

México

Términos y Políticas Para Distribuidores

Fecha de Vigencia: 4 de junio de 2024



© Copyright 2024 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., Salt Lake City, UT 84120 "U.S.A."

TÉRMINOS Y POLÍTICAS PARA DISTRIBUIDORES

1. Solicitud de distribución.....	3	36. Observancia de la ley.....	12
2. Mayoría de edad.....	3	37. Cuidado de productos y requisitos de control de calidad.....	12
3. [Reservado].....	3	38. Cuota de ventas minoristas.....	12
4. Inscripción temporal.....	3	39. Bonificaciones y ajustes.....	12
5. Derechos y privilegios de los Distribuidores.....	3	40. Impuestos.....	13
6. Condición de empresario independiente.....	3	41. Entrega y riesgo de pérdida.....	13
7. Terminación por parte del Distribuidor.....	4	42. Política de devoluciones.....	13
8. Adhesión al plan de compensación.....	4	43. Devoluciones por revocación de compra.....	14
9. Material creado por el Distribuidor.....	4	44. Abuso de devolución.....	14
10. Afirmaciones acerca de los productos.....	5	45. Plazo y renovación de un negocio USANA.....	14
11. Afirmaciones acerca de ingresos y estilo de vida.....	5	46. Investigación y aviso de incumplimiento de las políticas.....	14
12. Redes sociales.....	6	47. Cumplimiento.....	14
13. Precio mínimo publicitado.....	6	48. Proceso de Apelación.....	14
14. Promoción a través de correo electrónico.....	6	49. Efecto de la terminación.....	14
15. Promoción en medios.....	6	50. Protección de información Confidencial.....	15
16. Propiedad intelectual.....	6	51. Indemnización.....	15
17. Uso del nombre, figura e imagen del Distribuidor.....	7	52. Modificaciones.....	15
18. Puntos de servicio.....	7	53. Asunción de riesgos.....	15
19. Ventas en línea.....	7	54. Renuncia al cambio de patrocinio.....	16
20. Reclutamiento no autorizado; participación en otras compañías de ventas directas.....	7	55. Contrato integrado.....	16
21. Productos de la competencia y prohibición de incurrir en esfuerzos de promoción no adecuados.....	8	56. Fuerza mayor.....	16
22. Reclutamiento de miembros de otras líneas de patrocinio.....	8	57. Divisibilidad.....	16
23. No denigrar.....	9	58. Supervivencia.....	16
24. Un negocio por Distribuidor.....	9	59. Renuncia.....	16
25. Cosolicitantes.....	9	60. No dependencia.....	16
26. Transferencias de Contrato.....	9	61. Encabezados.....	16
27. Separación de los socios del negocio.....	10	62. Traducciones.....	16
28. Terminación por parte de la Compañía.....	10	63. Términos en mayúscula.....	16
29. Cambios de patrocinador/colocación.....	10	64. Datos personales y derecho a la privacidad.....	16
30. Inscripciones en conflicto.....	11	65. Acuerdo sobre solución de controversias.....	17
31. No manipulación.....	11	66. Definiciones.....	18
32. Ventas autorizadas.....	11		
33. Actos de familiares, socios o personas afiliadas, entidades asociadas o terceros.....	11		
34. Negocios internacionales.....	12		
35. Babycare.....	12		

1. SOLICITUD DE DISTRIBUCIÓN

Una persona puede solicitar convertirse en Distribuidor mediante el cumplimiento de los siguientes pasos:

- Llenar, firmar y enviar de vuelta a la Compañía, ya sea a través de plataformas digitales o en físico, el Contrato, debidamente firmado;
- Proporcionar su RFC (Registro Federal de Contribuyentes) mediante la entrega de una copia de su Constancia de Situación Fiscal además de su CURP (Clave Única de Registro de Población) y su información de contacto;
- Proporcionar copia de comprobante de domicilio con no más de tres (3) meses de antigüedad;
- Adquirir un Kit de Bienvenida; y
- Proporcionar copia de identificación oficial (INE, pasaporte, cédula profesional, licencia de manejo, etc.) Los Distribuidores deben presentar prueba de su identidad si así se les requiere.

El Distribuidor puede solicitar a su Patrocinador toda la información sobre cómo llenar el Contrato y cómo adquirir el Kit de Bienvenida. Aparte del Kit de Bienvenida, no es necesario que el Distribuidor adquiera producto o material alguno para convertirse en Distribuidor.

El Solicitante entiende que al aceptar y firmar los Términos y Políticas, así como el Contrato y el Plan de Compensación, a través de plataformas digitales, se entenderá que el Solicitante ha firmado los mismos para todo efecto jurídico y, con esto, manifiesta su total aceptación como firmante del Contrato y teniendo todos los efectos jurídicos, en términos del Código de Comercio y del Código Civil Federal.

Si la Compañía no cuenta con un RFC (Constancia de Situación Fiscal) y CURP válidos del Distribuidor, así como la información de su cuenta bancaria, la Compañía retendrá todos los pagos por bonificaciones, entre otros, hasta que dicha información sea proporcionada debidamente; en el entendido que el Distribuidor perderá todo derecho a recibir dichos pagos después de un periodo de seis (6) meses, contados a partir de la firma del Contrato.

2. MAYORÍA DE EDAD

Las personas que no tengan al menos la mayoría de edad en su país de residencia, no podrán ser Distribuidores, y ningún Distribuidor que tenga conocimiento de dicho requisito deberá Reclutar o Patrocinar, o intentar reclutar o patrocinar a persona alguna que no tenga la mayoría de edad.

3. [RESERVADO]

4. INSCRIPCIÓN TEMPORAL

Toda nueva inscripción se considerará como temporal los primeros treinta (30) días, periodo en el cual el Distribuidor deberá aceptar los Términos del Contrato. Si al final del periodo de inscripción temporal de treinta (30) días el Distribuidor no acepta los Términos y Políticas del Contrato, la cuenta del Distribuidor quedará temporalmente suspendida y podría ser cancelada.

5. DERECHOS Y PRIVILEGIOS DE LOS DISTRIBUIDORES

Este contrato otorga a los Distribuidores los siguientes beneficios y privilegios:

- Comprar productos USANA a precio de Distribuidor con descuento;
- Participar en el Plan de Compensación USANA (y obtención de bonos y bonificaciones, en la medida en que el Distribuidor sea elegible para ello);
- Patrocinar a otras personas como Clientes Preferentes, Afiliados o Distribuidores bajo el esquema de negocio USANA y, por consiguiente, construir un Equipo;
- Vender Productos USANA y quedarse con la diferencia entre el precio que el Distribuidor pagó a la Compañía por los productos y el precio al que el Distribuidor vendió los productos a sus Clientes;
- Participar en concursos promocionales u organizados como incentivo, así como en otros programas USANA;
- Asistir a las convenciones y eventos USANA organizados a nivel internacional (por propia cuenta del Distribuidor); y
- Participar en eventos de apoyo, servicio, capacitación, eventos motivacionales o de reconocimiento, patrocinados por USANA, mediante el pago de los cargos correspondientes, si aplica.

La participación continua por parte de un Distribuidor en alguna de las actividades que arriba se describen, o la aceptación de cualquiera de los beneficios estipulados en el Contrato, constituye la aceptación del Contrato mismo, así como de todas y cada una de sus renovaciones y modificaciones.

6. CONDICIÓN DE EMPRESARIO INDEPENDIENTE

Los Distribuidores son empresarios independientes. Este Contrato no crea ninguna relación de patrón/empleador, representación, sociedad o coinversión entre la Compañía y el Distribuidor y los Distribuidores no se ostentarán como empleados, agentes o representantes de la Compañía o adquirentes de una franquicia. Los Distribuidores

son responsables del pago del impuesto sobre la renta u otros impuestos que deban pagar y de sus propios gastos del negocio. Los Distribuidores no tienen derecho a las prestaciones que USANA pudiera poner a disposición de sus empleados. Los Distribuidores podrán contratar ayudantes o asistentes sin tratar de obtener la aprobación de la Compañía, pero los Distribuidores que contraten terceros, continuarán siendo absolutamente responsables de las actividades de esos ayudantes o asistentes, de tal forma que cualquier violación al Contrato por cualquiera de ellos se considerará como una violación por parte del Distribuidor que lo haya contratado. Los Distribuidores no serán tratados como empleados para efectos de Impuestos Estatales o Federales o por cualquier otra causa.

Los Distribuidores establecerán sus propias metas, horarios, lugar de trabajo o métodos de ventas, en tanto cumplan con el Contrato. Los Distribuidores son absolutamente responsables de todas las decisiones que tomen y de todos los costos en que incurran con respecto a sus actividades conforme a este Contrato. Todos los Distribuidores asumen cada uno de los riesgos empresariales y de negocios relacionados con el Contrato. Los Distribuidores son responsables de obtener todas las licencias y permisos, así como demás autorizaciones gubernamentales, ya sean a nivel estatal o local, incluyendo, entre otros, los requisitos que deban satisfacer para hacer negocios en estados distintos al estado de su domicilio.

7. TERMINACIÓN POR PARTE DEL DISTRIBUIDOR

El Distribuidor puede voluntariamente dar por terminado su Contrato de las siguientes maneras:

- **Notificación por escrito.** El Distribuidor puede dar por terminado su Contrato en cualquier momento, sin importar la razón. La cancelación deberá hacerse por escrito y enviarse a la Compañía a través de correo electrónico enviándolo a la dirección USANA.EscuchaMX@USANAinc.com, o por correo postal al domicilio social de la Compañía.
- **No renovación.** Mediante la no renovación de su Contrato.
- **No ratificación de aceptación y adhesión al Contrato.** Ocasionalmente se puede solicitar a los Distribuidores ratificar su solicitud de Contrato y su adhesión al mismo. La no aceptación del Contrato puede dar como resultado la cancelación del Contrato.

8. ADHESIÓN AL PLAN DE COMPENSACIÓN

Los Distribuidores deben aceptar los términos del Plan de Compensación. Queda prohibido a los Distribuidores:

- Incitar o pedir a otros Clientes, Afiliados o Distribuidores, potenciales o existentes, que participen en USANA de alguna manera que difiera de lo establecido en el Plan de Compensación;
- Incitar o pedir a otros Clientes, Afiliados o Distribuidores, potenciales o existentes, que celebren algún acuerdo o contrato diferente a los acuerdos o contratos oficiales de USANA para convertirse en Distribuidores o Clientes Preferentes;
- Incitar o pedir a otros Clientes, Afiliados o Distribuidores, potenciales o existentes, que hagan compras o pagos a una persona o entidad para poder 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 Afiliados, o
- Crear su propio formulario de inscripción o solicitud. La Inscripción de Distribuidores y Afiliados solo puede hacerse a través del sitio web corporativo de USANA o a través de la página web personal USANA de un Distribuidor. Cualquier otro sitio web creado por el Distribuidor deberá estar enlazado únicamente a la Página Web Personal USANA del Distribuidor para efectuar la inscripción.

9. MATERIAL CREADO POR EL DISTRIBUIDOR

Los Distribuidores pueden crear sus propios materiales publicitarios y de capacitación siempre y cuando dichos materiales cumplan con todo lo dispuesto en estos Términos y Políticas, así como en la legislación aplicable, incluyendo que el material:

- Claramente muestre que fue creado por un Distribuidor Independiente, agregando de manera visible a dicho material el logotipo de Distribuidor Independiente USANA, mismo logotipo que está disponible para su descarga en The Hub. Los Distribuidores no deben usar logotipo corporativo USANA alguno 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, que incluya material que, a discreción de la Compañía, sea descortés, engañoso, falaz, ilegal, indecente, no ético, ofensivo o inmoral.
- Sea veraz en su contenido, no haga declaraciones engañosas relacionadas con la

obtención de ingresos o el estilo de vida, como tampoco declaraciones respecto a efectos terapéuticos de los productos;

- No insinúe una oportunidad de empleo;
- Se apegue a todas las leyes y normas de conducta aplicables a la publicidad y a las prácticas éticas en los negocios;
- No transgreda los derechos de propiedad intelectual de la Compañía o los de terceros;
- No implique que dicho material ha sido aprobado, avalado, producido o recomendado por USANA;
- No se venda a otros Distribuidores con fines de lucro; y
- Solo se promoció dentro de la propia línea ascendente y el equipo del Distribuidor.

Para garantizar el pleno cumplimiento de la política de publicidad de USANA, los Distribuidores que deseen crear, compartir o promocionar material publicitario de manera independiente deben guiarse y regirse por estos Términos y Políticas y completar la Certificación en Publicidad, disponible en The Hub. El cumplimiento de la Certificación autoriza al Distribuidor para producir material publicitario. Toda infracción resultará en las acciones correspondientes, incluyendo la suspensión o terminación del Contrato. En caso de que un Distribuidor desee que el material que él mismo ha creado sea revisado por el departamento de Ética y Educación, puede enviarlo a ethics@USANAinc.com. USANA se reserva el derecho de solicitar la edición o remoción del material según lo considere necesario. Los Distribuidores son los únicos responsables de las afirmaciones acerca de Productos o de Ingresos y Estilo de Vida que aparezcan en el material generado mediante el uso de herramientas de inteligencia artificial. Las afirmaciones en los materiales publicitarios se evaluarán en función del idioma original en el que se publiquen.

10. AFIRMACIONES ACERCA DE LOS PRODUCTOS

Queda prohibido a los Distribuidores hacer afirmación alguna en el sentido de que los productos USANA son útiles en la cura, el tratamiento, el diagnóstico, el alivio o la prevención de enfermedad alguna o los síntomas de enfermedad padecimiento o lesión alguna. 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 alguno de los Productos está registrado ante alguna entidad reguladora o que ha sido aprobado por esta.

11. AFIRMACIONES ACERCA DE INGRESOS Y ESTILO DE VIDA

Al presentar o hablar de la oportunidad USANA o del Plan de Compensación, los Distribuidores no deben incurrir en afirmaciones, declaraciones o testimonios acerca de los ingresos que sean engañosos (colectivamente, “Afirmaciones sobre los Ingresos”).

Las Declaraciones acerca de ingresos engañosas incluyen cualquier declaración, testimonio u otra manifestación, ya sea escrita u oral, relacionada con cualquiera de lo siguiente con respecto a la Oportunidad de Negocio de USANA:

- Ingresos, ganancias o utilidades exageradas o garantizadas;
- Ingresos, ganancias o utilidades hipotéticas, potenciales o estimadas que en cualquier forma sean fraudulentas;
- Declaraciones de que los Distribuidores pueden obtener ingresos residuales o ilimitados, o bien reemplazarlos en cualquier otra forma;
- Declaraciones de que los Distribuidores pueden obtener libertad financiera; o
- Cualquier otra información falsa, no verdadera, o que en alguna otra forma sea engañosa o potencialmente engañosa y falsamente revele ingresos o resultados de ganancias típicas.

Para que una Declaración acerca de Ingresos no sea engañosa, debe apegarse en forma estricta a cada uno de los siguientes requisitos:

- A menos que la declaración sea típica, el Distribuidor debe incluir la Exención de Responsabilidad correspondiente que vincula a la versión más reciente de la Cláusula de Exención de Responsabilidad sobre Ingresos de USANA (la “IDS”, por sus siglas en inglés), ubicada en usanaincome.com; los Descargos de Responsabilidad acerca de Ingresos Vigentes están disponibles en The Hub;
- Los Distribuidores no podrá divulgar los montos de cualquier bono, comisión, o compensación por parte de USANA o mostrar cheques, copias de cheques ni, estados de cuentas bancarias; declaraciones de impuestos o registros financieros similares; y
- Los Distribuidores no podrán alterar ni maquillar verbalmente las Declaraciones acerca de Ingresos o las IDS en ninguna forma, incluyendo, entre otras, adicionar cualquier tipo de texto.

Los Distribuidores no pueden hacer afirmaciones engañosas sobre los ingresos relacionados con el “estilo de vida” (Afirmaciones sobre Estilo de Vida). Una Afirmación sobre Estilo de Vida es un enunciado o descripción que sugiere o afirma que un Distribuidor puede lograr resultados poco comunes. Los ejemplos de Afirmaciones sobre Estilo de Vida que inducen al engaño incluyen, entre

otras, declaraciones o afirmaciones en el sentido de que la Oportunidad USANA resultará en:

- Retiro anticipado o poder dejar el trabajo;
- Ingresos equivalentes a una carrera de tiempo completo (“ingresos al nivel de una carrera”);
- Un estilo de vida lujoso;
- La capacidad de comprar una casa o un vehículo;
- Vacaciones; o
- Cualquier otra cosa similar a lo anterior que refleje de manera errónea los ingresos típicos o
- Los resultados en términos de ganancias de los Distribuidores USANA.

Adicionalmente, los Distribuidores no deben mencionar a USANA ni referirse a USANA en relación con ninguna Declaración sobre Ingresos o Declaración sobre Estilo de Vida a modo de implicación, por ejemplo, mencionando a USANA en una publicación en redes sociales en cercana proximidad a una publicación que sugiera un estilo de vida lujoso.

Al hacer presentaciones o hablar acerca de los ingresos o del Plan de Compensación, los Distribuidores deben aclarar a sus prospectos que el éxito financiero en USANA exige la venta de productos USANA, compromiso, esfuerzo, una inversión financiera y habilidades 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 todas las publicaciones que se hagan en los sitios de redes sociales que tengan, operen o controlen, cumplan con estos Términos y Políticas. Los ejemplos de plataformas de redes sociales incluyen, entre otros, blogs, Facebook, Instagram, X, LinkedIn, YouTube, WeChat o Pinterest.

13. PRECIO MÍNIMO PUBLICITADO

Los Distribuidores pueden vender Productos que formen parte de su inventario al precio que decidan. Sin embargo, los Productos no pueden anunciarse a un precio por debajo del Precio de Pedido Automático, según se establece en la lista de precios disponible en The Hub. No obstante, los Distribuidores pueden publicitar junto con los productos los siguientes incentivos no relacionados con el precio: envío gratis, prendas con logotipo gratis o con descuento, así como muestras de productos.

14. PROMOCIÓN A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO

Para cumplir con la ley y evitar dañar la integridad de la marca USANA, queda prohibido a los Distribuidores el envío de correos electrónicos no solicitados para promocionar USANA, sus Productos y la Oportunidad de Negocio entre personas que no han solicitado específicamente el envío de dicha información. Las peticiones que hagan los destinatarios de dichos mensajes en el sentido de interrumpir el envío de esos mensajes a través de correo electrónico deberán atenderse de inmediato.

15. PROMOCIÓN EN 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, radio, televisión, carteles o espectaculares, así como 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 recibe una solicitud por parte de algún miembro de los medios o de algún órgano informativo, de amplia difusión (por ejemplo, medios informativos con difusión a nivel nacional o mundial), el Distribuidor deberá remitir la solicitud de información a USANA.EscuchaMX@USANAinc.com.

16. PROPIEDAD INTELECTUAL

USANA es titular único y exclusivo de toda la propiedad intelectual de USANA, incluyendo los nombres de Productos USANA, marcas registradas, marcas comerciales, imagen, 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 publicitar los Productos USANA y para promover su Negocio USANA, de conformidad con estos Términos y Políticas. Los Distribuidores no pueden utilizar elemento alguno de dicha Propiedad Intelectual para ningún otro fin. La licencia limitada otorgada a cada Distribuidor para hacer uso de la Propiedad Intelectual concluye inmediatamente después de la cancelación (por cualquier razón, ya sea voluntaria o involuntaria) del Contrato. Tras la terminación de la licencia limitada, el ex Distribuidor deberá de suspender de inmediato el uso de la Propiedad Intelectual, devolver a USANA todas las copias impresas de la Propiedad Intelectual, y eliminar de manera permanente toda copia electrónica que posea de la Propiedad Intelectual. Para proteger la integridad de la marca y la propiedad intelectual de la compañía, queda prohibido a los Distribuidores:

- Intentar registrar o vender elemento alguno de la Propiedad Intelectual en ningún país;

- Utilizar elemento alguno de la Propiedad Intelectual, o cualquier derivado de la misma 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;
- Usar el nombre de la Compañía como nombre de una red social o en un nombre de usuario, a menos que en el uso se indique claramente que se trata de un Distribuidor independiente;
- Grabar o reproducir en audio o video materiales 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, la fotografía o imagen, así como materiales registrados, o propiedad de personas relacionadas con USANA, sin el previo consentimiento por escrito de dicha persona y/o de USANA.

A los Distribuidores se les permite utilizar USANA en su nombre de usuario o en su perfil en sus redes sociales si el Distribuidor:

- Incluye su nombre o el nombre de su negocio tal como aparece en su expediente de USANA, y
- Se identifica claramente como Distribuidor Independiente en la biografía de su perfil.

Si la página en redes sociales es de un grupo, privado o público, se debe incluir una única persona de contacto en la biografía o perfil.

17. USO DEL NOMBRE, FIGURA E IMAGEN DEL DISTRIBUIDOR

Los Distribuidores otorgan a USANA una licencia irrevocable y perpetua para el uso de su nombre, testimonios, figura, fotografías, imagen, grabaciones de audio y/o video, así como cualquiera otra representación del Distribuidor en material promocional de USANA. Los distribuidores renuncian a todo derecho por publicidad así como a todo derecho a recibir una compensación por el uso que usana haga de dicho material.

18. PUNTOS DE SERVICIO

Para proteger la integridad de la marca USANA, los Distribuidores pueden exhibir y vender al menudeo los Productos únicamente en sitios que sean principalmente negocios relacionados con servicios (definidos como negocios en donde los servicios son la principal fuente de ingresos). Los sitios autorizados incluyen, de manera enunciativa mas no limitativa, spas enfocados en salud, salones de belleza, y consultorios médicos y quiroprácticos. No se podrá exhibir al público en general carteles de los Productos ni otro material publicitario de USANA para atraer al público 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 (por ejemplo, negocios no relacionados con servicios en los que los servicios no sean la principal fuente de ingresos). Los puntos de ventas minoristas incluyen a los quioscos físicos.

19. VENTAS EN LÍNEA

Para proteger la integridad de la marca USANA y la capacidad de otros Distribuidores para participar de manera significativa en la Oportunidad de Negocio, no se permiten las ventas en línea en sitios de anuncios clasificados, sitios de subastas, sitios de comercio electrónico ni sitios de surtido de pedidos, incluyendo, de manera enunciativa mas no limitativa, Amazon, 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 de (de los) sitio(s) deberá asignarse a uno de los Centros de Negocio operados por el Distribuidor cuyo sitio de redes sociales generó la venta; el Volumen de Compra no podrá asignarse a un Centro de Negocio perteneciente a otro Distribuidor ni el Volumen de Compra generado por un pedido podrá distribuirse entre múltiples Centros de Negocio manejados por el Distribuidor.

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

Durante la vigencia del Contrato, y por un periodo de doce (12) meses después del vencimiento o terminación del mismo por cualquiera de las partes, sin importar la razón, un Distribuidor no puede promover productos ni reclutar directa ni indirectamente a Distribuidores, Afiliados o Clientes para participar de manera alguna en otra Compañía de Ventas Directas Competidora.

El término “Reclutar” significa patrocinar, instar, inscribir, alentar, o bien, el esfuerzo de influir de alguna otra manera, ya sea de manera directa o indirecta, real o tentativa. Esto incluye cualquier acción que pudiera ser causa de terminación o detrimento de la relación de negocio entre algún Distribuidor, Afiliado o Cliente Preferente USANA, o cualquier promoción que pueda preverse para atraer alguna consulta de otros Distribuidores, Afiliados o Clientes sobre cualquier Compañía de Ventas Directas Competidora. Dicha conducta constituye una instigación indebida, incluso si las acciones del Distribuidor son en respuesta a alguna consulta hecha por otro Distribuidor, Afiliado o Cliente. El término “Promover” significa vender, ofrecer vender o promover con cualquier Distribuidor actual, ya sea de manera directa

o indirecta, los productos o la oportunidad de negocio de la Compañía de Ventas Directas Competidora a cualquier Distribuidor, Afiliado o Cliente (sin importar si es de su conocimiento o no que la persona es Distribuidor, Afiliado o Cliente USANA) a través de cualquier medio, incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, el uso de sitios web, blogs u otros sitios de redes sociales en donde hablen de la Oportunidad de Negocio o los Productos o los promueven, o en donde hayan hablado de la Oportunidad de Negocio o los Productos, o los hayan promovido. La promoción general de cualquier Compañía de Ventas Directas Competidora en Internet o en redes sociales que esté disponible al público en general se considerará una instigación de los Distribuidores de USANA.

Los Distribuidores que tengan el rango de Líder Rubí o superior o que ganen por lo menos MXN \$250,000 al año no podrán trabajar ni participar en ninguna Compañía de Ventas Directas Competidora durante la vigencia del Contrato y por un plazo de seis (6) meses después del vencimiento o terminación del contrato por cualquiera de las partes y por razón que sea. Asimismo, se exigirá a los Distribuidores que participen en una Compañía de Ventas Directas Competidora la renuncia a su distribución en esa compañía cuando alcancen el rango de Líder Rubí o un ingreso anual de por lo menos MXN \$250,000.

Los Distribuidores podrán participar en otras Compañías de Ventas Directas, siempre que continúen cumpliendo con estos Términos y Políticas y lo notifiquen a USANA dentro de los 5 (cinco) días hábiles siguientes a su afiliación a alguna de estas Compañías de Ventas Directas. Los Distribuidores que se unan a otra Compañía de Ventas Directas no podrán:

- Tener acceso a la información confidencial de USANA acerca de los Clientes, incluyendo, entre otra, listas de Clientes en el Acelerador del Negocio;
- Calificar para los beneficios de reconocimiento, incluyendo viajes de incentivo, dar pláticas en eventos, etc.;
- Traspasar sus Negocios; ni
- Participar en los programas de Liderazgo o del Bono de Élite de USANA.

La Compañía ha dado acceso al Distribuidor a su Información Confidencial, que es valiosa y confidencial para la Compañía, así como a estrategias de capacitación especializada y ventas y mercadotecnia. De esa forma, el Distribuidor conviene en que esta Sección es justa y razonable, necesaria para proteger el negocio de la Compañía y de sus filiales y que no impide al Distribuidor ganarse la vida.

21. PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA Y PROHIBICIÓN DE INCURRIR EN ESFUERZOS DE PROMOCIÓN NO ADECUADOS

Los Distribuidores no indicarán ni implicarán que inscribirse en USANA es un requisito para participar en otra oportunidad de negocio o para adquirir otro producto o servicio. Los Distribuidores tampoco indicarán que recomiendan, fomentan o consideran esenciales productos y oportunidades que no sean de USANA para lograr éxito en dicha empresa. Los Distribuidores no se enfocarán o acercarán de manera específica a los Distribuidores o Clientes Preferentes para participar en algún programa de capacitación promovido que no sea de 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 personas físicas o morales que sean actualmente Afiliados o Clientes Preferentes 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 o Afiliados en un intento por atraer a otro Distribuidor o Afiliado 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 o Afiliado de otra línea de patrocinio, o si un Distribuidor aborda a un Distribuidor o Afiliado perteneciente a otra línea de patrocinio, se deberá canalizar e invitar al Distribuidor o Afiliado para que regrese a su Línea Ascendente original.
- En caso de que un prospecto de Distribuidor, Afiliado o Cliente Preferente 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 o en alguna otra oportunidad de Venta Directa 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 o Afiliados, los 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 esta sección, “denigrar” se refiere a algo desfavorable y/o negativo, sin importar si esa comunicación es verdadera o falsa. Nada de lo dispuesto en esta Sección se interpretará como prohibición de que un Distribuidor presente una acción o demanda, incluida una impugnación de la validez de la disposición de renuncia a estos Términos y Políticas, ante la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS), Procuraduría Federal de Protección al Consumidor (PROFECO) o cualquier otro organismo gubernamental o jurisdiccional, o de participar en alguna investigación conducida por cualquier organismo competente, encargado de hacer cumplir la legislación aplicable; si bien los Distribuidores han renunciado a todo derecho de compensación monetaria.

24. UN NEGOCIO POR DISTRIBUIDOR

Un Distribuidor puede operar solo un Negocio, recibir compensación de solo un Negocio, y tener intereses como propietario, socio, asociante, asociado, 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 de patrocinio (a menos que el Distribuidor haya operado su negocio por un periodo razonable antes de su matrimonio con otro Distribuidor o que haya heredado el Negocio antes de su matrimonio con otro Distribuidor). El Negocio del cónyuge debe ser un Negocio independiente y de buena fe, operado por el cónyuge.

25. COSOLICITANTES

Si un Distribuidor elige incluir a otra persona en su Negocio, el Distribuidor podrá presentar una nueva Solicitud y Contrato de Distribución y agregar a esa persona como Cosolicitante en el Contrato. Un Distribuidor que desee operar un Negocio USANA como Cosolicitante deberá:

- Cumplir con los requisitos previstos en la Solicitud de Distribución y con la edad mínima que se señalan en el Contrato;

- No haber tenido previamente ningún derecho de propiedad sobre algún Negocio ni haberlo operado. Sólo puede agregarse un Cosolicitante a una distribución. Si varias personas desean unirse para operar un Negocio deben presentar una solicitud como sociedad anónima, sociedad de personas o fideicomiso.

El Distribuidor no puede agregar o destituir a un Cosolicitante con la intención de eludir los términos del Contrato. Cada vez que se destituya a un solicitante o cosolicitante del Negocio, debe hacerse de acuerdo con los Términos del Contrato y queda sujeto a la aprobación de USANA a su discreción. Si USANA llega a tener conocimiento de que el anterior Distribuidor (Cedente) y/o el cosolicitante del Cedente han tenido un comportamiento o llevado a cabo una actividad que pudiera violar el Contrato después de haber otorgado el traspaso solicitado, USANA podrá imponer sanciones a la distribución traspasada.

26. TRANSFERENCIAS DE CONTRATO

Un Distribuidor (el “Cedente”) podrá vender o transferir su Negocio a una persona física, sociedad de personas, fideicomiso o compañía (el “Cesionario”) después de solicitar y recibir la aprobación de USANA, la cual quedará a su exclusiva y absoluta discreción. El proceso de revisión y aprobación no iniciará sino hasta que USANA haya recibido toda la documentación que se requiera conforme al Formulario de Solicitud de Transferencia de Negocio que se localiza en la plataforma The Hub y todas las partes hayan firmado y convenido dar cumplimiento a los términos y condiciones del Formulario de Solicitud de Transferencia de Negocio.

USANA no aprobará la venta o transferencia de un Negocio:

- Que involucre un Distribuidor que actualmente viole el Contrato o se encuentre sujeto a investigación por tal motivo;
- En favor de ninguna persona física o moral que sea un Distribuidor actual o que tenga un derecho de propiedad sobre algún Negocio o que haya tenido un derecho de propiedad u opere un Negocio;
- Si el Cedente o el Cesionario actualmente participa en otra Compañía de Ventas Directas;
- Si el pago por la adquisición del Negocio lo financia el Cedente o si el Cesionario no paga el valor de mercado; o
- Si USANA determina que la compra por parte del Cesionario o el traspaso en su favor no fuera del interés superior de USANA o de los Distribuidores en Línea Ascendente o Descendente del Negocio.

USANA tampoco aprobará la venta o transferencia de un Negocio a menos que el vendedor y el

comprador hayan cumplido con todos los requisitos establecidos en el Formulario de Solicitud de Transferencia de Negocio. El Cedente hará que el Cesionario acepte el Negocio "COMO ESTÁ". No se suscitarán cambios en la 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 de un Negocio, el Cedente no podrá tener ningún derecho financiero sobre el mismo, incluyendo, entre otros, la recepción de pagos del Negocio o del Cesionario después de la fecha de la transferencia. El Cedente tampoco podrá recibir compensación alguna del Negocio por las ventas que ocurrieren después de la fecha de la transferencia. Además, el Cedente no podrá participar en la administración o control de un Negocio después de la fecha del traspaso, incluyendo, entre otros, dar asesoría general sobre un negocio al Cesionario.

Como contraprestación adicional por la aprobación de la transferencia, si se otorga, y además de las restricciones a los Distribuidores cuyo negocio se haya dado por terminado conforme a lo previsto en los Términos y Políticas de USANA, el Cedente conviene de manera expresa que durante el año siguiente a la firma de esta Solicitud de Transferencia de Negocio por parte de USANA el Cedente no trabajará en o para ninguna Compañía de Ventas Directas, ya sea como empleado, empresario independiente o en cualquier otra forma. El Cedente declara y conviene que esta restricción de trabajar en o para una Compañía de Ventas Directas es razonable para proteger tanto el derecho sobre el negocio como el derecho propio de USANA y del Cesionario. El Cedente conviene además que esta restricción es razonable respecto a la duración de un año y declara, reconoce y conviene que el cumplimiento expreso de la misma no será indebidamente oneroso. Las Partes entienden y convienen que, si el Cedente trabaja en o para una Compañía de Ventas Directas en violación a esta estipulación, USANA podrá dar por terminado el Contrato del Cesionario y tratar de obtener la indemnización por otros daños y perjuicios u otra compensación a la que tuviera derecho. USANA también se reserva el derecho de dar por terminado el Contrato con el Cesionario y de tratar de obtener la indemnización por daños y perjuicios u otra compensación a la que tuviera derecho si llega a ser de su conocimiento que el Cedente ha incumplido con cualesquiera de las estipulaciones del Contrato de Distribución o los Términos y las Políticas de USANA, o que alguna declaración u otra información incluida en la Solicitud de Transferencia del Negocio es falsa o no está completa.

Antes de transferir un Negocio a un tercero, USANA tendrá el derecho de tanto para adquirir el Negocio por lo que resulte menor de:

- Los mismos términos ofrecidos al tercero y aceptados por el mismo, quien está listo, dispuesto y en posibilidad de ejecutarlo; o bien
- El valor justo de mercado del negocio, según lo haya determinado un valuador profesional mutuamente nombrado por USANA y el Distribuidor. El costo de la valuación será costado por USANA.

27. 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 o las personas físicas y/o morales 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 mas no limitativa, capacitación, promoción de los Productos o de la Oportunidad de Negocio y Reclutamiento.

28. TERMINACIÓN POR PARTE DE LA COMPAÑÍA

La Compañía podrá, a su discreción, dar por terminado este Contrato sin necesidad de una notificación por anticipado al Distribuidor en cualquiera de las siguientes situaciones:

- El Distribuidor y/o el Negocio del Distribuidor llegan a ser o se les declara insolventes o en quiebra;
- El Distribuidor y/o el Negocio del Distribuidor son declarados en quiebra o suspensión de pagos o quedan sujetos a otro procedimiento relacionado con su liquidación o solvencia, y dicho procedimiento no se deseché dentro de los 90 (noventa) días naturales siguientes a la fecha en que se haya presentado; o
- El Distribuidor y/o el Negocio del Distribuidor hacen una cesión de sus bienes en beneficio de sus acreedores.

29. 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 su Negocio e inmediatamente reinscribirse 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 periodo de espera de seis (6) meses consecutivos, durante los cuales, el ex Distribuidor no puede participar en ninguna Actividad Relacionada con el Negocio USANA ya sea por él mismo o indirectamente a través de otro Distribuidor. Los Distribuidores no podrán dar por terminado su Negocio y posteriormente trabajar como Afiliados en un lugar diferente durante un periodo de espera de 6 meses.

30. INSCRIPCIONES EN CONFLICTO

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 significativa 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, a menos que el posible Distribuidor solicite lo contrario en un lapso de diez (10) días. Si llegase a surgir algún cuestionamiento en relación con el Patrocinio de un Distribuidor, la decisión definitiva es prerrogativa de USANA.

31. 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 el Negocio son escasos o nulos acerca de su Negocio, o que no tienen intención de operar un Negocio;
- Inscribir a individuos como Distribuidores o Afiliados cuando su deseo era ser solo 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 Clientes finales o consumir personalmente en un Periodo Rotante de Cuatro Semanas; tampoco alentar a otros a hacerlo;
- Abusar en las devoluciones, para solicitar el reembolso;
- Participar en compras en Líneas Descendentes (hacer pedidos en un Centro de Negocio diferente del que generó la venta);
- No enviar la solicitud de Distribución o de Cliente Preferente en un plazo de un día hábil; y
- Cualquier otra conducta ilegal, fraudulenta o no ética.

Los Distribuidores aceptan que la Compañía puede ajustar o recuperar toda 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 devolver a la Compañía cualquier suma que se haya otorgado como resultado de la manipulación del Plan de Compensación o llevar a cabo el necesario papeleo que permita a la Compañía retener la suma correspondiente en futuros pagos para el Distribuidor.

32. VENTAS AUTORIZADAS

A los Distribuidores solo se les permite vender Productos a Clientes, tal como se define aquí. Los Distribuidores no pueden vender o transferir Productos a ninguna persona o entidad de la cual el Distribuidor sabe, o tiene motivos para saber, que pretende revender los Productos. Los Distribuidores no pueden vender o transferir a un individuo una cantidad de Productos mayor a la que el individuo pueda consumir personalmente en un Periodo Rotante de Cuatro Semanas.

33. ACTOS DE FAMILIARES, SOCIOS O PERSONAS AFILIADAS, ENTIDADES ASOCIADAS O TERCEROS

Si algún familiar directo del Distribuidor, incluyendo, entre otros, el cónyuge o conviviente, lleva a cabo alguna actividad que de realizarla el Distribuidor violaría alguna estipulación de este Contrato, dicha actividad se considerará una violación por parte del Distribuidor. Asimismo, el Distribuidor será responsable de cualquier violación a estos Términos y Políticas en que llegue a incurrir una persona moral (por ejemplo, una sociedad anónima, sociedad de personas o empresa con nombre

comercial) que esté asociada con el Distribuidor. Además, si un tercero que actúa por cuenta o con la ayuda activa o pasiva de un Distribuidor realiza algún acto que se considere una violación a este Contrato, dicho acto será imputable al Distribuidor, y su negocio podrá darse por terminado.

34. NEGOCIOS INTERNACIONALES

Los Distribuidores pueden vender y promover los Productos, la oportunidad y servicios USANA, o bien Reclutar o Inscribir a Distribuidores, Afiliados o Clientes potenciales solo 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 y reglamentos aplicables en dicho país, así como con las políticas de USANA específicas para ese país, incluida la venta de los Productos específicamente diseñados, formulados, etiquetados y aprobados para dicho mercado en particular.

35. BABY CARE

No obstante nuestra política sobre Negocios Internacionales, solo 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.

36. OBSERVANCIA DE LA LEY

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

37. CUIDADO DE PRODUCTOS 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 quedar sujeto a graves sanciones civiles y penales. A la mayor brevedad posible, tras la recepción de los Productos, los Distribuidores deben inspeccionar los Productos y sus empaques para detectar daños, defectos, sellos rotos, evidencias de manipulación u otras disconformidades (un "Defecto"). Si se

detecta algún Defecto, no se ofrezca el Producto para su venta e infórmese sin demora del Defecto a USANA. Los Distribuidores también deben inspeccionar el inventario regularmente en busca de Productos caducados o próximos a caducar para retirarlos del inventario. Los Distribuidores no pueden vender Productos más allá de su vida útil, que hayan caducado o que estén a noventa (90) días de caducar. Los Productos deben almacenarse en un lugar fresco y seco, lejos de la luz solar directa, y en un ambiente en que ni los Productos ni el empaque de los Productos sean susceptibles de daños físicos. Los Distribuidores también deben cooperar con USANA en lo relativo a la recuperación de los Productos o la difusión de información sobre seguridad del consumidor.

38. CUOTA DE VENTAS MINORISTAS

Para ayudar a asegurar el cumplimiento de las leyes aplicables a las compañías de Ventas Directas, los Distribuidores deben vender productos a cuando menos cinco (5) Clientes cada Periodo Rotante de Cuatro Semanas para calificar para recibir bonificaciones. Estos clientes pueden ser Clientes minoristas, Clientes Preferentes 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 periodo de dos (2) años y entregarlos a USANA en caso de que la Compañía así lo solicite.

39. 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 disminuirá 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.

40. IMPUESTOS

El Distribuidor es el único responsable de enterar los impuestos causados por sus actividades conforme al Contrato de Distribución.

El Distribuidor expresamente acepta, y la Compañía expresa su consentimiento, en que ésta última calculará y retendrá el impuesto sobre la renta causado por los pagos derivados de su actividad de mediación mercantil, de conformidad con lo establecido en el Artículo 94, fracción VI de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

USANA deberá emitir los comprobantes fiscales respectivos, de conformidad con la legislación fiscal mexicana.

Si el Distribuidor mantiene por seis (6) meses consecutivos el nivel de Líder Plata o superior, el Distribuidor podrá solicitar a la Compañía, y ésta última podrá aceptar, a su discreción, el cesar el régimen fiscal descrito en el segundo párrafo de la presente cláusula, teniendo por consecuencia que el Distribuidor cambie su régimen fiscal al régimen general de actividades empresariales previsto en el Título IV, Capítulo II de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Esta opción solo se podrá ejercer en el ejercicio fiscal siguiente al que se realice la solicitud del Distribuidor y aceptación por parte de la Compañía.

En dicho supuesto el Distribuidor deberá emitir los comprobantes fiscales por las bonificaciones semanales y mensuales que reciba por sus actividades de mediación mercantil, desarrolladas con siete (7) días de anticipación a los pagos correspondientes.

La Compañía únicamente aceptará comprobantes fiscales emitidos de conformidad con la legislación fiscal, emitidos exclusivamente por la persona física o moral registrada como Distribuidor. Si la entidad comercial del Distribuidor es publicada por las autoridades fiscales (SAT) en alguna de las listas del Artículo 69-B del Código Fiscal de la Federación, USANA tendrá el derecho contra el Distribuidor de reclamar daños y perjuicios derivados de su publicación en dicho listado, así como el derecho a dar por terminado unilateralmente el Contrato por dicha infracción.

41. ENTREGA Y RIESGO DE PÉRDIDA

USANA puede entregar Productos a los Distribuidores por mensajería común. Si USANA envía Productos por mensajería común, los Distribuidores aceptan pagar el flete, manejo y otros cargos de envío pertinentes para cubrir el costo del envío de los Productos de las bodegas de USANA al domicilio para envíos del Distribuidor. La Entrega de los Productos termina cuando USANA entrega los Productos a la mensajería común y la titularidad de los Productos y el riesgo de pérdida o daños durante el traslado pasa en ese momento al Distribuidor.

42. POLÍTICA DE DEVOLUCIONES

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 algún Producto o Herramienta de Mercadeo, el comprador puede devolver dicha Herramienta de Mercadeo, así como cualquier Producto no utilizado, en un lapso de 30 días contados a partir de la fecha de compra, ya sea para cambio o reembolso del cien por ciento (100%) de su pago, descontando los cargos de envío.

Los Distribuidores deben respetar 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 el reembolso, el Distribuidor que haya vendido el producto a dicho cliente minorista deberá hacer de inmediato el reembolso del precio de compra pagado. Los clientes minoristas deberán devolver el Producto al Distribuidor que haya hecho la venta; USANA no aceptará la devolución de Productos directamente de clientes minoristas. Posteriormente, el Distribuidor deberá 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 mas no limitativa, Amazon o eBay.

Devoluciones de Productos y Herramientas de Mercadeo: Los Compradores pueden devolver cualquier Producto o Herramienta de Mercadeo hasta un año después de la fecha de compra para un reembolso del cien por ciento (100 %) (menos gastos de envío) si el Producto está en condiciones de poder revenderse. El Producto está en condiciones de poder revenderse si no se ha abierto ni usado, y el empaque y etiquetado no ha sido alterado ni dañado. Un Producto que en el momento de la venta se haya identificado claramente como no retornable, en liquidación, descontinuado o como artículo de temporada, o que esté a tres (3) meses de la fecha especificada como “útese antes de”, no está en condiciones de poder revenderse.

Las Herramientas de Mercadeo, incluido el Kit de Bienvenida, pueden devolverse a la Compañía para un reembolso del cien por ciento (100 %) si están

en condiciones de comercialización en el momento. Para estar en condiciones de comercialización en el momento, la(s) herramienta(s) de Mercadeo debe(n):

- No haberse abierto ni usado;
- No haber sido dañada(s) ni alterada(s); y
- Estar en una condición tal que sea razonable venderla(s) a precio normal.

Todas las devoluciones de un Distribuidor debe llevarlas a cabo el propietario de la cuenta a cuyo nombre se adquirió el Producto.

43. DEVOLUCIONES POR REVOCACIÓN DE COMPRA

Los Clientes y Distribuidores Inscritos recientemente tienen cinco (5) días hábiles para cancelar su compra inicial y obtener el reembolso total de su dinero. La razón de estos derechos se explica en el recibo de compra.

44. ABUSO DE DEVOLUCIÓN

Si USANA determina que un Distribuidor abusa de la garantía de satisfacción, los reembolsos para el Distribuidor se harán de conformidad con la Política de Devolución y el Negocio del Distribuidor podría darse por terminado.

45. PLAZO Y RENOVACIÓN DE UN NEGOCIO USANA

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

46. INVESTIGACIÓN Y AVISO DE INCUMPLIMIENTO DE LAS POLÍTICAS

Si USANA cree, o tiene razones para creer, que un Distribuidor ha infringido, o está infringiendo, alguna disposición 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. USANA se reserva el derecho a retener bonos, bonificaciones y otras compensaciones durante el curso de 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 disciplinarias, incluyendo, entre otras, la terminación del Contrato del Distribuidor, el Departamento de Ética y Educación notificará al Distribuidor su(s) conclusión(es). Toda notificación por escrito podrá emitirse recurriendo a los canales de uso razonable en los negocios, incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, correos electrónicos enviados a la dirección de correo electrónico del Distribuidor registrada ante la Compañía.

47. CUMPLIMIENTO

El incumplimiento del Contrato, todo comportamiento comercial ilegal, fraudulento, engañoso o falto de ética, así como todo acto u omisión por parte de un Distribuidor que la Compañía razonablemente considere que pudiera dañar su reputación o buena fe, puede resultar en la terminación, suspensión y/o en cualquier otra acción que corresponda para hacer frente al comportamiento indebido. En situaciones que USANA considere apropiadas, la Compañía podría iniciar procedimientos legales para dar curso a una compensación monetaria y/o equitativa.

48. PROCESO DE APELACIÓN

Un Distribuidor o ex Distribuidor puede apelar a una decisión del Comité de Ética ante el Comité de Apelaciones de Ética de USANA. La apelación del Distribuidor debe hacerse por escrito y debe ser recibida por el Departamento de Ética y Educación. Si el Distribuidor presenta una apelación, será revisada por el Departamento de Ética y Educación y sometida al Comité de Apelaciones de Ética. El Comité de Apelaciones de Ética revisará la decisión del Comité de Ética y notificará al Distribuidor su decisión. Esta decisión del Comité de Apelaciones de Ética será inapelable. Antes de cualquier procedimiento de resolución de conflictos, los Distribuidores deben agotar el proceso de apelaciones de USANA.

49. 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 alguno, como tampoco titularidad, derecho de reclamación ni participación algunos respecto de su ex Negocio, del Equipo con el cual el ex Distribuidor operaba, como tampoco en relación con bono y/o bonificación alguna 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 suspender el uso de todo material que lleve el logotipo, la marca o marca de servicio de USANA. El Distribuidor que voluntariamente dé por terminado su Contrato recibirá las bonificaciones y bonos correspondientes únicamente a la última semana calendario completa previa a dicha terminación.

El Distribuidor cuyo Contrato sea involuntariamente cancelado por USANA recibirá las bonificaciones y bonos correspondientes únicamente a la última semana calendario completa previa a la terminación. Sin embargo, si el dinero fuera retenido en el curso de una investigación, el Distribuidor no tendrá derecho a recibirlo, sin importar que la terminación haya sido voluntaria o involuntaria, a menos que la investigación se resuelva en favor del Distribuidor. El Distribuidor deja de tener el derecho a recibir bonificaciones o bonos después de la terminación. Si el Distribuidor tiene intención de inscribirse nuevamente en USANA después de que su relación se haya dado por terminada (ya sea de manera involuntaria o voluntaria) durante el curso de una investigación relacionada con su ética o como resultado de esta, dicho Distribuidor deberá solicitar que se le vuelva a inscribir a través del Departamento de Ética una vez que haya concluido el periodo de espera de por lo menos 12 (doce) meses después de la fecha de terminación.

50. PROTECCIÓN DE INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

La Información Confidencial de USANA incluye, de manera enunciativa mas no limitativa, las listas de Distribuidores, Afiliados y/o Clientes que conserva USANA, así como toda la información relacionada con los secretos comerciales que pueda llegar a tener un Distribuidor, o la información incluida en los Informes de Genealogía. Queda prohibido a los Distribuidores el uso de 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, queda prohibido a los Distribuidores, ya sea que actúen en su propio nombre o en nombre de un tercero:

- Revelar Información Confidencial alguna a un tercero; y
- Usar los informes, o la información contenida en los informes, para fines distintos de la construcción u operación del Negocio del Distribuidor.

Esta disposición continuará su vigencia, no obstante se haya dado por terminado el Contrato de Distribución.

51. INDEMNIZACIÓN

El Distribuidor acepta indemnizar y mantener a USANA en paz y a salvo respecto de toda demanda, así como de daños, pérdidas, multas, sanciones, sentencias, liquidaciones u otros gastos, incluyendo, de manera enunciativa mas no limitativa, honorarios razonables de los abogados de USANA por concepto de servicios legales, derivados del incumplimiento del Contrato o de estos Términos y Políticas 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 en los que incurra 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 de Distribución.

52. MODIFICACIONES

USANA podrá, a su entera discreción, misma que se ejercerá de manera razonable y de buena fe, modificar periódicamente el Contrato, incluyendo, sin limitación, estos Términos y Políticas. Las modificaciones entrarán en vigor treinta (30) días naturales después de la notificación de modificación publicada en The Hub. También se enviará un mensaje por correo electrónico a la dirección de correo electrónico del Distribuidor que USANA tenga registrada. Excepto que se estipule otra cosa en el Acuerdo de Solución de Controversias establecido en la Sección 65, los Distribuidores aceptan que toda modificación efectuada entre en vigor treinta (30) días naturales después de que se haya hecho la notificación correspondiente, y que quede automáticamente incorporada en los Términos y Políticas, o en el Contrato, como disposición efectiva y vinculante. Un Distribuidor, puede rechazar cualesquiera modificaciones propuestas dando por terminado su Contrato antes de la fecha de entrada en vigor de las modificaciones propuestas. La participación continua de un Distribuidor en la Oportunidad de Negocio en la fecha de entrada en vigor de cualquier modificación, o después de esta, constituye la aceptación del Contrato modificado. A menos que un Distribuidor lo acepte expresamente, las modificaciones no serán retroactivas para conductas ocurridas antes de la fecha de entrada en vigor de la modificación.

53. ASUNCIÓN DE RIESGOS

El 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.

54. RENUNCIA AL CAMBIO DE PATROCINIO

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 entablar demanda alguna contra usana y sus partes relacionadas que esté vinculada o se derive de la decisión de usana respecto de la colocación de un equipo desarrollado bajo un Distribuidor que indebidamente haya cambiado de patrocinador.**

55. CONTRATO INTEGRADO

El 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 sobresee todo acuerdo, previo y contemporáneo (tanto oral como escrito), entre las partes. El Contrato invalida todas las notas, memoranda, aclaraciones, conversaciones y descripciones previas relacionadas con el tema del Contrato. El Contrato no puede ser modificado ni alterado excepto como se estipula 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 llegase a surgir alguna discrepancia entre lo dispuesto en este Contrato y las afirmaciones que verbalmente haya hecho un empleado de la Compañía a un Distribuidor, o un Distribuidor a otro Distribuidor, prevalecerán las condiciones y requisitos expresos y puestos por escrito en este Contrato.

56. FUERZA MAYOR

USANA no se hará responsable de demoras ni fallas en el desempeño de sus obligaciones derivadas de circunstancias que estén más allá de su control razonable.

57. DIVISIBILIDAD

Si alguna de las disposiciones incluidas en el Contrato, tal cual existen actualmente o según sean modificadas, se considera como inválida, ilegal o inaplicable por la razón que fuere, dicha disposición será reformada solo en el grado necesario a fin de hacerla aplicable, y si no pudiese reformarse, 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.

58. SUPERVIVENCIA

Las estipulaciones de este Contrato previstas en las Secciones 21, 32, 34, 50, 51, 52 y 65, y los recursos en caso de violación al mismo continuarán en vigor aun después de su cancelación o vencimiento.

59. RENUNCIA

El hecho de que USANA no ejerza algún derecho o recurso de conformidad con el Contrato, 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 disposición 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 conforme al 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.

60. NO DEPENDENCIA

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

61. ENCABEZADOS

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

62. TRADUCCIONES

En caso de que surja alguna discrepancia entre la versión en español de los Términos y Políticas y cualquier traducción de los mismos, regirá la versión en español.

63. TÉRMINOS EN MAYÚSCULA

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

64. DATOS PERSONALES Y DERECHO A LA PRIVACIDAD

USANA procesará los datos personales del Distribuidor de acuerdo con nuestra [Política de Privacidad](#). La Política de Privacidad contiene detalles de nuestras reglas de procesamiento y sus derechos como titular de datos personales. Si usted no acepta los términos de nuestra Política de Privacidad, favor de no aceptar los Términos y Políticas para Distribuidores de USANA vigentes.

65. ACUERDO SOBRE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Todo litigio, controversia o reclamación resultante de este contrato o relativo a este contrato, su incumplimiento, resolución o nulidad, se resolverá mediante arbitraje de conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (“CANACO”).

El lugar del arbitraje será la Ciudad de México, México; el idioma que se utilizará en el procedimiento arbitral será el español y el derecho aplicable a la controversia será el de la Ciudad de México.

Esta estipulación ampara controversias y reclamaciones que involucren a filiales de USANA, así como a todos sus respectivos accionistas, funcionarios, consejeros, empleados, Distribuidores, contratistas, representantes y agentes, su Plan de Compensación, sus Productos, los derechos y obligaciones de sus Distribuidores y de USANA, las leyes aplicables relacionadas con la adquisición o adquisiciones de Productos o el cumplimiento, ya sea de un Distribuidor o de USANA, conforme a los términos del Contrato de Distribución, o cualquier otra controversia, reclamación o procedimiento.

Mediante la aceptación del sometimiento a arbitraje de todas las demandas según este instrumento, los Distribuidores reconocen y aceptan renunciar al derecho de juicio en un tribunal. Todo arbitraje deberá tener lugar sobre base individual; no se permitirán arbitrajes de acción colectiva.

La presente cláusula de arbitraje no impedirá que un Distribuidor presente una demanda individual por daños y perjuicios por un monto de \$200,000 M.N. o menor (y ninguna otra compensación) en un tribunal de la jurisdicción correspondiente cuando lo permita la ley.

Toda disputa relacionada con el sometimiento a arbitraje y su interpretación o aplicación de esta cláusula de arbitraje deberá ser resuelta por la CANACO.

El arbitraje deberá ser estrictamente confidencial, y los Distribuidores no deberán revelar la existencia ni la naturaleza de ninguna demanda, defensa o alegato; tampoco de ningún documento, correspondencia, escrito, resumen, prueba, argumento, testimonio, evidencia o información intercambiada o presentada en relación con alguna demanda, defensa o alegato, como tampoco ningún fallo, decisión o resultado de alguna demanda, defensa o argumento (colectivamente, “Materiales de Arbitraje”) a un tercero, con la única excepción de los asesores legales del Distribuidor, respecto de los cuales, el Distribuidor debe asegurarse de que se apeguen a estas condiciones de confidencialidad.

Para demandas por \$20,000,000 M.N. o menos, deberá haber un árbitro neutral. Para demandas

superiores a \$20,000,000 M.N., deberá contarse con un panel de tres árbitros neutrales. USANA y los Distribuidores acuerdan que en el procedimiento de nombramiento de árbitros se establecerán los requisitos de los mismos. La selección de árbitros se llevará a cabo de conformidad con las reglas de la CANACO.

El árbitro no tendrá autoridad para otorgar indemnización por daños o sanción de naturaleza civil que no sea cuantificada mediante los daños reales de la parte ganadora, y en ningún caso podrá emitir fallos o conclusiones ni resoluciones definitivas que no cumplan con las disposiciones de los Términos y Políticas o del Contrato de Distribución. El criterio probatorio de cualquier arbitraje debe ser prueba clara y convincente.

Las partes participantes en el arbitraje se responsabilizarán de sus propios costos y gastos en el proceso, incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, honorarios legales y costos de arbitraje. No obstante, si alguno de los daños otorgados es superior a \$20,000,000 M.N. o el (los) árbitro(s) determina(n) que las demandas son infundadas, el (los) árbitros(s) puede(n) exigir que la parte perdedora pague a la parte ganadora las costas y gastos del arbitraje, incluidas las costas y gastos legales, peritos, entre otros.

Todo procedimiento de arbitraje en virtud de este acuerdo debe empezar a más tardar un año después de surgida la controversia o demanda. El hecho de no iniciar oportunamente el proceso de arbitraje constituye tanto un obstáculo absoluto para el inicio de un procedimiento de arbitraje respecto de la controversia o demanda, como la renuncia a la controversia o demanda misma. El arbitraje debe empezar a más tardar tres (3) meses después de la fecha del nombramiento del (los) árbitro(s).

Este acuerdo de arbitraje subsistirá a la terminación, por cualquier causa, del Contrato de Distribución.

La decisión del árbitro o panel arbitral será definitiva y vinculante para las partes.

No habrá apelaciones interlocutorias en ningún tribunal, como tampoco mociones para cancelar una orden del árbitro que no sea el otorgamiento definitivo del arbitraje en su totalidad, excepto cuando lo exija la ley. Las partes aceptan tomar las medidas necesarias para proteger la confidencialidad de los Materiales del Arbitraje en relación con algún procedimiento judicial, aceptan hacer su mejor esfuerzo, dentro de lo razonable, para llevar a cabo cualquier actuación judicial contemplada por este instrumento y presentar todos los documentos que contengan información confidencial, y aceptan que se emita la orden de protección correspondiente que incluya las condiciones de confidencialidad de este Contrato de Distribución.

Nada de lo dispuesto en este Contrato impedirá a USANA solicitar y obtener de algún tribunal con jurisdicción una orden de embargo, orden de restricción temporal, medida cautelar, orden permanente u otra medida disponible para salvaguardar y proteger los intereses de USANA antes, durante o después de iniciar un arbitraje u otro procedimiento, o en espera de una decisión u otorgamiento relacionado con cualquier arbitraje u otro procedimiento.

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 establecidos en el Contrato de Distribución.

Los Distribuidores que no deseen sujetarse a esta Cláusula sobre Arbitraje pueden optar por notificar por escrito a la Compañía su deseo de renunciar a esta Cláusula sobre Arbitraje en un plazo de 30 días a partir de la fecha de ejecución del Contrato de Distribución por parte del Distribuidor. Las formas de notificación aceptables incluyen el envío de un correo electrónico a ArbitrationOptOut@usanainc.com o de una carta fechada y firmada por el Distribuidor al siguiente domicilio:

USANA Mexico S. de R.L. de C.V.
Av paseo de las Palmas 525, piso no. 8
Col. Lomas de Chapultepec, Del. Miguel Hidalgo
México D.F. C.P. 11000 Ciudad de México

Tanto en el correo electrónico como en la carta se debe incluir el nombre del Distribuidor y la intención de renunciar a esta Cláusula sobre Arbitraje. Los Distribuidores no serán sujeto de represalia en el ejercicio de sus derechos de presentación de denuncias o de renuncia a la Cláusula sobre Arbitraje.

La jurisdicción y competencia de cualquier asunto no sujeto a arbitraje debe residir en la Ciudad de México, a menos que las leyes del estado o provincia en que resida el Distribuidor exijan expresamente otra cosa. Las partes renuncian a toda demanda en el sentido de que dicha jurisdicción sea un foro inconveniente o inapropiado. Al firmar el Contrato de Distribución, todos los Distribuidores aceptan la competencia de este foro. La legislación de la Ciudad de México, sin consideración de opción de principios legales, regirá las controversias relacionadas con 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 emprenda medidas correctivas y que incluirá supervisión y 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 mas 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 parte de 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.

66. DEFINICIONES

Actividad Comercial: Cualquier actividad de capacitación, promoción del Producto u Oportunidad de Negocio, y/o Reclutamiento.

Afiliado: Contratista independiente autorizado por la Compañía en virtud del Acuerdo para comprar, promocionar y revender productos a clientes y participar en el Plan de Bonificación para Afiliados de 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.

Cliente: Persona que compra los Productos para uso personal.

Cliente Preferente: Individuo que compra 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.

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

Compañía de Ventas Directas Competidora: Compañía de Ventas Directas, incluyendo una compañía en formación, incluyendo conceptual, que venda o pretenda vender suplementos nutricionales, alimentos y productos energéticos, productos para

el cuidado de la piel, o cualesquiera otros productos para la salud y el bienestar similares a los Productos o que compitan con estos.

Compañía de Ventas Directas: Compañía que vende productos o servicios directamente al consumidor a través de un equipo de ventas independiente, no en un establecimiento de ventas al menudeo.

Contrato (o “Contrato de Distribución”): Acuerdo legalmente vinculante entre la Compañía y el Distribuidor que consta de la Solicitud del Contrato de Distribución, los Términos y Políticas y el Plan de Compensación.

Conviviente: Una persona que no tiene una relación de parentesco ni matrimonial con el Distribuidor pero que comparte el lugar donde vive con el Distribuidor, con quien tiene una relación de compromiso e íntima que no está legalmente definida como matrimonio por el estado bajo el cual residen ambos convivientes.

Distribuidor: Contratista independiente autorizado por la Compañía, conforme al Contrato, para comprar y vender al menudeo Productos, reclutar a 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. Para efectos de hacer valer y/o interpretar lo dispuesto en estos Términos y Políticas, el concepto “Distribuidor” se interpretará de tal manera que incluya a cualquier sociedad anónima, sociedad de personas o empresa con nombre comercial que esté asociada con el Distribuidor.

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

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

Información Confidencial: Información relativa al negocio de USANA que se puede proporcionar o poner a disposición de los Distribuidores, ya sea por escrito, electrónica u oralmente, o de alguna otra forma, que sea confidencial, que esté patentada, y/o que no esté generalmente disponible para el público, incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, secretos comerciales, propiedad intelectual de USANA, identidad e información de contacto de Distribuidores y Clientes, e información incluida en Informes de Genealogía u otros informes no públicos.

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.

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

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.

Línea Ascendente: La línea directa de Distribuidores colocados en la organización de ventas que está por arriba de un Distribuidor.

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

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

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

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

Organización de otras Líneas de Patrocinio: Distribuidores que no están directamente arriba o abajo de un Distribuidor en particular en su línea de Colocación o Patrocinio.

Parte: Persona física o moral son todos los funcionarios, consejeros, propietarios, empleados, representantes o filiales de USANA. Las Partes relacionadas son terceros beneficiarios directos en el Contrato para fines del mismo, refiriéndose de manera específica a ellos, incluyendo, entre otros, en el Acuerdo para la Resolución de Controversias en la Sección 63.

Patrocinador: Es aquel Distribuidor que integra a otro Distribuidor en la Oportunidad USANA.

Periodo rotante de cuatro semanas: Bloque de cuatro periodos de pago consecutivos (cuatro viernes).

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

Precio en Pedido Automático: Diez por ciento menos del precio Preferente.

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

Solicitud (o “Solicitud de Distribución”): El formulario completado y firmado por la persona que desea celebrar un Contrato de Distribución con la Compañía.

Términos y Políticas: Políticas que rigen la forma en que un Distribuidor debe operar su negocio y definen los derechos y relaciones de las partes.

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

USANA o la Compañía: USANA México, S. de R.L. de C.V.

Ventas Directas: Compañías de ventas directas, mercadeo en red o multinivel.

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

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



USANA.com

USANA Mexico, S. de R.L. de C.V.
Av Paseo de las Palmas 525, Piso No. 8
Col. Lomas de Chapultepec, Del. Miguel Hidalgo
México D.F. C.P. 11000 Ciudad de México

Fecha de Vigencia: 4 de junio de 2024
CCR-022599 es MX 07/24