

Estados Unidos

Términos y Políticas para Distribuidores

Fecha Prevista de Entrada en Vigor: 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 84012 U.S.A.

TÉRMINOS Y POLÍTICAS PARA DISTRIBUIDORES

1. Solicitud de distribución	3	39. Bonificaciones y ajustes.....	12
2. Edad mínima.....	3	40. Impuesto sobre las ventas.....	12
3. Requisito de certificación en ética	3	41. Entrega y riesgo de pérdida	12
4. Inscripción provisional.....	3	42. Política de devolución	12
5. Derechos y privilegios del Distribuidor	3	43. Devoluciones por revocación de compra.....	12
6. Estatus de contratista independiente	3	44. Abuso de devolución.....	13
7. Cancelación por el distribuidor.....	4	45. Plazo y renovación de un negocio USANA	13
8. Adhesión al plan de compensación.....	4	46. Investigación y aviso de infracción de las políticas.....	13
9. Material creado por el distribuidor	4	47. Cumplimiento.....	13
10. Declaraciones sobre los productos	5	48. Proceso de apelación.....	13
11. Declaraciones sobre ingresos y estilo de vida	5	49. Efecto de la terminación.....	13
12. Redes sociales.....	6	50. Protección de la información confidencial.....	14
13. Precio mínimo publicitado	6	51. Indemnización.....	14
14. Promoción a través de correo electrónico.....	6	52. Modificaciones.....	14
15. Promoción en medios.....	6	53. Asunción de riesgos	14
16. Propiedad intelectual	6	54. Renuncia por cambio de patrocinador.....	14
17. Uso del nombre, figura e imagen del distribuidor.....	7	55. Contrato integrado.....	14
18. Puntos de servicio.....	7	56. Fuerza mayor.....	14
19. Ventas en línea.....	7	57. Divisibilidad.....	14
20. Reclutamiento no autorizado; participación en otras compañías de venta directa.....	7	58. Continuidad de obligaciones.....	15
21. Productos de la competencia y no solicitud de clientes.....	8	59. Renuncia	15
22. Reclutamiento de miembros de otras líneas de patrocinio	8	60. No dependencia	15
23. No denigrar.....	8	61. Encabezados.....	15
24. Un negocio por distribuidor	8	62. Traducciones	15
25. Cosolicitantes.....	8	63. Términos con mayúscula.....	15
26. Transferencia del negocio.....	9	64. Datos personales y derecho a la privacidad.....	15
27. Separación de los socios del negocio	10	65. Acuerdo sobre resolución de controversias.....	15
28. Terminación por parte de la compañía.....	10	66. Cooperación.....	19
29. Cambios de patrocinador/colocación.....	10	67. Definiciones	19
30. Inscripciones conflictivas.....	10		
31. No manipulación	10		
32. Ventas autorizadas.....	11		
33. Actos de familiares, socios o personas afiliadas, entidades asociadas o terceros.....	11		
34. Negocios internacionales.....	11		
35. Babycare	11		
36. Observancia de la ley	11		
37. Requisitos de cuidado del producto y de control de calidad.....	11		
38. Cuota de ventas minoristas.....	11		

1. SOLICITUD DE DISTRIBUCIÓN

Una persona puede solicitar una Distribución llevando a cabo los siguientes trámites:

- Llenar, firmar y hacer llegar a la Compañía, ya sea en línea o de manera impresa, la Solicitud de Distribución;
- Leer los Términos y Políticas, especialmente el Acuerdo de Solución de Controversias y el Plan de Compensación;
- Comprar un Kit de Bienvenida; y
- Proporcionar un número de registro fiscal vigente e información de contacto. Los Distribuidores deben presentar prueba de su identidad si así se les requiere.

Su Patrocinador puede proporcionarle toda la información para llenar la Solicitud de Distribución y obtener un Kit de Bienvenida. Para ser Distribuidor, aparte del Kit de Bienvenida, el Distribuidor no está obligado a comprar ni Productos ni materiales.

2. EDAD MÍNIMA

Los menores de 18 años no pueden ser Distribuidores, y ningún Distribuidor deberá conscientemente Reclutar o Patrocinar, tampoco intentar Reclutar o Patrocinar, a menores de 18 años.

3. REQUISITO DE CERTIFICACIÓN EN ÉTICA

El Distribuidor debe completar la Certificación en Ética de USANA dentro de los treinta (30) días siguientes al envío de una Solicitud de Distribución. Después del periodo de gracia de los treinta (30) días, un Distribuidor no será elegible para obtener bonificaciones hasta que no haya cumplido con la certificación "Ética en Acción".

4. INSCRIPCIÓN PROVISIONAL

Las Inscripciones nuevas se considerarán como provisionales durante treinta (30) días, plazo durante el cual el Distribuidor debe aceptar las condiciones del Contrato. Si un Distribuidor no acepta las condiciones del Contrato antes de que concluya el periodo de inscripción provisional de treinta (30) días, la cuenta del Distribuidor quedará temporalmente suspendida y podría ser cancelada.

5. DERECHOS Y PRIVILEGIOS DEL DISTRIBUIDOR

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

- Comprar Productos USANA a precio con descuento para Distribuidores;
- 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 Preferenciales, Afiliados o Distribuidores en el negocio USANA y, por consiguiente, formar 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 cual el Distribuidor vendió los Productos a los Clientes;
- Participar en concursos promocionales, incentivos y en otros programas USANA;
- Asistir a convenciones y eventos de USANA internacionalmente (por propia cuenta del Distribuidor), 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 de un Distribuidor en alguna de las actividades anteriores o la aceptación de cualquier otro beneficio del Contrato, representan la aceptación del Contrato y de todas y cada una de las renovaciones y modificaciones del mismo.

6. ESTATUS DE CONTRATISTA INDEPENDIENTE

Este Contrato, que incluye estos Términos y Políticas, no crea una relación de empleador-empleado, agencia, sociedad o empresa conjunta entre la Compañía y el Distribuidor, y los Distribuidores no deberán presentarse como empleados, agentes ni representantes de la Compañía, tampoco como compradores de una franquicia. Los Distribuidores son responsables del pago del impuesto sobre la renta o de cualesquiera otras obligaciones fiscales, así como de los gastos de su propio negocio. Los Distribuidores no tienen derecho a las prestaciones que USANA puede otorgar a sus empleados. Los Distribuidores pueden contratar ayudantes o asistentes sin solicitar la aprobación de la Compañía, pero el Distribuidor que contrata a otros es plenamente responsable de las actividades de dichos ayudantes o asistentes, de tal forma que cualquier infracción al Contrato por alguna de esas personas, se considerará como cometida por el Distribuidor que contrató a dicha persona.

Para todos los fines a que haya lugar, incluyendo, entre otros, impuestos de Medicare y de seguridad social, la Ley Federal del Impuesto al Desempleo ("FUTA", por sus siglas en inglés), retención del impuesto sobre la renta, seguro contra accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, seguro de desempleo y demás leyes, reglas y reglamentos federales, estatales o locales, los Distribuidores (y cualesquiera de los ayudantes y/o asistentes) serán considerados como contratistas independientes y no como empleados de la Compañía. En caso de que algún tribunal o dependencia determine que existe alguna relación entre las partes, distinta a contratistas independientes, el Distribuidor renuncia en este acto a cualquier derecho que pueda tener como empleado de la Compañía.

El Distribuidor reconoce que: (i) se dedica al comercio o negocio relacionado principalmente con la demostración y presentación de productos para su venta al consumidor, incluyendo servicios y otros intangibles, en casa o para ventas a cualquier

comprador con base en una relación de compraventa, bonificaciones mediante depósitos u otras similares por la reventa del comprador u otras personas en casa o en alguna forma distinta a un establecimiento de ventas al menudeo o al mayoreo; (ii) substancialmente todo tipo de remuneración (sea o no en efectivo) por los servicios del Distribuidor se relaciona directamente con las ventas u otros trabajos (incluyendo la prestación de servicios) distintos al número de horas trabajadas por éste y (iii) los servicios que presta, lo hace conforme a un contrato por escrito entre éste y la Compañía y dicho contrato establece que el Distribuidor no será considerado como empleado con respecto a tales servicios para efectos del impuesto estatal.

Los Distribuidores podrán establecer sus propios objetivos, horarios, domicilio social y métodos de venta, siempre que cumplan con el Contrato. Los Distribuidores son los únicos responsables de todas las decisiones tomadas y de los costos en que se incurra respecto de las actividades en virtud del Contrato, incluyendo, entre otros, la posibilidad de incurrir tanto en pérdidas como en ganancias. Cada Distribuidor asume todos los riesgos empresariales y comerciales relacionados con el Contrato. Los Distribuidores son responsables de conseguir todas las licencias estatales o locales aplicables, las autorizaciones y otras aprobaciones gubernamentales, incluyendo, sin carácter limitativo, los requisitos necesarios para hacer negocios en estados que no sean el de su domicilio.

7. CANCELACIÓN POR EL DISTRIBUIDOR

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

- **Notificación por escrito.** Un Distribuidor puede terminar su Contrato en cualquier momento, sin importar el motivo. La terminación se hará llegar por escrito a la Compañía a través de mensaje por correo electrónico a la dirección customerservice@USANAinc.com, o por correo postal enviado a su domicilio comercial principal.
- **No renovación.** Por no renovar el Contrato.
- **No ratificar la adhesión al contrato.** De vez en cuando podría solicitarse a los Distribuidores que ratifiquen su solicitud de adhesión al Contrato, así como el cumplimiento del Contrato. La falta de acuerdo sobre el Contrato podría resultar en la terminación del Contrato.

8. ADHESIÓN AL PLAN DE COMPENSACIÓN

Los Distribuidores deben acatar las condiciones del Plan de Compensación. Los Distribuidores no deben:

- Pedir o alentar a otros Clientes, Afiliados o Distribuidores potenciales o existentes que participen en USANA de alguna manera que difiera del Plan de Compensación, y tampoco podrán motivar a ello;

- Pedir a otros Clientes, Afiliados o Distribuidores potenciales o existentes que ejecuten algún convenio o contrato diferente de los acuerdos y contratos oficiales de USANA para ser Distribuidor, Afiliado o Cliente Preferencial y tampoco podrán motivar a ello;
- Requerir o alentar a otros Clientes, Afiliados o Distribuidores actuales o potenciales a realizar cualquier compra o pago a cualquier individuo u otra entidad para participar en el Plan de Compensación, aparte de 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 o solicitud de inscripción. Las Inscripciones de Distribuidores solo deben hacerse a través del sitio web corporativo de USANA o la página web personal de un Distribuidor de USANA. Para inscripción, todos los demás sitios web creados por un Distribuidor deben enlazarse con la página web personal del Distribuidor de USANA.

9. MATERIAL CREADO POR EL DISTRIBUIDOR

Los Distribuidores pueden producir sus propios materiales publicitarios o de capacitación, siempre que dichos materiales cumplan con todas las disposiciones de estos Términos y Políticas, incluyendo que el material:

- Se identifique claramente como creado por un Distribuidor Independiente de USANA, agregando en forma visible el logo de Distribuidor Independiente al mencionado material, logo disponible para descarga 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 grosero, engañoso, desorientador, ilegal, indecente, falto de ética, ofensivo o inmoral.
- Sea veraz en su contenido, no haga Declaraciones sobre Ingresos y Estilo de Vida que sean engañosas; tampoco declaraciones respecto de que los productos sean terapéuticos;
- No insinúe una oportunidad de empleo;
- Se apegue a todas las leyes y normas de conducta aplicables a la publicidad y las prácticas éticas en los negocios;
- No transgreda los derechos de propiedad intelectual de la Compañía o de algún tercero;
- No insinúe 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 promueva entre las Líneas Ascendentes y el Equipo propios del Distribuidor.

Para garantizar el pleno cumplimiento de las políticas publicitarias de USANA, los Distribuidores que deseen crear, compartir o promocionar materiales publicitarios independientes deberán acatar las disposiciones de estos Términos y Políticas, así como llevar a cabo la Certificación de Publicidad que puede encontrarse en The Hub. Cumplir con la certificación autoriza al Distribuidor a producir material publicitario. Todo incumplimiento resultará en las medidas correspondientes, incluida la suspensión o terminación del Contrato. Los Distribuidores son los únicos responsables de las afirmaciones acerca de Productos o de Ingresos y Estilo de Vida que aparezcan en 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. Si un Distribuidor desea que el material publicitario creado personalmente sea revisado por el Departamento de Ética y Educación de USANA, puede enviarlo a ethics@USANAinc.com. USANA se reserva el derecho de revisar y solicitar que se edite o elimine material, a su discreción.

10. DECLARACIONES SOBRE LOS PRODUCTOS

Los Distribuidores no deben hacer declaraciones respecto de que los Productos USANA son útiles para curar, tratar, diagnosticar, mitigar o prevenir 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 declarar ni sugerir que algún Producto está registrado ante la Administración de Fármacos y Alimentos de Estados Unidos [U.S. Food and Drug Administration, ("FDA")] o aprobado por esta o por alguna otra autoridad reguladora.

11. DECLARACIONES SOBRE INGRESOS Y ESTILO DE VIDA

Al presentar o describir la oportunidad USANA o el Plan de Compensación, los Distribuidores no pueden hacer declaraciones, representaciones ni testimoniales sobre el ingreso (colectivamente, "Declaraciones sobre el Ingreso") que sean engañosas.

Las Declaraciones sobre Ingreso engañosas incluyen cualquier declaración, testimonial, afirmación o alguna otra representación, ya sea escrita o verbal, que se refiera a alguno de los siguientes en relación con la Oportunidad de Negocio de USANA:

- Ingresos, ganancias o utilidades exageradas o garantizadas;
- Ingresos, ganancias o utilidades hipotéticos, potenciales o estimados que de alguna manera sean engañosos

- Declaraciones relativas a que los Distribuidores podrían tener ingresos residuales o ilimitados, o que de alguna otra forma sustituyan su ingreso;
- Declaraciones relativas a que los Distribuidores podrían lograr libertad financiera; o
- Alguna otra información falsa, equívoca, incompleta o de alguna manera engañosa o potencialmente engañosa que tergiverse los resultados del ingreso o la ganancia típicos de los Distribuidores USANA.

Para no ser engañosa, una Declaración sobre el Ingreso debe apegarse estrictamente a cada uno de los siguientes requisitos:

- A menos que la declaración sea típica, el Distribuidor debe incluir la Exención de Responsabilidad vinculada con la versión más reciente de la Cláusula de Exención de Responsabilidad sobre Ingresos de USANA (la "DSI") que se encuentra en usanaincome.com; los Descargos de Responsabilidad vigentes están disponibles en The Hub.
- Los Distribuidores no pueden revelar el monto de ningún bono, bonificación o compensación de USANA; tampoco mostrar cheques, copias de cheques, estados de cuenta bancarios, declaraciones fiscales ni registros financieros similares; y
- Los Distribuidores no pueden alterar ni maquillar verbalmente la Declaración acerca de Ingresos o DSI, en modo alguno, incluyendo, sin carácter limitativo, agregar texto.

Los Distribuidores no pueden hacer Declaraciones sobre el Ingreso relacionadas con "estilo de vida" ("Declaraciones sobre Estilo de Vida"). Una Declaración sobre Estilo de Vida es un enunciado o descripción que implica o afirma que un Distribuidor puede obtener resultados no típicos. Los ejemplos engañosos de Declaraciones sobre el Estilo de Vida incluyen, sin carácter limitativo, declaraciones o afirmaciones respecto de que la Oportunidad de Negocio USANA podría resultar en:

- Retiro anticipado o la posibilidad de renunciar al empleo;
- Ingresos equivalentes a los de un trabajo de tiempo completo ("ingresos de nivel profesional");
- Un estilo de vida lujoso;
- La posibilidad de adquirir una casa o un vehículo;
- Vacaciones; o
- Cualquier cosa similar a lo antes descrito que falsee los resultados típicos de los ingresos o ganancias de los Distribuidores USANA.

Por otra parte, los Distribuidores no podrían mencionar ni referirse implícitamente a USANA en relación con alguna Declaración sobre el Ingreso o Declaración sobre el Estilo de Vida engañosas, por ejemplo, mencionando a USANA en una publicación en redes sociales a muy poca distancia de una publicación que sugiera un estilo de vida lujoso.

Al presentar o analizar los ingresos o el Plan de Compensación, los Distribuidores deben aclarar a sus prospectos que el éxito financiero en USANA exige la venta de productos USANA, además de 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 son responsables de garantizar 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, sin carácter limitativo, 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 pueden 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 vallas publicitarias, ni en ninguna otra información pública, fuente de información comercial o industrial, a menos que USANA lo haya aprobado de antemano. Si un Distribuidor es consultado por algún miembro de los medios u órgano informativo de amplia difusión (p. ej., un medio noticioso nacional o mundial) en un evento USANA, debe referir la consulta a ethics@USANAinc.com.

16. PROPIEDAD INTELECTUAL

USANA es propietaria única y exclusiva de la propiedad intelectual de USANA, incluidos nombres, marcas registradas, nombres comerciales, imagen comercial, patentes, derechos de autor y secretos comerciales (colectivamente, "Propiedad Intelectual") de los Productos USANA. Salvo que la Compañía comunique otra cosa, de conformidad con estos Términos y Políticas, se otorga a los Distribuidores una licencia limitada para utilizar la Propiedad Intelectual con el fin de anunciar los productos USANA y promover su Negocio USANA. Los Distribuidores no pueden utilizar la Propiedad Intelectual con otros fines. La licencia limitada para que los Distribuidores utilicen la Propiedad Intelectual finaliza inmediatamente después de la terminación (por cualquier razón, ya sea voluntaria o involuntaria) del Negocio del Distribuidor. Tras la cancelación de la licencia limitada, el ex Distribuidor deberá dejar de usar de inmediato 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 pueden:

- Intentar registrar o vender nada de la Propiedad Intelectual en ningún país;
- Utilizar algo de la Propiedad Intelectual, tampoco derivados ni variantes similares de la misma que den lugar a confusión, en nombre de alguna entidad legal, URL de sitio web, ni dirección de correo electrónico;
- Utilizar el nombre de la Compañía en algún identificador de red social o nombre de usuario a menos que la utilización indique claramente que el Distribuidor es 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, fotografía o imagen, materiales registrados o propiedad de individuos asociados con USANA, sin la autorización expresa, por escrito, del individuo y/o USANA.

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

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

Si la página de la red social es de un grupo, privado o público, en la biografía o perfil debe aparecer solo una persona de contacto.

17. USO DEL NOMBRE, FIGURA E IMAGEN DEL DISTRIBUIDOR

Los Distribuidores otorgan a USANA una licencia de uso, perpetua e irrevocable, del nombre, testimonial, figura, fotografía, imagen, grabación de video y/o audio del Distribuidor, así como de 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 los quioscos físicos.

19. VENTAS EN LÍNEA

Los Distribuidores pueden vender Productos a través de fuentes en línea, como un sitio en redes sociales o sitio web controlado por el Distribuidor. Para proteger la integridad de la marca USANA y la capacidad de otros Distribuidores de participar en la Oportunidad de Negocio, no se permiten ventas en línea en sitios de anuncios clasificados en internet, sitios de subastas, sitios de compras de comercio electrónico ni sitios por pedido, incluyendo, pero sin carácter limitativo, Amazon, Facebook Marketplace, 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 de 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, tampoco el Volumen de Compra de un solo pedido se puede distribuir entre múltiples Centros de Negocio manejados por el Distribuidor.

20. RECLUTAMIENTO NO AUTORIZADO; PARTICIPACIÓN EN OTRAS COMPAÑÍAS DE VENTA DIRECTA

Durante la vigencia del Contrato, y por un periodo de doce (12) meses después de la expiración o terminación del Contrato por cualquiera de las partes, sin importar la razón, un Distribuidor no puede Promover productos ni Reclutar Distribuidores, Afiliados o Clientes para que participen de cierta manera en alguna otra Compañía de Venta Directa 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 Preferencial y 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 para vender o promocionar directa o indirectamente los productos o la oportunidad de negocio de la Compañía de Venta Directa Competidora a algún Distribuidor, Afiliado o Cliente (sin importar si es de su conocimiento o no que la persona es actualmente Distribuidor, Afiliado o Cliente USANA) por cualquier medio, incluido, sin carácter limitativo, el uso de algún sitio web, blog, u otro sitio de redes sociales en el cual el Distribuidor describa o promueva, o haya descrito o promovido, la Oportunidad de Negocio o los Productos. 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 pueden participar en otros negocios de Venta Directa siempre que sigan cumpliendo con estos Términos y Políticas y notifiquen a USANA en un lapso de cinco (5) días hábiles de haberse inscrito en cualquier Compañía de Venta Directa. Los Distribuidores que se integren a otra Compañía de Venta Directa no podrán:

- Tener acceso a información confidencial de Clientes USANA, incluyendo, sin carácter limitativo, listas de Clientes incluidas en el Acelerador del Negocio;
- Calificar para beneficios por reconocimiento, incluyendo viajes de incentivo, ser orador en eventos, etc.;
- Transferir su Negocios; y
- Participar en programas de Liderazgo o Bonos de Élite de USANA.

La Compañía ha dado acceso a los Distribuidores a su Información Confidencial, que es valiosa y constituye un secreto comercial confidencial de la Compañía, así como a capacitación especializada y estrategias de venta y mercadeo. Por lo tanto, el Distribuidor acepta que esta Sección es justa y razonable, necesaria para proteger el negocio de la Compañía y sus afiliados, y que esta Sección no impide al Distribuidor ganarse la vida.

21. PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA Y NO SOLICITACIÓN DE CLIENTES

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 la inscripción o intento de inscripción en una línea de Patrocinio diferente de individuos o entidades que sean Afiliados o Clientes Preferenciales o tengan registrado con USANA un Contrato de Distribución, o que hayan tenido dicho Contrato en los seis (6) meses calendario previos.

- 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 este párrafo, "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 de estos Términos y Políticas, ante la FDA, o cualquier otro organismo gubernamental o jurisdiccional, o de participar en alguna investigación conducida por la FDA u otro organismo encargado de hacer cumplir la legislación aplicable; 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 exija un tribunal o por ley.

24. UN NEGOCIO POR DISTRIBUIDOR

Un Distribuidor puede operar, recibir compensación de, o tener intereses de propiedad, legales o equitativos, 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. El Negocio del cónyuge debe ser un Negocio independiente 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 que haber otorgado el traspaso solicitado, USANA podrá imponer sanciones a la distribución traspasada.

26. TRANSFERENCIA DEL NEGOCIO

Un Distribuidor (el "Cedente") puede vender o transferir su Negocio a un individuo, sociedad, fideicomiso o corporación (el "Cesionario") después de solicitarlo a USANA y de recibir la aprobación, aprobación que estará sujeta a la exclusiva y absoluta discreción de USANA. El proceso de revisión y aprobación no se iniciará hasta que USANA no haya recibido toda la documentación requerida en el 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 a un Distribuidor que en el momento esté infringiendo el Contrato o bajo investigación;
- A ningún individuo ni entidad que sea Distribuidor activo o que tenga intereses de propiedad en algún Negocio, ni que haya previamente tenido intereses de propiedad en un Negocio o lo haya operado;
- Si alguna de las Partes participa actualmente en otra Compañía de Venta Directa;
- Si el pago por la compra del Negocio es financiado por el Cedente o el Cesionario no está pagando 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 Cesionario acepta el Negocio "TAL CUAL". De la transferencia de un Negocio no podrán resultar cambios en la línea de Patrocinio. Todos los montos

adeudados al Cedente por el Cesionario como parte de la venta o transferencia de un Negocio deben pagarse totalmente en la fecha de transferencia, o antes. Después de la transferencia de un Negocio, el Cedente no podrá tener intereses financieros en el Negocio, incluyendo, sin carácter limitativo, recibir pagos del Negocio o del Cesionario, después de la fecha de transferencia. Tampoco el Cedente podrá recibir ninguna retribución del Negocio por ventas que ocurran después de la fecha de transferencia. Por otra parte, un Cedente no podrá participar en la administración o control de un Negocio después de la fecha de transferencia, incluyendo, sin carácter limitativo, ofrecer al Cesionario asesoría general sobre negocios.

Como consideración adicional para la aprobación de la transferencia, si se concede, y además de las restricciones establecidas en los Términos y Políticas de USANA para Distribuidores cuya relación se haya dado por terminada, el Cedente acepta expresamente que después de la ejecución de esta Solicitud de Transferencia del Negocio por USANA, durante un año el Cedente no trabajará como empleado, contratista independiente o de alguna otra manera, para, o con, ninguna Compañía de Venta Directa Competidora. El Cedente reconoce y acepta que esta restricción de trabajar para o con Compañías de Venta Directa Competidoras es razonable para proteger el negocio y la participación patrimonial de USANA y del Cesionario. El Cedente acepta también que esta restricción es razonable en cuanto a su duración de un año, y afirma, reconoce y acepta que cumplir expresamente con esta restricción no será indebidamente oneroso. Las Partes entienden y aceptan que, si el Cedente trabaja para o con una Compañía de Venta Directa Competidora infringiendo esta disposición, USANA podría terminar el Contrato del Cesionario e intentar obtener la reparación u otra compensación a que pueda tener derecho. USANA también se reserva el derecho de terminar el Contrato del Cesionario y obtener la reparación u otra compensación a que pueda tener derecho si se entera de que el Cedente ha infringido las disposiciones del Contrato de Distribución o las Términos y Políticas de USANA, o que alguna declaración o información incluida en esta Solicitud de Transferencia del Negocio es falsa o está incompleta.

Antes de que se transfiera un 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 por este, que esté listo, dispuesto y en posibilidad de llevarlo a cabo, y
- 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.

27. SEPARACIÓN DE LOS SOCIOS DEL NEGOCIO

Si un Negocio de propiedad compartida debe 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 postularse como nuevos Distribuidores solo seis (6) meses después de no tener actividad comercial en un negocio USANA, lo cual incluye, sin carácter limitativo, capacitación, promoción de 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 Patrocinador, excepto en las siguientes circunstancias

- Cuando un Distribuidor haya sido fraudulenta o inescrupulosamente inducido a integrarse a USANA;
- Cuando la Colocación y/o Patrocinio incorrecto haya sido por error de un Distribuidor, puede hacerse un cambio de Colocación y/o Patrocinio para corregir el error si la solicitud de cambio se presenta en un lapso de diez (10) días desde la Inscripción;
- Si el Negocio de un Distribuidor se mantiene inactivo durante seis (6) meses consecutivos, el Distribuidor puede solicitar el cambio de Colocación. Únicamente para los fines de esta política, "inactivo" significa que no se hagan 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 del negocio USANA ya sea por él mismo o indirectamente por 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 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 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. 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 Venta Directa, queda estrictamente prohibido que un Distribuidor o un Distribuidor que trabaje con un tercero, manipule el Plan de Compensación.

Se consideran como manipulación, sin carácter limitativo:

- 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, que sus conocimientos sobre el Negocio sean escasos o nulos o que no tengan intenciones 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 el reembolso;
- Participar en compras de Líneas Descendentes (hacer pedidos en un Centro de Negocio diferente del que generó la venta); y
- No enviar la Solicitud de Distribución o la Solicitud de Cliente Preferencial en el plazo de un día hábil.
- Cualquier otra conducta ilegal, fraudulenta o no ética.

Los Distribuidores aceptan que la Compañía puede ajustar o recuperar una compensación otorgada como resultado de manipulaciones del Plan de Compensación, al margen de que el destinatario de la compensación fuera cómplice de la 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 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, según se define en el presente documento. Los Distribuidores no pueden vender ni transferir Productos a ninguna persona o entidad de la cual el Distribuidor sepa o tenga razones para pensar que pretende revender los Productos. Los Distribuidores no pueden vender ni transferir a un individuo una cantidad de Productos mayor de la que el individuo puede 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 Productos, la oportunidad y servicios, o bien Reclutar o Inscribir a Distribuidores, Afiliados o Clientes potenciales solo en países en que USANA esté autorizada a llevar a cabo su negocio, como se anuncia en las comunicaciones de USANA oficiales. Si un Distribuidor desea hacer negocio en un país autorizado que no es aquél en que está registrado y reside, el Distribuidor debe cumplir con todas las leyes y reglamentos aplicables, así como con las políticas de USANA específicas para dicho país, incluida la venta de los Productos específicamente diseñados, formulados, etiquetados y aprobados para dicho mercado en particular.

35. BABYCARE

No obstante lo descrito en nuestra política sobre Negocios Internacionales, solo ciudadanos chinos registrados en BabyCare como Distribuidores de BabyCare pueden hacer negocio en China Continental. Los Distribuidores no registrados en BabyCare no pueden desempeñar actividades comerciales en China Continental, que incluyen, sin carácter limitativo, capacitación, promoción y reclutamiento en China. Los Distribuidores no pueden mandar ningún Producto USANA a China.

36. OBSERVANCIA DE LA LEY

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

37. REQUISITOS DE CUIDADO DEL PRODUCTO Y DE CONTROL DE CALIDAD

Los Distribuidores no pueden de ninguna manera reetiquetar, alterar o manipular las etiquetas de ningún Producto USANA, tampoco la información, materiales, empaques ni 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. Inmediatamente después de recibidos los Productos, los Distribuidores deben inspeccionar los Productos y sus empaques para detectar daños, defectos, sellos rotos, evidencia de manipulación u otras inconformidades (un "Defecto"). En caso de detectarse algún Defecto, no se ofrezca el Producto para venta y repórtese de inmediato el Defecto a USANA. Los Distribuidores deben también inspeccionar regularmente el inventario respecto de la caducidad o la pronta caducidad de los Productos para retirar dichos Productos del inventario. Los Distribuidores no pueden vender Productos que hayan sobrepasado su vida de anaquel, caducado, o dentro de los noventa (90) días previos a la fecha de caducidad. Los Productos deben conservarse en lugar fresco y seco, lejos de la luz solar directa y en un entorno en que ni los Productos ni el empaque de los Productos sean susceptibles de daños físicos. Además, los Distribuidores deben cooperar con USANA en lo relativo al retiro de Productos o en cualquier otro esfuerzo de difusión de información sobre seguridad de los consumidores.

38. CUOTA DE VENTAS MINORISTAS

Para ayudar a garantizar el cumplimiento de las leyes aplicables a las compañías de Venta Directa, los Distribuidores deben vender productos a cuando menos cinco (5) Clientes cada Periodo Rotante de Cuatro Semanas para calificar para bonificación. 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 periodo de dos (2) años y entregarlos a USANA en caso de que la Compañía lo solicite.

39. BONIFICACIONES Y AJUSTES

Por la venta de Productos se pagan bonificaciones y bonos. A este respecto, USANA ajustará las bonificaciones y los bonos obtenidos por alguna compra subsecuentemente devuelta o cuyo cargo se haya cancelado. USANA deducirá el Volumen de Compra atribuible al Producto devuelto o cuyo cargo se haya cancelado del Volumen del Grupo de la Línea Ascendente del Distribuidor después de que se procese la devolución o el cargo cancelado.

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 estos no deben aceptarla, excepto en el momento de la entrega del Producto. A menos que la ley disponga otra cosa, toda bonificación y todo bono que USANA no logre pagar a un Distribuidor una vez que USANA haya hecho intentos infructuosos por localizar al Distribuidor se manejarán conforme a lo establecido en la política de USANA sobre Bonificaciones No Reclamadas.

40. IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS

USANA recabará 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.

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 DEVOLUCIÓN

Garantía de Satisfacción: USANA ofrece una garantía de satisfacción que implica la devolución incondicional del dinero para todos los Productos o Herramientas de Mercadeo, incluido el Kit de Bienvenida. Si por alguna razón, un comprador no queda 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 de 100%, menos cargos de envío.

Los Distribuidores deben honrar esta garantía de devolución del dinero a sus Clientes personales minoristas. Si por alguna razón un Cliente minorista de un Distribuidor no queda satisfecho con algún Producto USANA que le haya comprado al Distribuidor, dicho Cliente minorista puede devolver el Producto al Distribuidor al que le compró el Producto. Si el Cliente minorista solicita un reembolso, el Distribuidor que vendió el Producto al Cliente minorista debe devolver de inmediato al Cliente minorista el precio de compra (menos gastos de envío). Los Clientes minorista deben devolver el Producto al Distribuidor que se lo vendió; USANA no aceptará devoluciones de Productos directamente de Clientes de menudeo. El Distribuidor deberá contactar después a Servicio a Clientes para solicitar un reembolso/sustitución.

La Garantía de Satisfacción no aplica para Productos y Herramientas de Mercadeo compradas a individuos que no sean Distribuidores ni a Productos adquiridos a través de canales no autorizados, incluyendo, sin carácter limitativo, Amazon o eBay.

Devolución de Productos y Herramientas de Mercadeo: Los Compradores pueden devolver un Producto o Herramienta de Mercadeo hasta un año después de la fecha de compra para un reembolso de 100% (menos cargos de envío) si el Producto está en condiciones de volver a venderse. Un Producto está en condiciones de volver a venderse si no se ha abierto, no se usó y el empaque y la etiqueta no han sufrido modificaciones ni daños. Un Producto claramente identificado al momento de la venta como no retornable, de liquidación o descontinuado, o un artículo de temporada, o bien que esté dentro de los tres (3) meses de la fecha indicada como "fecha de consumo preferente", no está en condiciones de volver a venderse.

Las Herramientas de Mercadeo, incluido el Kit de Bienvenida, pueden devolverse a la Compañía para un reembolso de 100% si están 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 de un Distribuidor debe solicitarlas el propietario de la cuenta en virtud de la cual se adquirió el Producto.

43. DEVOLUCIONES POR REVOCACIÓN DE COMPRA

Los Clientes, Clientes Preferenciales y Distribuidores recientemente Inscritos tienen tres (3) días hábiles

para cancelar su compra inicial y obtener un reembolso completo. Los residentes de Alaska tienen cinco (5) días hábiles y los residentes de Dakota del Norte de 65 años de edad o más, tienen quince (15) días para cancelar y recibir un reembolso completo. 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 serán de conformidad con la Política de Devolución y se dará por terminado el Negocio del Distribuidor.

45. PLAZO Y RENOVACIÓN DE UN NEGOCIO USANA

El plazo de un Contrato de Distribución es de un 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 terminar todos los Contratos de Distribución previo aviso de treinta (30) días si la Compañía decide: (1) cesar las operaciones comerciales; (2) disolver como entidad de negocio 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 INFRACCIÓN DE LAS POLÍTICAS

Si USANA cree, o tiene razones para creer, que un Distribuidor ha infringido, o está infringiendo, una cláusula del Contrato, incluyendo, sin carácter limitativo, estos Términos y Políticas, el Departamento de Ética y Educación realizará una investigación sobre el supuesto comportamiento. USANA se reserva el derecho de retener bonos, bonificaciones u otro tipo de compensación mientras esté en curso la investigación. Los resultados de la investigación se entregarán al Comité de Ética para que decida. Si concluida la revisión de la investigación, el Comité de Ética considera apropiado tomar medidas, incluyendo, sin carácter limitativo, 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, cualquier comportamiento empresarial ilegal, fraudulento,

engañoso o falto de ética, así como cualquier acto u omisión de un Distribuidor que lleve a la Compañía a considerar razonablemente que podría dañar su reputación o buen nombre, podría resultar en la terminación, suspensión y/o cualquiera otra medida apropiada para hacer frente al comportamiento indebido.

48. PROCESO DE APELACIÓN

Un Distribuidor o ex Distribuidor puede apelar 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 recibirse en el Departamento de Ética. Si el Distribuidor presenta una apelación, será revisada por el Departamento de Ética y Educación y presentada ante el 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 definitiva. Antes de emprender algún procedimiento de resolución de controversias, los Distribuidores deben agotar los procesos de apelación de USANA.

49. EFECTO DE LA TERMINACIÓN

Después de la fecha efectiva de la terminación del Negocio de un Distribuidor, por la razón que sea, el ex Distribuidor no tendrá derecho, titularidad, reclamación ni interés respecto de su ex Negocio, el Equipo con el cual el ex Distribuidor operaba ni ningún bono y/o bonificación por las ventas generadas por su ex Equipo. Después de la terminación de su Distribución, por la razón que sea, el ex Distribuidor no se presentará 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 haya voluntariamente terminado su Contrato, recibirá bonificaciones y bonos únicamente por la última semana calendario completa previa a su terminación.

Un Distribuidor cuyo Contrato sea involuntariamente terminado por USANA, recibirá bonificaciones y bonos únicamente por la última semana calendario completa previa a su terminación. Sin embargo, si el importe fuera retenido durante una investigación en curso, el Distribuidor no tendrá derecho a recibir esos importes, independientemente de que la terminación haya sido voluntaria o involuntaria. El Distribuidor pierde 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 LA INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

La Información Confidencial de USANA incluye, sin carácter limitante, las listas de Distribuidores, Afiliados y/o Clientes mantenidas por USANA y toda la información de los secretos comerciales que pueda llegar a tener un Distribuidor, o los datos incluidos en los Informes de Genealogía. Un Distribuidor no puede usar la Información Confidencial de USANA para 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, o
- No usará los reportes, o la información contenida en los reportes, para fines distintos de la construcción u operación del Negocio del Distribuidor.

Esta disposición sobrevivirá a la terminación o expiración del Negocio 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 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 ejercida razonablemente y de buena fe, modificar cada cierto tiempo el Contrato, incluyendo, sin carácter limitativo, estos Términos y Políticas. Las modificaciones serán efectivas treinta (30) días después de la notificación de modificación publicada en The Hub. También se enviará una comunicación al Distribuidor a la dirección de correo electrónico registrada. Salvo disposición en contrario prevista en el Acuerdo de Resolución de Conflictos contenido en la Sección 67, 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 puede rechazar cualquier modificación propuesta 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 ésta,

supone la aceptación del Contrato modificado. A menos que un Distribuidor lo acepte expresamente, las modificaciones no serán retroactivas respecto de lo ocurrido antes de la fecha efectiva de la modificación.

53. 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 que su asistencia pueda deberse total o parcialmente a una invitación de la Compañía o a un acuerdo con ésta para asistir. Él asume el riesgo y la responsabilidad de dicho traslado.

54. RENUNCIA POR CAMBIO DE PATROCINADOR

Si un Distribuidor indebidamente cambia de Patrocinador, USANA se reserva el único y exclusivo derecho de determinar la manera en que se dispondrá definitivamente del Equipo desarrollado por el Distribuidor en su segunda línea de Patrocinio. Los Distribuidores renuncian a todas y cada una de las demandas contra USANA, y terceros relacionados que tengan vinculación o se deriven de la decisión de USANA respecto de la disposición 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 expuestos y puestos por escrito en este Contrato.

56. FUERZA MAYOR

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

57. DIVISIBILIDAD

Si alguna de las disposiciones del Contrato, tal como existe actualmente, o como pueda ser modificado,

por alguna razón, se considera como inválida, ilegal o inaplicable, dicha disposición podrá modificarse solo en la medida necesaria para hacerla aplicable, y si no puede modificarse de esa forma, solo la disposición inválida se eliminará 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. CONTINUIDAD DE OBLIGACIONES

Las estipulaciones de este Contrato previstas en las Secciones 20, 32, 34, 50, 51, 52, 64 y los recursos en caso de violación al mismo continuarán en vigor aun después de su cancelación o vencimiento.

59. RENUNCIA

Ninguna omisión por parte de USANA de ejercer algún derecho o recurso de conformidad con el Contrato, hará las veces de renuncia de los mismos; tampoco la dispensa de una violación única o parcial de alguna de las disposiciones del Contrato hará las veces de, o se considerará como, renuncia a alguna violación subsecuente; tampoco ningún ejercicio único o parcial de algún derecho o recurso del Contrato impide el posterior ejercicio del mismo o el ejercicio de algún otro derecho o recurso otorgado por este instrumento o por ley. Solo en circunstancias excepcionales se renunciará a una política, y dicha renuncia deberá ser por escrito e ir firmada por un funcionario de USANA autorizado. La renuncia solo será aplicable a ese caso específico.

60. 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.

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 el caso de discrepancias entre la versión en inglés de los Términos y Políticas y el Contrato, y alguna traducción de los mismos, la versión en inglés será la de control.

63. TÉRMINOS CON MAYÚSCULA

Todos los términos con inicial 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 RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Partes Relacionadas: El Distribuidor y USANA (cada uno, en forma conjunta con cada una de las Partes Relacionadas, según sea el caso, la "Parte" o en forma conjunta, las "Partes") reconocen que nada de lo contenido en este Contrato tiene la intención de crear alguna participación, responsabilidad u obligación de las Partes Relacionadas con respecto a los negocios entre el Distribuidor y USANA. Además, las Partes reconocen que ninguna de ellas alegará que alguna estipulación contenida en este Contrato constituirá una renuncia de las Partes Relacionadas a cualquier defensa que pudieran tener en alguna otra forma respecto a si pueden ser parte oportunamente de alguna Controversia entre las Partes.

A. CONVENIO DE ARBITRAJE PARTICULAR OBLIGATORIO Y RENUNCIA A UNA ACCIÓN COLECTIVA.

Este convenio de arbitraje particular obligatorio y renuncia a una acción colectiva se relaciona con la forma en que se resolverá cualquier controversia, reclamación o conflicto de cualquier naturaleza que surja entre el distribuidor, por una parte, y USANA y/o las partes relacionadas, por la otra, independientemente de que se base en derechos privilegiados u otros derechos reconocidos o con base en leyes, algún contrato, acto ilícito, sistema de derecho común o en cualquier otra forma (la "controversia").

Salvo por lo que se señala en este documento, todas las controversias se someterán para su resolución a un arbitraje obligatorio en Salt Lake City, Utah, de acuerdo con las reglas de los Servicios Judiciales de Arbitraje y Mediación (JAMS, por sus siglas en inglés), las Reglas y Procedimientos de Arbitraje Más Amplios de JAMS (las reglas de JAMS) y este Convenio de Arbitraje Particular Obligatorio, los cuales regirán cualquier conflicto, a menos que el estado o provincia donde resida el Distribuidor requiera expresamente lo contrario. Las reglas de JAMS están disponibles en jamsadr.com y se proporcionarán al momento que las soliciten a ethics@USANAinc.com. Todas las controversias se sujetarán y regirán en forma automática por la Orden de Protección General del Tribunal de Distrito de los Estados Unidos para el Distrito de Utah.

SALVO POR LO QUE EXPRESAMENTE SE SEÑALA EN ESTE DOCUMENTO, PARA PROMOVER EN LA MEDIDA MÁS AMPLIAMENTE RAZONABLE POSIBLE UNA RESOLUCIÓN AMIGABLE DE CONTROVERSIAS EN FORMA OPORTUNA, EFICIENTE Y COSTEABLE, LAS PARTES RENUNCIAN A SUS RESPECTIVOS DERECHOS DE UN JUICIO POR JURADO O ANTE UN TRIBUNAL.

Sin embargo, parte alguna de este Contrato de Resolución de Controversias impedirá a un Distribuidor que recurra a acción individual por daños pecuniarios de \$10,000 o menos (pero ninguna otra compensación) ante un tribunal de litigios de escasa cuantía, de jurisdicción competente, cuando la ley lo permita ("Tribunal de Litigios de Escasa Cuantía").

RENUNCIA A UNA ACCIÓN COLECTIVA: EN LA MEDIDA PERMITIDA POR LA LEY APLICABLE, LAS PARTES RENUNCIAN A CUALQUIER DERECHO QUE TUVIERAN PARA PRESENTAR UNA CONTROVERSIA COMO ACCIÓN COLECTIVA Y EL O LOS ÁRBITROS NO TENDRÁN FACULTADES PARA ACTUAR EN RELACIÓN CON DICHA ACCIÓN. CUALQUIERA DE LAS PARTES PODRÁ PRESENTAR UNA DEMANDA O RECONVENCIÓN, SOLAMENTE EN SU CARÁCTER PARTICULAR. NO OBSTANTE CUALQUIER ESTIPULACIÓN EN CONTRARIO CONTENIDA EN LAS REGLAS DE JAMS, EL O LOS ÁRBITROS NO PODRÁN CONSOLIDAR CONTROVERSIA DE MÁS DE UNA PERSONA NI TAMPOCO PODRÁN, EN ALGUNA OTRA FORMA, PRESIDIR UN PROCEDIMIENTO QUE NO SEA PARTICULAR, SALVO QUE SE TENGA EL CONSENTIMIENTO POR ESCRITO DE TODAS LAS PARTES INVOLUCRADAS EN UN PROCEDIMIENTO. EN LA MEDIDA QUE LAS CONTROVERSIA NO PUEDAN SOMETERSE A ARBITRAJE COMO CUESTIÓN DE DERECHO, LAS PARTES CONVIENEN QUE EL LITIGIO DE DICHAS CONTROVERSIA SE SUSPENDERÁ HASTA QUE SE INDIQUE EL RESULTADO DE CUALQUIER CONTROVERSIA PARTICULAR EN EL PROCEDIMIENTO DE ARBITRAJE.

En caso de que la prohibición de un arbitraje colectivo se considere inválida o inexigible después de haber agotado todas las apelaciones de ese asunto, entonces, en la medida que las reclamaciones colectivas se presenten en una Controversia, éstas se litigarán de acuerdo con la Sección B de este Acuerdo.

Estipulaciones especiales aplicables a controversias por agresión y/o acoso sexual: No obstante cualquier estipulación en contrario contenida en este contrato, a elección de una persona que alegue que existe una conducta que dé lugar a una controversia por acoso o agresión sexual o el representante designado de una acción colectiva alegue dicha conducta, las reclamaciones que involucren acoso y/o agresión sexual se procesarán como una acción particular, conjunta, o colectiva ante un foro judicial, arbitral, administrativo o de otro carácter. La determinación de si una controversia por agresión o acoso sexuales debe someterse a arbitraje (incluyendo si debe procesarse como una acción conjunta o colectiva) será a cargo de un tribunal.

Protección de la Información Confidencial: Las Partes entienden y convienen que USANA tiene secretos comerciales e Información Confidencial valiosos. Las Partes convienen en tomar todas las medidas necesarias para protegerlos de su divulgación al público en general en cualquier procedimiento conforme al Convenio de Arbitraje Particular

Obligatorio.

Procedimientos de Arbitraje: No obstante las reglas JAMS, lo siguiente aplicará a todos los procedimientos de arbitraje:

Las Partes convienen que los plazos son fatales.

- El arbitraje se llevará a cabo en inglés (con los traductores adecuados que sean necesarios).
- Las Reglas Federales sobre Pruebas aplicarán en todos los asuntos.
- Las Partes tendrán derecho a ejercer todos los derechos para el descubrimiento probatorio permitidos conforme a las Reglas del Procedimiento Civil Federal. Las Reglas del Procedimiento Civil Local para el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos para el Distrito de Utah aplicarán a todas las controversias.
- Las Partes tendrán derecho a presentar escritos conforme a las Reglas 12 y/o 56 de las Reglas del Procedimiento Civil Federal.
- Las Partes tendrán el mismo tiempo para presentar sus respectivos asuntos, incluyendo contrainterrogatorios.
- La decisión de un árbitro será definitiva y obligatoria para las Partes y concluirá, si es necesario, con una sentencia de un tribunal, salvo que una de las Partes decida apelar algunos de los laudos arbitrales como se describe más adelante. Cualquier escrito o acción para ratificar, revocar, modificar o en cualquier otra forma dictar una sentencia sobre el laudo deberá cumplir con la Sección B del Convenio para la Resolución de esta Controversia. Además, en la medida más amplia permitida por la ley, cualquiera de las Partes que trate de hacer valer un laudo de uno o más árbitros deberá presentarlo sellado para mantener las protecciones de la Información Confidencial y las Partes convienen y otorgan su consentimiento en este acto para registrar dicha presentación, escrito u orden sellados.
- El o los árbitros no tendrán facultades para ordenar el pago de daños y perjuicios punitivos, salvo que la ley aplicable expresamente requiera lo contrario.

Además de lo anterior, y sin importar las reglas de JAMS, ciertos procedimientos serán aplicables dependiendo del monto motivo de la controversia. Para controversias en las que el monto motivo de la controversia sea menor de \$1,000,000.00 (un millón de dólares), los procedimientos aplicables serán los siguientes en ausencia de un acuerdo en contrario entre las Partes:

- La mediación tendrá lugar en un lapso de 180 días a partir de la fecha en que se nombre el mediador y durará no más de cinco días hábiles.
- Habrá un mediador seleccionado de entre la lista de elementos neutrales de JAMS, aplicando las Reglas de JAMS para la selección de mediadores.
- El mediador habrá de instituir el descubrimiento compatible con los objetivos de la mediación. El

descubrimiento y la divulgación de la información se llevará a cabo de conformidad con las reglas proporcionadas por JAMS para lograr los objetivos normales de la mediación, incluyendo una resolución rentable y eficiente de las controversias entre las partes, pero en ningún caso se otorgará a las Partes un derecho de descubrimiento mayor que el previsto por las Reglas Federales de Procedimiento Civil.

Para controversias y demandas en las que el monto controvertido sea igual a o exceda de \$1,000,000.00, se aplicarán los siguientes procedimientos en ausencia de un acuerdo en contrario entre las Partes:

- Habrá tres mediadores seleccionados de entre la lista de elementos neutrales de JAMS, recurriendo a las Reglas de JAMS para seleccionar al mediador.
- Las Partes tendrán derecho a todos los derechos de descubrimiento permitidos por las Reglas Federales de Procedimiento Civil.
- Las Partes tendrán derecho a apelar el laudo arbitral ante un Panel de Apelación conforme a los Procedimientos de Apelación Arbitral Opcional JAMS. Las Partes convienen en solicitar argumentos orales para cualquier apelación que se presente conforme a los Procedimientos de Apelación Arbitral Opcional.

Salvo por lo que se establece en este documento, el o los árbitros tendrán la facultad exclusiva de determinar y resolver impugnaciones respecto a la competencia del árbitro para presidir la Controversia, incluyendo objeciones con respecto a la existencia, alcance o validez de este Convenio de Arbitraje Particular Obligatorio y/o si la Controversia puede someterse a mediación. El mediador o panel de mediadores no tendrá autoridad para determinar si la mediación puede proceder a nombre de un grupo o contra un grupo.

Costos de la Mediación: USANA reembolsará al Distribuidor todos los honorarios por presentación, administración y mediación o arbitraje relacionados con el procedimiento arbitral que se inicie conforme a las estipulaciones de este Contrato. No obstante la obligación de USANA de cubrir los honorarios de presentación, administración y arbitraje, el Distribuidor será responsable de todos y cada uno de los costos adicionales de arbitraje, incluyendo, entre otros, honorarios de abogados, peritos y demás gastos que se relacionen directamente con el procedimiento. La parte ganadora en cualquier arbitraje que dé lugar a las reclamaciones que se rijan por este acuerdo tendrá derecho al fallo respecto al pago de los honorarios de abogado por la otra parte, incluyendo honorarios de abogado incurridos en el arbitraje obligatorio, en su caso.

Medida Precautoria Provisional o de Ejecución:

Salvo por lo que se señala más adelante, ninguna de las Partes tendrá derecho a iniciar o mantener una acción en un tribunal sobre cualquier asunto en controversia sino hasta que dicho asunto haya sido sometido y se haya resuelto conforme a lo previsto en

este documento y, en tal caso, sólo para hacer valer el fallo arbitral. No obstante este Convenio de Arbitraje Particular Obligatorio, cualquiera de las Partes podrá solicitar a un tribunal competente según sea necesario para hacer valer el laudo arbitral o tratar de obtener una medida precautoria u orden de protección provisional a fin de garantizar que la medida que se pretende obtener en el arbitraje no quede sin efectos durante el trámite del procedimiento arbitral o después de que se dicte la resolución. En particular y sin limitación, el Distribuidor reconoce que las estipulaciones de los Términos y Políticas relacionados con la "Protección a la Información Confidencial" y el "Reclutamiento No Autorizado; Participación en Otras Compañías de Ventas Directas" son razonables y necesarios para proteger los intereses legítimos de USANA. Además, el Distribuidor reconoce que si viola dichas estipulaciones y obligaciones contractuales podría causar a USANA un daño irreparable, cuyo monto y alcance serían muy difíciles de calcular o determinar y respecto al cual USANA no tendría un recurso adecuado conforme a la ley. Por lo tanto, el Distribuidor conviene que USANA tendrá derecho a obtener una medida precautoria provisional, una orden de protección provisional, el cumplimiento forzoso o cualquier otro recurso conforme al sistema de equidad que se requiera para impedir que el Distribuidor viole o amenace con violar dichas estipulaciones y obligaciones. Además, no obstante cualquier estipulación en contrario contenida en este documento, en la medida que una de las partes impugne la competencia de un tribunal estatal o federal para presidir las reclamaciones con el fin de obtener una medida precautoria provisional o una orden de protección provisional en la forma que se describe anteriormente, el tribunal ante quien se presenta dicha reclamación tendrá competencia exclusiva para determinar si tiene competencia para presidir y resolver la solicitud de una de las Partes para que el tribunal emita una medida precautoria provisional o una orden de protección provisional. El inicio de una acción no constituirá renuncia al derecho u obligación de cualquiera de las Partes a presentar una reclamación por la que se trate de obtener un recurso distinto al que se señala en este párrafo de arbitraje.

Procedimientos de Mediación Clave: No obstante cualquier disposición de las Reglas JAMS, estos procedimientos clave se utilizarán cuando haya más de 10 asuntos en materia de arbitraje o mediación en trámite al mismo tiempo que sean sustancialmente similares o en los que los alegatos de hecho o de derecho se traslapen. No obstante cualquier estipulación en contrario contenida en este documento, un tribunal competente, pero no JAMS ni un mediador, resolverán la controversia respecto a si estos procedimientos clave aplican o no a cualquier grupo de reclamaciones/mediaciones.

Las Partes reconocen y convienen que un gran número de mediaciones o arbitrajes con alegatos similares podría generar costos de negociación excesivos,

independientemente del fondo de los asuntos o la ausencia de éste. Las Partes también reconocen y convienen que es logísticamente difícil o imposible procesar mediaciones o arbitrajes en forma simultánea para un gran número de asuntos substancialmente similares. Por lo tanto, las Partes convienen en utilizar los procedimientos de litigio clave similares a aquéllos que los tribunales emplean en asuntos de responsabilidad civil derivada de actos ilícitos masivos, con base en su experiencia de que después de conocer un asunto para emitir sentencia, la mayoría o casi todos los demás llegan a un arreglo o en alguna otra forma se resuelven por sí solos.

En la medida máxima permitida por la ley, no habrá activos más de 10 asuntos/arbitrajes en ningún momento. Todos los asuntos/arbitrajes restantes quedarán suspendidos, interrumpiendo el plazo de prescripción. Tan pronto como uno de los asuntos/arbitrajes activos originales se resuelva (ya sea por decisión, arreglo o en alguna otra forma), será sustituido por uno de los arbitrajes suspendidos que se encuentra en la lista de los 10 asuntos/arbitrajes activos. Salvo por lo que se establece más adelante, los asuntos/arbitrajes se sustituirán o moverán en la lista de los asuntos/arbitrajes activos conforme al orden en que se hayan ido recibiendo primero las solicitudes de arbitraje o se hayan presentado los litigios. Hasta que un asunto/arbitraje inicie o se mueva en la lista de los 10 asuntos/arbitrajes activos, la cantidad que cualquiera de las Partes haya pagado para iniciarlo, le será reembolsada y ninguna tendrá la obligación de pagar honorarios a JAMS o el árbitro.

Si un Distribuidor alega que tiene problemas excepcionales por el retraso derivado de este procedimiento clave, podrá solicitar a USANA que renuncie al límite de los 10 asuntos para el asunto en cuestión. Si USANA no lo acepta, el Distribuidor podrá solicitar a JAMS que ponga el asunto/arbitraje en la lista de los 10 asuntos/arbitrajes activos, con base en que la demora le causará problemas excepcionales. Si JAMS determina que habrá esos problemas y acepta su solicitud, con base en su determinación de la existencia de ese problema potencial, JAMS retirará un asunto/arbitraje de la lista de los 10 y colocará el asunto del Distribuidor al principio de la lista de los asuntos/arbitrajes suspendidos. Por ningún motivo, JAMS pondrá más de 10 asuntos/arbitrajes en modo activo. Si se aceptan más de 10 solicitudes por problemas, JAMS determinará cuáles serán los 10 asuntos/arbitrajes que irán primero con base en la forma en que haya determinado el grado del problema.

Opción de Exclusión: Los Distribuidores que no deseen quedar sujetos a este Convenio de Arbitraje Particular Obligatorio pueden optar por notificar por escrito a la Compañía su deseo de renunciar a este Cláusula sobre Mediación en un plazo de 30 días de la ejecución por el Distribuidor del Contrato de Distribución. Las formas de notificación aceptables incluyen el envío de un correo electrónico a [ArbitrationOptOut@](mailto:ArbitrationOptOut@USANAinc.com)

USANAinc.com o de una carta fechada y firmada por el Distribuidor al siguiente domicilio:

USANA Health Sciences, Inc.
3838 West Parkway Boulevard
Salt Lake City, Utah 84120
Atención: Abogado General

Tanto en el correo electrónico como en la carta se debe incluir el nombre del Distribuidor y la intención de renunciar a AConvenio de Arbitraje Particular Obligatorio.

CONVENIO POR SEPARADO Y DISTINTO: LAS PARTES ENTIENDEN Y CONVIENEN QUE ESTE CONVENIO DE ARBITRAJE PARTICULAR OBLIGATORIO OPERA COMO UN CONVENIO POR SEPARADO Y DISTINTO, QUE ES DIVISIBLE DEL RESTO DEL CONTRATO Y EXIGIBLE, INDEPENDIENTEMENTE DE LA EXIGIBILIDAD DE CUALESQUIERA OTRAS DE SUS ESTIPULACIONES. ADEMÁS, LAS PARTES ENTIENDEN QUE LA INEXIGIBILIDAD DEL CONTRATO DEL DISTRIBUIDOR, YA SEA EN TODO O EN PARTE, NO APOYARÁ LA DETERMINACIÓN DE QUE ESTE CONVENIO DE ARBITRAJE PARTICULAR OBLIGATORIO ES INEXIGIBLE. LA CONTRAPRESTACIÓN DE ESTA ESTIPULACIÓN INCLUYE, ENTRE OTROS, EL ACUERDO RECÍPROCO ENTRE LAS PARTES PARA SOMETER A MEDIACIÓN LAS CONTROVERSIAS.

B. LEY APLICABLE Y TRIBUNALES COMPETENTES

Salvo por lo que se señala en este documento, la jurisdicción y competencia de cualquier otro asunto o Controversia que no esté sujeto a mediación residirá exclusivamente en el Condado de Salt Lake, Estado de Utah o en el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos, en el Distrito de Utah, salvo que la jurisdicción y competencia respecto a dicha reclamación o Controversia no sujeta a mediación o arbitraje derive de las estipulaciones de los Términos y Políticas relacionados con el "Reclutamiento No Autorizado; Participación en Otras Compañías de Ventas Directas", resida en el Estado de Utah a menos que la ley donde resida el Distribuidor requiera lo contrario.

Salvo por lo que se establece en este documento, este Convenio de Resolución de Controversias se interpretará y regirá conforme a las leyes del Estado de Utah, sin tomar en cuenta la elección de los principios de ley, salvo que la Ley Federal de Arbitraje ("FAA", por sus siglas en inglés), según sea aplicable, rija al arbitraje y al Convenio de Arbitraje Particular Obligatorio sin que surta efectos en contrario ninguna ley estatal. No obstante la oración anterior: (1) las leyes del Estado de California, sin tomar en cuenta la elección de los principios de ley, regirán las reclamaciones y Controversias presentadas en California conforme a los términos de este Convenio de Resolución de Controversias, salvo que la FAA, según sea aplicable, rija al arbitraje y al Convenio de Arbitraje Particular Obligatorio sin que surta efectos en contrario ninguna ley estatal y (2) las leyes del estado en donde resida el Distribuidor regirán las reclamaciones y Controversias que surjan conforme a las estipulaciones

de los Términos y las Políticas relacionados con el “Reclutamiento No Autorizado; Participación en Otras Compañías de Ventas Directas”, salvo que la FAA, según sea aplicable, rija al arbitraje y al Convenio de Arbitraje Particular Obligatoria sin que surta efectos en contrario ninguna ley estatal.

Los Litigios de Escasa Cuantía no serán sujeto de la jurisdicción y competencia de este Acuerdo de Solución de Controversias. La ley del Estado de Utah, sin consideración de elección de principios legales, regirá los Litigios de Escasa Cuantía.

No obstante cualquier estipulación en contrario contenida en este documento, los residentes de un estado con una ley que señale que los contratos que requieran solución de reclamaciones o Controversias fuera de ese estado son nulos, ilícitos o inexigibles, tendrán derecho a tratar de obtener una resolución de reclamaciones y Controversias dentro del estado donde residan, en la medida que se requiera conforme a esa ley estatal. Para tales reclamaciones y Controversias presentadas en otro estado, en la medida permitida por la ley de ese otro estado, todos los demás términos del Convenio de Resolución de Controversias aplicarán a esa reclamación o Controversia, incluyendo, entre otros, la obligación recíproca de arbitraje y/o reclamaciones de litigio y Controversias en forma particular.

C. RENUNCIA A UNA ACCIÓN COLECTIVA

EN LA MEDIDA MÁS AMPLIA PERMITIDA POR LA LEY, LAS PARTES (INCLUYENDO LAS PARTES RELACIONADAS) CONVIENEN QUE CADA UNA DE ELLAS PODRÁ PRESENTAR RECLAMACIONES Y CONTROVERSIAS EN CONTRA DE LA OTRA SÓLO EN FORMA PARTICULAR Y NO COMO ACTOR O MIEMBRO COLECTIVO EN CUALQUIER SUPUESTO PROCEDIMIENTO COLECTIVO, INCLUYENDO, ENTRE OTROS, LOS PROCEDIMIENTOS PRESENTADOS ANTE UN TRIBUNAL FEDERAL O ESTATAL.

66. COOPERACIÓN

Si un Distribuidor recibe una solicitud para que proporcione documentos y/o información de USANA que derive de una controversia entre USANA y cualquier Distribuidor actual o pasado, el Distribuidor debe responder la solicitud en forma precisa y correcta y presentar toda la información y/o documentos solicitados en un plazo de (catorce) días.

67. DEFINICIONES

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

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

Cliente: Persona que compra los Productos para uso personal.

Clientes Preferenciales: Individuos que compran Productos para consumo personal directamente de USANA, a precio de descuento. El Cliente Preferencial no está autorizado para 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 Venta Directa 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.

Contrato: Contrato legalmente vinculante entre la Compañía y el Distribuidor que consiste en Solicitud de Distribución, 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, bajo contrato, para comprar y revender Productos a Clientes, 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: El Equipo de un Distribuidor consta de todos los Clientes Preferenciales 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 puede proporcionarse o ponerse a disposición de los Distribuidores, ya sea por escrito, por vía electrónica, verbalmente o de cualquiera otra forma, que es confidencial, registrada y/o generalmente no disponible para el público, incluyendo, sin carácter limitativo, secretos comerciales, propiedad intelectual, identidad e información de contacto de Distribuidores y Clientes de USANA, así como datos incluidos en Informes de Genealogía u otros informes no públicos.

Informe de Genealogía: Reporte 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 USANA Oficial: Material publicitario e informativo a 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.

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.

Partes Relacionadas: 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 67.

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

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.

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

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

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

Solicitud (o "Solicitud de Distribución"): Formulario completado y signado por una persona que desea celebrar un Contrato de Distribución con la Compañía.

The Hub: Programas informáticos de la Oficina Auxiliar de USANA.

USANA o la Compañía: USANA Health Sciences, Inc., corporación de Utah.

Venta Directa: Empresas de venta directa, red de mercadeo o comercialización de múltiples niveles.

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

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



[USANA.com](https://www.usana.com)

USANA Health Sciences, Inc.
3838 W. Parkway Blvd.
Salt Lake City, UT 84120
USA