puede devolver las Herramientas de Mercadeo o cualquier Producto no utilizado en un lapso de treinta (30) días contados a partir de la fecha de compra para cambio o reembolso del cien por ciento (100%), menos cargos de envío.

Los Distribuidores deben honrar esta garantía de devolución del dinero con sus Clientes minoristas personales. Si por alguna razón un Cliente minorista de un Distribuidor no está satisfecho con algún Producto USANA comprado al Distribuidor, dicho Cliente minorista puede devolver el Producto al Distribuidor con quien adquirió el Producto. Si el Cliente minorista solicita un reembolso, el Distribuidor que hizo la venta debe reembolsar inmediatamente el precio de compra al Cliente minorista (menos cargos de envío). Los Clientes minoristas deben devolver el Producto al Distribuidor que hizo la venta; USANA no acepta devoluciones de Productos directamente de Clientes minoristas. Posteriormente, el Distribuidor debe ponerse en contacto con el área de Servicio a Clientes para solicitar el reembolso o la reposición.

La garantía de satisfacción no aplica para Productos ni Herramientas de Mercadeo comprados a personas que no sean Distribuidores, como tampoco es aplicable a Productos comprados en canales no autorizados, incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, Amazon o eBay.

Devoluciones de Productos y Herramientas de Mercadeo: Los compradores pueden devolver Productos o Herramientas de Mercadeo hasta un año después de la fecha de compra para solicitar el reembolso del cien por ciento (100%) (menos cargos de envío), si el Producto se encuentra en condiciones de reventa. El Producto se encuentra en condiciones de reventa si no ha sido abierto ni se ha usado y si el empaque y el etiquetado no han sido alterados o dañados. El Producto que se identifica claramente al momento de la venta como no retornable, de liquidación, discontinuado o de temporada o que

se encuentre a tres (3) meses de la fecha “utilizarse antes de” [la fecha], es un Producto que no está en condiciones de ser revendido.

Las Herramientas de Mercadeo, incluyendo el Kit de Bienvenida pueden devolverse a la Compañía para solicitar el reembolso del cien por ciento (100%) si se encuentran en condiciones de comercializarse en el momento. Para estar en condiciones de comercializarse en el momento, la(s) Herramienta(s) de Mercadeo:

- No deben haberse abierto ni usado;
- No deben estar dañadas ni alteradas, y
- Deben estar en una condición tal, que sea razonable volver a venderlas a precio normal.

Todas las devoluciones que haga un Distribuidor deberán ser solicitadas por el propietario de la cuenta bajo la cual se adquirió el Producto.

41. DEVOLUCIONES POR RESCISIÓN

Los Clientes, Clientes Preferenciales y los Distribuidores recientemente Inscritos tienen tres (3) días hábiles en los que pueden cancelar su compra inicial y obtener el reembolso total de la misma.

42. ABUSO EN DEVOLUCIONES

Si USANA determina que un Distribuidor abusa de la garantía de satisfacción, los reembolsos para el Distribuidor serán de conformidad con la Sección 40 y se dará por terminado el Negocio del Distribuidor.

43. PLAZO Y RENOVACIÓN DE UN NEGOCIO USANA

El plazo de un Contrato de Distribución es de un (1) año (sujeto a terminación anticipada según estos Términos y Políticas). USANA cobra a los Distribuidores una cuota anual de renovación del Negocio más los impuestos correspondientes. USANA cargará automáticamente la cuota a la tarjeta de crédito o la cuenta bancaria del Distribuidor registrada con USANA en la fecha del aniversario de la solicitud del Distribuidor. USANA se reserva el derecho de rescindir todos los Contratos de Distribución previa notificación con treinta (30) días de anticipación si la Compañía decide: (1) cesar sus operaciones comerciales; (2) disolverse como entidad de negocio o (3) dar por concluida la distribución de sus Productos y/o servicios a través de canales de venta directa.

44. INVESTIGACIÓN Y AVISO DE INFRACCIÓN DE LAS POLÍTICAS

Si USANA cree, o tiene razones para creer, que un Distribuidor ha infringido, o está infringiendo, alguna estipulación del Contrato, incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, estos Términos y Políticas, el Departamento de Ética y Educación realizará una investigación sobre el supuesto comportamiento, en la medida permitida por las leyes aplicables, USANA se reserva el derecho de retener

los bonos, bonificaciones y otra compensación durante el tiempo que dure la investigación. Los resultados de la investigación se entregarán al Comité de Ética para que se tome una decisión. Si concluida la revisión de la investigación el Comité de Ética considera apropiado tomar medidas, incluyendo, entre otras, la terminación del Contrato de Distribución, el Departamento de Ética y Educación notificará al Distribuidor su(s) conclusión(es). Toda notificación por escrito se emitirá recurriendo a los canales razonables en los negocios, incluyendo, pero sin carácter limitante, correos electrónicos enviados a la dirección de correo electrónico del Distribuidor registrada con la Compañía.

45. CUMPLIMIENTO

Las infracciones al Contrato, todo comportamiento comercial ilegal, fraudulento, engañoso o falto de ética, así como cualquier acto u omisión de un Distribuidor que la Compañía razonablemente considere que pudiera dañar su reputación o buen nombre, puede resultar en la terminación, suspensión y/o cualquier otra medida adecuada para hacer frente al comportamiento indebido.

46. PROCESO DE APELACIÓN

Un Distribuidor o ex Distribuidor puede apelar la decisión del Comité de Ética ante el Comité de Apelaciones en materia de Ética de USANA. La apelación del Distribuidor debe hacerse por escrito y ser recibida por el Departamento de Ética y Educación. Si el Distribuidor presenta una apelación, ésta será revisada por el Departamento de Ética y Educación y será presentada ante el Comité de Apelaciones en materia de Ética. El Comité de Apelaciones revisará la decisión del Comité de Ética y notificará al Distribuidor su decisión. Esta decisión del Comité de Apelaciones será definitiva. Antes de entablar algún procedimiento de resolución de controversia, los Distribuidores deben agotar los procesos de apelación de USANA.

47. EFECTO DE LA TERMINACIÓN

Después de la fecha efectiva de la terminación del Negocio de un Distribuidor, independientemente de la razón, el ex Distribuidor no tendrá derecho, titularidad, derecho de reclamación ni interés respecto de su ex Negocio, del Equipo con el cual el ex Distribuidor operaba como tampoco en relación con algún bono y/o bonificación por las ventas generadas por su ex Equipo. Después de la terminación de su Distribución, independientemente de la razón, el ex Distribuidor no deberá presentarse como Distribuidor de USANA, no tendrá derecho a vender Productos ni servicios USANA, deberá retirar de la vista del público cualquier anuncio de USANA y deberá dejar de utilizar cualquier material que lleve el logotipo, la marca registrada o marca de servicio de USANA. Un Distribuidor que voluntariamente haya dado por terminado su Contrato, recibirá las bonificaciones y bonos correspondientes únicamente a la última semana calendario completa previa a su terminación.

Un Distribuidor a quien USANA haya dado por terminado su Contrato en forma involuntaria, recibirá las bonificaciones y bonos solo por la última semana calendario complete antes de la terminación. Sin embargo, si se retuvieron cantidades en el transcurso de la investigación, el Distribuidor recibirá esas cantidades independientemente de que la terminación haya sido voluntaria o involuntaria. El Distribuidor no tiene derecho a recibir bonificaciones o bonos después de la terminación.

48. PROTECCIÓN A LA INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

La Información Confidencial de USANA incluye, de manera enunciativa más no limitativa, las listas de Distribuidores y/o Clientes que conserva USANA y toda la información de los secretos comerciales que pueda llegar a tener un Distribuidor, o la información incluida en los Informes de Genealogía. Un Distribuidor no puede usar la Información Confidencial de USANA para otros fines que no sean el desarrollo de su Negocio. Para proteger la integridad de la marca y la propiedad intelectual de USANA, un Distribuidor, en su propio nombre o de un tercero:

- No revelará Información Confidencial a un tercero, ni
- Usará los informes, o la información contenida en los informes, para fines distintos de la construcción u operación del Negocio del Distribuidor.

Esta disposición sobrevivirá a la terminación o vencimiento del Contrato de Distribución.

49. INDEMNIZACIÓN

El Distribuidor acepta indemnizar y mantener a USANA en paz y a salvo respecto de toda demanda, así como daños, pérdidas, multas, sanciones, sentencias, liquidaciones u otros gastos, incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, honorarios razonables por concepto de servicios legales de la propia USANA, derivados del incumplimiento del Contrato por parte del Distribuidor, así como por el mal uso de los Productos o violación de la ley, o por cualquier otro acto u omisión ocurridos en el curso de la operación de su Negocio o en el ámbito del mismo. Las disposiciones de esta sección continuarán vigentes después de la terminación del Contrato.

50. MODIFICACIONES

USANA podrá, a su entera discreción, misma que ejercerá en forma razonable y de buena fe, modificar periódicamente el Contrato, incluyendo, entre otros, estos Términos y Políticas. Las modificaciones entrarán en vigor treinta (30) días después de la notificación de modificación publicada en The Hub. También se enviará una comunicación por correo electrónico a la dirección de correo electrónico del Distribuidor que aparezca en los registros. Salvo que establezca lo contrario en el Convenio de Resolución de Controversias contenido en la Sección 63, los

Distribuidores aceptan que treinta (30) días después de dicha notificación, entrará en vigor la modificación y se incorporará automáticamente al Contrato como disposición efectiva y vinculante. Un Distribuidor podrá rechazar las modificaciones propuestas dando por terminado su Contrato antes de la fecha en que entren en vigor. La participación continua del Distribuidor en la Oportunidad de Negocio a partir de la fecha en que entren en vigor las modificaciones constituirá su aceptación al Contrato modificado. A menos que expresamente así lo convenga un Distribuidor, las modificaciones no serán retroactivas respecto de lo ocurrido antes de la fecha efectiva de la modificación.

51. ASUNCIÓN DE RIESGOS

Un Distribuidor entiende que el traslado hacia o desde reuniones, eventos, actividades, talleres, retiros o encuentros relacionados con la Compañía, lo hace como parte de su propio negocio independiente y de ninguna manera como empleado, agente o funcionario de la Compañía, sin importar el hecho de que su asistencia pueda deberse total o parcialmente a una invitación de la Compañía o a algún acuerdo con ésta para asistir. El Distribuidor asume el riesgo y la responsabilidad de dicho traslado.

52. RENUNCIA AL CAMBIO DE PATROCINADOR

Si un Distribuidor indebidamente cambia de Patrocinador, USANA se reserva el derecho único y exclusivo de determinar la colocación definitiva del Equipo desarrollado por el Distribuidor en su segunda línea de Patrocinio. **LOS DISTRIBUIDORES RENUNCIAN A EMPRENDER DEMANDA ALGUNA EN CONTRA DE USANA Y DE SUS PARTES RELACIONADAS, QUE ESTÉ VINCULADA O SE DERIVE DE LA DECISIÓN DE USANA RESPECTO DE LA COLOCACIÓN DE UN EQUIPO DE DESARROLLO BAJO UN DISTRIBUIDOR QUE INDEBIDAMENTE HAYA CAMBIADO DE PATROCINADOR.**

53. CONTRATO INTEGRADO

Este Contrato es la expresión definitiva del entendimiento y acuerdo entre los Distribuidores y la Compañía (colectivamente, las "Partes") respecto de todo lo tratado en el Contrato, y reemplaza todo acuerdo, previo y contemporáneo (tanto oral como escrito), entre las partes. El Contrato invalida todas las notas, memorándums, aclaraciones, conversaciones y descripciones previas relacionadas con el tema del Contrato, y no puede ser modificado ni alterado excepto como se prevé en este Contrato. La existencia del Contrato no puede ser contradicha por evidencia de ningún supuesto acuerdo oral o escrito, previo o contemporáneo. Asimismo, si hubiera alguna discrepancia entre las disposiciones de este Contrato y comunicaciones verbales de un empleado de la Compañía o un Distribuidor a otro Distribuidor, las condiciones y requisitos expuestos, escritos, del Contrato, prevalecerán.

54. FUERZA MAYOR

USANA no hará responsable de demoras ni fallas en el desempeño de sus obligaciones derivadas de circunstancias razonablemente ajenas a su control.

55. EXCLUSIÓN

Si alguna de las disposiciones incluidas en el Contrato, tal cual existen actualmente, o según sean modificadas por la razón que fuere, se considera como inválida, ilegal o inaplicable, dicha disposición se modificará sólo en la medida necesaria para hacerla aplicable y si no puede modificarse, solo la disposición inválida se excluirá del Contrato; el resto de los términos y disposiciones mantendrán su pleno vigor y efecto, y se considerará que dicha disposición inválida, ilegal o inaplicable nunca formó parte del Contrato.

56. SUBSISTENCIA

Las disposiciones de este Contrato previstas en las Secciones 20, 31, 32, 48, 49, 50, 63 y demás recursos en caso de violación al mismo, subsistirán aun después de su cancelación o vencimiento.

57. RENUNCIA

El hecho de que USANA no ejercite o la demora en el ejercicio de algún derecho o recurso de conformidad con el Contrato no se considerará una renuncia a los mismos; asimismo, la renuncia única o parcial a reclamar el incumplimiento de alguna estipulación del Contrato no se considerará ni interpretará como una renuncia a reclamar un incumplimiento subsiguiente; tampoco el ejercicio único o parcial de algún derecho o recurso del Contrato impedirá un ejercicio distinto o el ejercicio futuro del mismo o el ejercicio de cualquier otro derecho o recurso otorgado por el presente documento o por la ley. Solamente en circunstancias excepcionales se renunciará a alguna política, y dicha renuncia deberá hacerse por escrito y estar firmada por un funcionario autorizado de USANA. La renuncia únicamente se aplicará a ese caso específico.

58. NO DEPENDENCIA

Los Distribuidores deben buscar su propia asesoría profesional (legal, financiera, fiscal, etc.) relativa a su Negocio; USANA no ofrece asesoría profesional a los Distribuidores.

59. ENCABEZADOS

Los encabezados de estos Términos y Políticas son solo con fines de referencia y no se les dará efecto sustantivo.

60. TÉRMINOS CAPITALIZADOS

Todos los términos capitalizados utilizados en este instrumento y no definidos en estos Términos y Políticas tendrán el significado enunciado en el Plan de Compensación.

61. DATOS PERSONALES Y DERECHO A LA PRIVACIDAD

Datos Personales de los Distribuidores

USANA Health Sciences, Inc., una compañía de Utah, y USANA ("UHS") son los controladores y responsables de los datos personales de los Distribuidores.

¿Cómo se recopilan los datos personales de los Distribuidores?

UHS recopilará ciertos datos personales del Distribuidor (que es información relacionada con el Distribuidor y a partir de la cual el Distribuidor puede identificarse directa o indirectamente) a través de canales UHS aprobados, incluso a través de plataformas en línea UHS, comunicaciones electrónicas y materiales oficiales de UHS proporcionados al Distribuidor.

¿Qué datos personales recopila UHS?

UHS puede recopilar diferentes tipos de datos personales agrupados de la siguiente manera:

- Los datos de identidad incluyen nombres, apellidos, nombre de usuario o identificador similar, estado civil, fecha de nacimiento, lugar de nacimiento, país de origen, idioma nativo, edad, ingresos y género.
- Los datos de contacto incluyen la dirección de facturación, la dirección de entrega, la dirección de correo electrónico y los números de teléfono.
- Los datos financieros incluyen la cuenta bancaria y los detalles de la tarjeta de pago.
- Los datos de la transacción incluyen detalles sobre los pagos hacia y desde los Distribuidores y otros detalles de productos y servicios que los Distribuidores han comprado a UHS.
- Los datos técnicos incluyen la dirección IP de internet, los datos de inicio de sesión del Distribuidor, el tipo y la versión del navegador, la configuración y la ubicación de la zona horaria, los tipos y versiones de complementos del navegador, el sistema operativo y la plataforma y cualquier otra tecnología en los dispositivos que los Distribuidores usan para acceder a los sitios web de UHS y otros servicios en línea.
- Los datos de perfil incluyen nombre de usuario y contraseña del Distribuidor, intereses, preferencias, comentarios y respuestas a encuestas de los Distribuidores.
- Los datos de uso incluyen información sobre cómo los Distribuidores usan el sitio web, los productos y los servicios de UHS.
- Los datos de marketing y comunicaciones incluyen las preferencias de los Distribuidores al recibir marketing de UHS y de terceros y las preferencias de comunicación de los Distribuidores.

¿Cómo utiliza UHS los datos personales de los Distribuidores?

UHS puede procesar los datos personales del Distribuidor para los fines necesarios para el cumplimiento de sus contratos con el Distribuidor, incluido estos Términos y Políticas, cualquier contrato auxiliar a estos Términos y Políticas y cualquier contrato para el suministro de productos o servicios, y para cumplir con sus obligaciones legales. Esto incluye el procesamiento de los datos del Distribuidor a los fines de los pedidos y la administración general, incluida la elegibilidad y los pagos del Plan de Compensación.

UHS puede procesar los datos personales del Distribuidor a los fines de sus propios intereses legítimos siempre que dichos intereses no anulen los derechos de privacidad del Distribuidor. Esto incluye el procesamiento para fines de marketing, creación y desarrollo de negocios, estadísticos y de gestión, incluido el análisis y el seguimiento de transacciones y la creación de perfiles de marketing para permitir que UHS sirva mejor al Distribuidor.

UHS puede procesar los datos personales del Distribuidor para ciertos fines adicionales con el consentimiento previo del Distribuidor.

UHS puede procesar datos personales en más de un escenario legal, dependiendo del propósito específico para el cual UHS está usando los datos.

Fines para los cuales UHS utiliza datos personales de los Distribuidores

Donde esté legalmente permitido, UHS puede usar los datos personales de los Distribuidores para los siguientes propósitos:

- Procesamiento de la solicitud de Distribuidor;
- Procesar, cumplir y notificar al Distribuidor sobre el estado de los pedidos de productos del Distribuidor;
- Desarrollar informes de genealogía de línea descendente u otros informes comerciales relacionados;
- Brindar servicios a los Distribuidores, como planificar y facilitar reuniones y capacitación;
- Administrar los beneficios del Distribuidor;
- Desarrollar e implementar políticas, planes de marketing y estrategias;
- Publicar información personal en boletines de UHS, materiales promocionales y comunicaciones de la compañía y dentro del grupo;
- Proporcionar referencias;

- Cumplir con las leyes aplicables y los requisitos reglamentarios y ayudar con cualquier investigación gubernamental o policial; y
- Otros fines directamente relacionados con cualquiera de los anteriores.

UHS utiliza datos financieros asociados para fines de facturación y prevención de fraude.

Compartir datos personales de los Distribuidores

UHS puede, para los fines establecidos para los que utiliza los datos personales de los Distribuidores, donde esté legalmente permitido, compartir los datos personales de los Distribuidores con los siguientes terceros:

- El personal de UHS y sus compañías afiliadas que necesitan acceder a información personal de los Distribuidores para llevar a cabo sus obligaciones;
- Cualquier agente, contratista, proveedor, vendedor o tercero que brinde servicios de envío, procesamiento de pagos, herramientas web, prevención de fraude, administración, marketing, promoción, impresión u otros servicios a UHS o sus empresas afiliadas, incluidos los centros de distribución, auditores, médicos, administradores, compañías de seguros y actuarios;
- Patrocinadores y líderes empresariales de línea ascendente que pueden necesitar acceso a la información personal de los Distribuidores de línea descendente para monitorear la actividad de ventas y el desarrollo comercial en sus grupos de ventas personales.
- Cualquier agencia gubernamental u otra autoridad gubernamental, policial o reguladora competente para cumplir con los requisitos legales y reglamentarios de seguridad;
- Cualquier asesor profesional que incluya abogados, banqueros, auditores y aseguradores que brinden servicios de consultoría, banca, legal, seguros y contabilidad a UHS; y
- Cualquier consultor / agente designado por UHS o sus compañías afiliadas para planificar, proporcionar y / o administrar los beneficios de los Distribuidores.

UHS puede divulgar cualquier información, incluidos datos personales, a terceros como resultado de la posible venta, fusión, consolidación, cambio de control, transferencia de activos sustanciales, reorganización o liquidación de UHS. Si esto ocurre, UHS tomará las medidas apropiadas para garantizar la seguridad continua de los datos personales de acuerdo con esta Política de privacidad y la Legislación de protección de datos local vigente. Si se produce un cambio en el negocio de UHS, los nuevos propietarios pueden usar los datos personales del Distribuidor de la misma manera que se establece en esta Política de privacidad.

Transferencias Internacionales

Los datos personales de los Distribuidores pueden almacenarse y procesarse en cualquier país donde UHS tenga operaciones. USANA Health Sciences, Inc. tiene su sede en los EE. UU. y los datos personales del Distribuidor se transferirán y procesarán en los EE.UU.

Seguridad de datos

UHS ha implementado medidas de seguridad apropiadas para el riesgo de pérdida accidental de los datos personales, o en caso de que estos se usen o accedan de manera no autorizada, alterada o divulgada. UHS limita el acceso a los datos personales a aquellas partes que tienen una necesidad comercial. Estas personas procesarán únicamente los datos personales del Distribuidor según las instrucciones de UHS, y están sujetos a un deber de confidencialidad. UHS también ha establecido procedimientos para tratar cualquier sospecha de violación de datos personales y notificará al Distribuidor y a cualquier autoridad competente de una violación, cuando UHS esté legalmente obligado a hacerlo.

Retención de datos

UHS sólo retendrá los datos personales del Distribuidor durante el tiempo que sea necesario para cumplir con los fines para los que se recopilan, cuyo período de retención está determinado por la naturaleza y la duración de la relación del Distribuidor con UHS.

Para determinar el período de retención apropiado para los datos personales, UHS considera la cantidad, la naturaleza y la sensibilidad de los datos personales, el riesgo potencial de daño por el uso no autorizado o la divulgación de datos personales del Distribuidor, los fines para los cuales UHS procesa los datos personales del Distribuidor y si UHS puede lograr esos propósitos a través de otros medios.

En algunas circunstancias, UHS puede anonimizar o seudonimizar los datos personales para que ya no puedan asociarse con el Distribuidor, en cuyo caso UHS puede usar dicha información sin previo aviso al Distribuidor.

Derechos legales de los Distribuidores

Dependiendo del país de residencia del Distribuidor, éste tendrá ciertos derechos legales con respecto a sus datos personales.

Si el Distribuidor desea recibir más información o ejercer algún derecho, incluido el derecho a oponerse al procesamiento de sus datos personales o retirar el consentimiento para el procesamiento de sus datos personales, haga clic aquí o comuníquese con USANA en dataprivacy@usanainc.com.

Datos personales de clientes y otros Distribuidores

El Distribuidor acepta que cuando, en el desarrollo de un Negocio USANA, el Distribuidor recopile y/o procese los datos personales de clientes u otros terceros, incluidos otros Distribuidores (“Datos Personales de Terceros”), el Distribuidor procesará tales datos personales como un procesador de

datos en nombre de USANA como responsable de datos en términos de las leyes de protección de datos aplicables y lo hará solo para los fines y solo por los medios establecidos, y de otra manera solo de acuerdo con estos Términos y Políticas (que constituyen las instrucciones escritas de UHS como controlador de datos) a menos que el Distribuidor esté obligado a procesar los Datos Personales de Terceros en virtud de las leyes de protección de datos locales vigentes aplicables..

El Distribuidor solo puede procesar Datos Personales de Terceros que se hayan recopilado a través de canales o materiales aprobados por USANA (como formularios de clientes) proporcionados al Distribuidor. El Distribuidor solo puede procesar Datos Personales de Terceros con el propósito de desarrollar y llevar a cabo el Negocio USANA del Distribuidor, incluido el cumplimiento de cualquier contrato con un tercero relevante, de acuerdo con los avisos de privacidad proporcionados a esos terceros en el formulario contenido en materiales oficiales de USANA.

El Distribuidor se asegurará de haber implementado las medidas de seguridad apropiadas, revisadas y aprobadas por USANA, para proteger contra el riesgo de procesamiento no autorizado o ilegal de los Datos Personales de Terceros y contra la pérdida o destrucción accidental o daño de esos datos personales. El Distribuidor notificará a USANA lo antes posible y, en cualquier caso, dentro de las veinticuatro (24) horas posteriores a haber conocido de cualquier violación de datos que involucre Datos Personales de Terceros y ayudará a USANA a responder a cualquier violación de datos, cualquier solicitud de un interesado, incluido cualquier ejercicio de derechos del sujeto de datos, y demostrar el cumplimiento de las leyes de protección de datos locales vigentes aplicables. El Distribuidor mantendrá registros de sus actividades de procesamiento en la forma provista por USANA.

El Distribuidor no puede transferir ningún Dato personal de Terceros fuera de su país de residencia, salvo que lo cargue para almacenarlo en los servidores seguros de USANA. El Distribuidor no puede designar a ningún procesador externo para procesar los Datos personales de Terceros.

Además de las disposiciones de esta sección de Política de privacidad de los Términos y Políticas, el alcance, la naturaleza, el propósito y la duración del procesamiento de los Datos Personales de Terceros y los tipos de datos personales procesados serán los establecidos en la política de privacidad de USANA publicada en su sitio web, cuyos términos formarán parte de las instrucciones escritas de USANA al Distribuidor como procesador de datos personales.

Al finalizar el Contrato de Distribuidor, el Distribuidor, bajo la dirección escrita de USANA, eliminará cualquier Dato Personal de Terceros, a menos que sea necesario retenerlo bajo las leyes de protección de datos locales vigentes aplicables.

62. LEY APLICABLE

Estos Términos y Políticas se regirán, interpretarán y harán valer de conformidad con las leyes de la República de Colombia.

63. CONVENIO DE RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Todas las controversias que resulten o se relacionen con estos Términos y Políticas, su interpretación y cumplimiento, se resolverán en forma amigable entre las Partes dentro de los catorce (14) días siguientes a la notificación de una de las Partes a la otra de la controversia. Si las partes no llegan a un acuerdo dentro de esos 14 días, las controversias se someterán a resolución ante las cortes colombianas.

En la medida en que la Ley aplicable lo permita, ninguna parte será responsable ante la otra por daños punitivos, daños indirectos, daños emergentes, daños especiales ni ninguna otra indemnización o sanción de naturaleza civil que no sea cuantificada mediante los daños reales de la parte ganadora.

La existencia de una demanda o causa de acción de un Distribuidor contra USANA no impide que USANA haga que el Distribuidor cumpla con los pactos y acuerdos contenidos en el Contrato de Distribución.

La infracción de alguno de los términos y condiciones del Contrato de Distribución, o cualquier comportamiento empresarial ilegal, fraudulento, engañoso o poco ético por parte de un Distribuidor, podría resultar, a discreción de USANA, en una o más de las siguientes sanciones:

- Advertencia verbal o escrita en que se aclare el significado y la aplicación de una política o procedimiento específicos, y se informe que, de continuar la infracción, se aplicarán más sanciones;
- Periodo de prueba, que podría incluir que un Distribuidor tome medidas correctivas y que incluirá supervisión de seguimiento por parte de USANA para asegurar el cumplimiento del Contrato;
- Revocación o denegación de un premio o reconocimiento, o restricciones para participar en eventos patrocinados por USANA durante un periodo específico o hasta que el Distribuidor cumpla con ciertas condiciones especificadas;
- Suspensión de ciertos privilegios para el Negocio, incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, hacer pedidos de productos, participar en programas de USANA, avanzar en el Plan de Compensación o participar como Patrocinador durante un periodo específico o hasta que el Distribuidor cumpla con ciertas condiciones especificadas;

- Retención de bonificaciones o bonos durante un periodo específico o hasta que el Distribuidor cumpla con ciertas condiciones especificadas;
- Imposición por USANA de multas razonables u otras penalizaciones proporcionales a los daños reales en que haya incurrido, según lo permita la legislación, y/o la Terminación del Negocio.

64. LISTA OFAC

Los Distribuidores deberán abstenerse de hacer negocios, bajo estos Términos y Políticas, con personas, entidades u organizaciones que aparezcan en la lista de ciudadanos Especialmente Designados publicada por la Oficina de Control de Activos Extranjeros del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos (Lista OFAC), ni con personas, entidades u organizaciones que sean controlantes o afiliados de alguno que aparezca en dicha lista.

65. DEFINICIONES

Contrato de Distribución o Distribución: Contrato legalmente vinculante entre la Compañía y el Distribuidor que consta de la Solicitud de Distribución, los Términos y Políticas y el Plan de Compensación.

Solicitud o Solicitud de Distribución: El formulario completo y firmado por la persona que desea celebrar el Contrato de Distribución con la Compañía.

Distribuidor: Contratista independiente autorizado por la Compañía conforme al Contrato para comprar y revender los Productos a Clientes, reclutar otros Distribuidores y participar en el Plan de Compensación de la Compañía. La relación de un Distribuidor con la Compañía se rige por el Contrato.

Precio de Pedido Automático: Diez (10) por ciento menos del precio preferente.

Negocio: Cuenta que se crea cuando un individuo o una entidad de negocio establece una relación contractual con la Compañía.

Centro de Negocio: Centro de la actividad para la construcción de un negocio por parte de un Distribuidor a través del cual se compran Productos y se acumula Volumen de Compra.

Oportunidad de Negocio: Actividades determinadas por la Compañía como promoción de los Productos de la Compañía o del Plan de Compensación.

Plan de Compensación: Plan específico utilizado por la Compañía en que se describen los detalles y requisitos de la estructura de las compensaciones para los Distribuidores.

Compañía de Ventas Directas Competidora: Una compañía de Ventas Directas que vende suplementos nutricionales, alimentos y productos energéticos, productos para el cuidado de la piel y demás productos para el cuidado de la salud y el bienestar similares o que compiten con los Productos.

Información Confidencial: Información perteneciente al negocio USANA que puede proporcionarse o ponerse a disposición de los Distribuidores, ya sea por escrito, en forma electrónica, oral o en cualquier otro formato, que sea confidencial, propia y/o no esté por lo general disponible al público en general, incluyendo, entre otra, secretos comerciales, propiedad intelectual identidad e información de contacto de USANA y de los Distribuidores y Clientes y datos incluidos en los Informes de Genealogía u otros informes confidenciales.

Organización de Otras Líneas de Patrocinio: Distribuidores que no están directamente arriba o abajo de su línea de Colocación o Patrocinio.

Cliente: Persona que compra los Productos para uso personal y que no tiene la intención de revender el Producto a ningún tercero.

Ventas Directas: Negocios de ventas, mercadeo en redes o mercadeo multinivel directos.

Compañía de Ventas Directas: Una compañía que vende productos o servicios directamente a los consumidores a través de fuerzas de venta independientes, en un ambiente que no es de minoristas.

Línea Descendente: Todos los Distribuidores ubicados por abajo de un Distribuidor, en particular en una línea de patrocinio.

Inscripción (Inscribir): Acción de contratarse con la Compañía para operar un Negocio independiente.

Período Rotante de Cuatro Semanas: Bloque rotante de cuatro periodos de pago consecutivos (cuatro viernes).

Informe de Genealogía: Informe generado por la Compañía que proporciona datos registrados relativos a las identidades e información de las ventas del Equipo de un Distribuidor.

Volumen de Grupo: Volumen sujeto a bonificación de la venta de Productos generada por el Equipo de un Distribuidor

The Hub: Programas informáticos que operan como oficina de apoyo.

Material Oficial de USANA: Material publicitario e información que la Compañía proporciona en relación con los Productos y la Oportunidad del Negocio.

Colocación: Posición de un Distribuidor en la Línea Descendente de un Patrocinador.

Clientes Preferenciales: Individuos que compran Productos para consumo personal directamente de USANA, a precio de descuento. Los Clientes Preferentes no están autorizados a revender los productos y no participan en el Plan de Compensación.

Productos: Productos que los Distribuidores están autorizados a comercializar y vender de conformidad con este Contrato.

Partes Relacionadas: Los funcionarios, consejeros, propietarios, empleados, representantes o filiales de USANA. Las Partes Relacionadas se consideran terceros beneficiarios del Contrato para fines de este que hagan referencia específica de ellos, incluyendo, entre otros, el Convenio de Resolución de Controversias en la Sección 63.

Herramientas de Mercadeo: Material creado por la Compañía, de cualquier tipo, para fines de venta de los Productos, reclutamiento o capacitación de los Distribuidores.

Volumen de Compra: Puntos generados por la venta de Productos por un Distribuidor.

Patrocinador: Línea Ascendente directa de un Distribuidor.

Equipo: Equipo de un Distribuidor, consta de todos los Clientes Preferenciales y los Distribuidores que están abajo de él en la organización de ventas.

Línea Ascendente: La línea directa de patrocinio por arriba de un Distribuidor.

USANA o la Compañía: USANA Health Sciences Colombia S.A.S.

Kit de Bienvenida: Selección de los materiales de capacitación de la Compañía y literatura de apoyo para el negocio que adquieren todos los nuevos Distribuidores. El Kit de Bienvenida se vende al costo a Distribuidores, no genera bonificación y es la única compra requerida para ser Distribuidor.



USANA Health Sciences Colombia, S.A.S.
Centro de Experiencia USANA Gradecco
Business Plaza Calle 127 14-54 Local 104
Bogotá D.C. Colombia

Fecha de Vigencia: 18 de octubre de 2022

CCR018193 es-CO 09/22