

USANA[®]



Políticas y Procedimientos/
Plan de Compensación Binario

Plan Binario de Compensación

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

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

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

ÁREAS DE INGRESOS

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

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

VENTAS AL MENUDEO

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

BONIFICACIONES SEMANALES

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

BONO IGUALABLE VITALICIO

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

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

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

INCENTIVOS

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

BONO DE LIDERAZGO

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

BONO DE ÉLITE

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

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

ANTES DE EMPEZAR

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

CÓMO EMPEZAR

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

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

PASO 1: ABRA SU CENTRO O CENTROS DE NEGOCIO

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

Cómo abrir un Centro de Negocio

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

Cómo abrir tres Centros de Negocio

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

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

PASO 2: ACTIVE SU PEDIDO AUTOMÁTICO

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

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

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

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

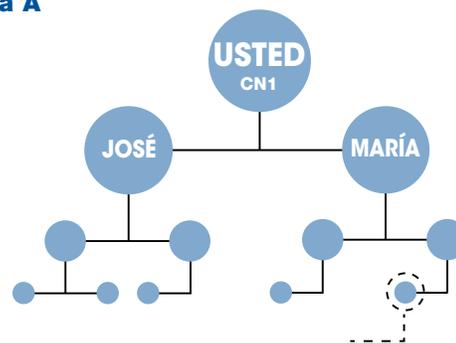
PASO 3: EMPIECE A CONSTRUIR

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

Cómo construir con un Centro de Negocio

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

Figura A



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

¿Cómo agrego un nuevo miembro a mi organización?

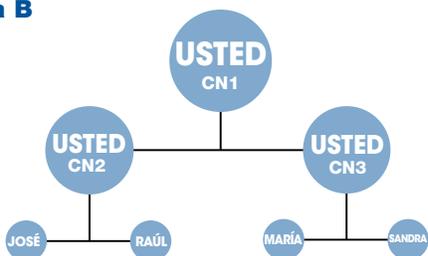
La colocación debe estar identificada en la Solicitud y Contrato de Distribución, por lo que usted deberá trabajar con el nuevo miembro de su equipo para que llene ese formulario. Si usted es el patrocinador, asegúrese de registrar su propio número de Distribuidor en la sección "Información sobre su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

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

Cómo construir con tres Centros de Negocio

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

Figura B



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

ciones con base en sus tres Centros de Negocio, ya que el Volumen de Compras de Grupo del CN2 y CN3 se acumulan en el CN1. ¿Confundido? Siga leyendo, todo tendrá sentido en un momento.

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

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

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

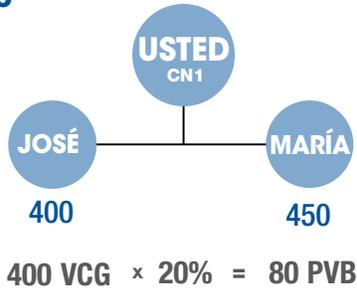
El Plan Binario de Compensación de USANA tiene que ver con simetría y trabajo en equipo, es decir, es importante que el volumen del lado izquierdo de su Centro de Negocio sea lo más parecido posible al del lado derecho. Al lado de su Centro de Negocio que genere menos puntos para el Volumen de Compras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

CÓMO CALCULAR LAS BONIFICACIONES

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

Ejemplo: supongamos que usted opta por construir un negocio con un Centro de Negocio (ver Figura C). En una sola semana, las compras acumuladas del lado izquierdo de su Centro de Negocio son por un total de 400 puntos por Volumen de Compras de Grupo y las del lado derecho, por 450. Primero debemos asegurarnos de que usted llegó a un mínimo de 125 puntos por Volumen de Compras de Grupo de cada lado. De ser así, podemos calcular sus bonificaciones multiplicando el Volumen de Compras de Grupo de su lado corto por 20 por ciento. En este caso, su lado corto es el izquierdo. 400 puntos por Volumen de Compras de Grupo \times 20% (0.2) = 80 puntos de Volumen para Bonificación. Esto se convertirá a su moneda local y se le pagará.

Figura C



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

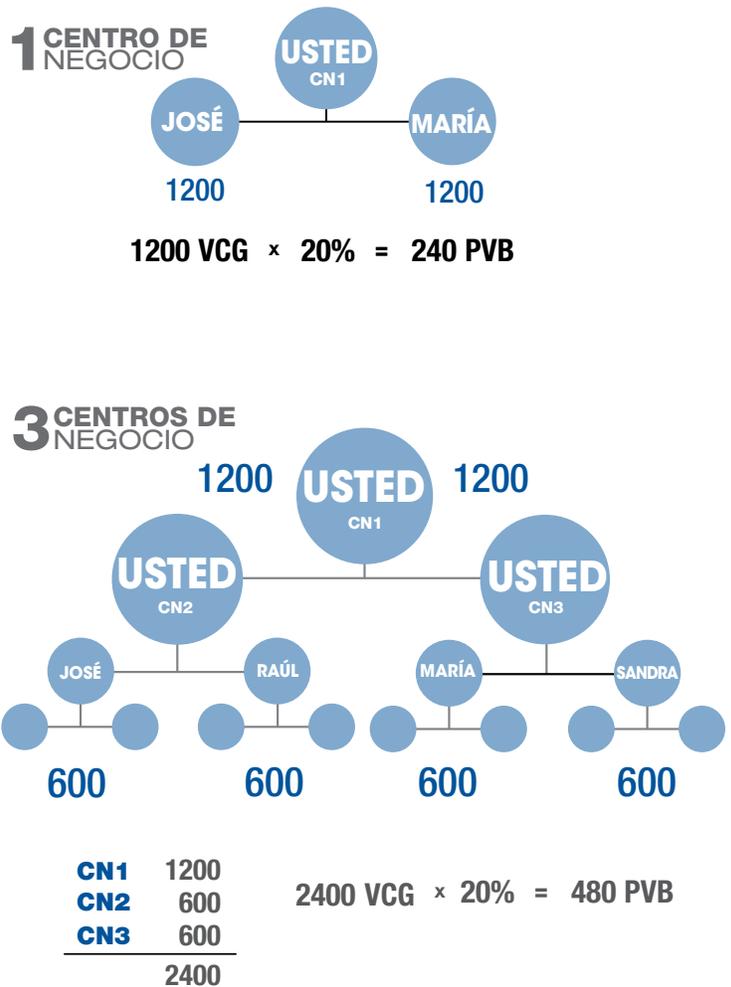
En USANA, las bonificaciones se calculan y pagan semanalmente, así que usted ve recompensado su éxito casi inmediatamente. En la mayoría de los planes de ventas directas, las bonificaciones se calculan mensualmente y en general no se pagan sino hasta la última parte del mes siguiente. Esto significa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

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

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

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

Figura D



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

el CN3) tiene también 1,200 puntos. Como ambos lados del CN1 coinciden, basta con que tomemos 1,200 puntos y los sumemos también a la columna de la derecha.

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

TRASPASO DE VOLUMEN

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

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

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

pero el volumen de cada lado de ese Centro de Negocio no coincide. El lado corto del CN1 está a la izquierda, con 1,400 puntos, entonces es esa cifra la que agregaremos a nuestra columna de Volumen de Compras de Grupo. Ahora podemos sumar todo el volumen grupal y multiplicar el total por 20 por ciento, que es igual a 570 Puntos por Volumen para Bonificación. En este caso, el lado izquierdo del CN1 tendría cero puntos a traspasar para el siguiente periodo de bonificación, mientras que del lado derecho se traspasarían 100 puntos.

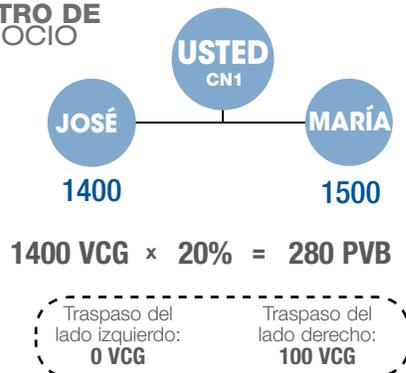
CÓMO MANTENER ACTIVO(S) SU(S) CENTRO(S) DE NEGOCIO

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

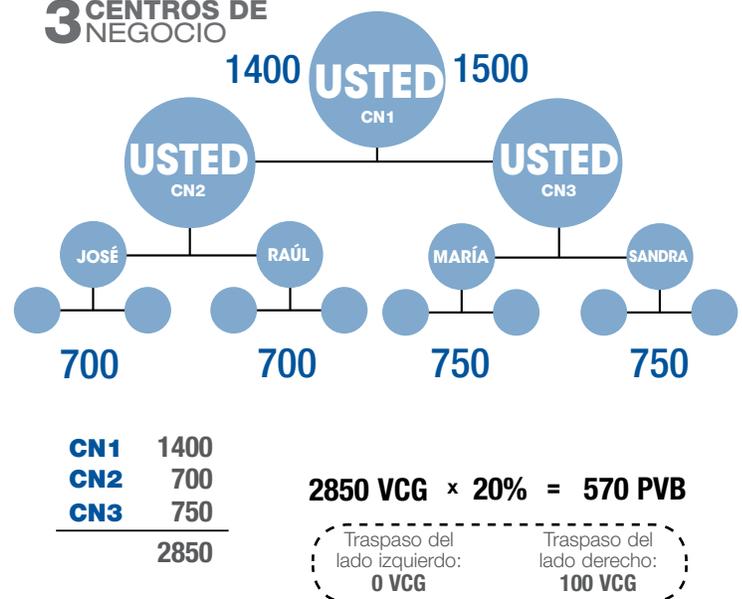
IMPORTANTE: Si usted empieza su negocio con tres Centros de Negocio, no se le exigen 200 puntos de Volumen Personal de Compras desde el principio. Aunque tenga tres Centros de Negocio, al empezar puede optar por concentrarse en construir primero el CN1, así puede calificar para recibir bonificaciones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

Figura E

1 CENTRO DE NEGOCIO



3 CENTROS DE NEGOCIO



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

PERIODO ROTANTE DE CUATRO SEMANAS

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

PEDIDOS AUTOMÁTICOS:

AHORRE DINERO, AHORRE TIEMPO

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

CLIENTES PREFERENCIALES

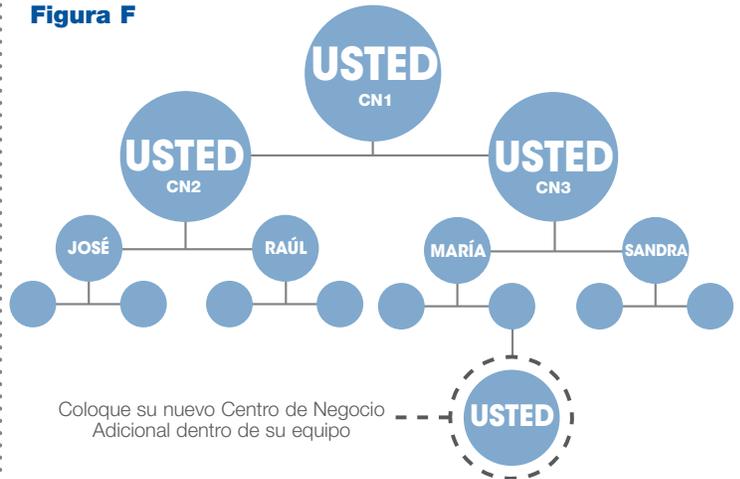
Otra forma de acumular Volumen de Compras de Grupo es agregando Clientes Preferenciales a los lados izquierdo y derecho de sus Centros de Negocio. Los Clientes Preferenciales pueden pedir productos a nuestro Precio Preferencial (e incluso calificar para ahorros adicionales aprovechando el Pedido Automático),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

CÓMO ABRIR CENTROS DE NEGOCIO ADICIONALES

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

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

Figura F



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

CÓMO MOVER UN CENTRO DE NEGOCIO ADICIONAL

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

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

Avance de Liderazgo

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

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN MERCANTIL QUE CELEBRAN POR UNA PARTE COMO VENDEDORA "USANA MÉXICO, S.A. DE C. V." A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ SIMPLEMENTE "USANA" Y, POR LA OTRA PARTE QUIEN SE DECLARA COMO DISTRIBUIDOR EN ESTA SOLICITUD, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ SIMPLEMENTE "EL DISTRIBUIDOR", DE ACUERDO CON LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLÁUSULAS.

DECLARACIONES

- I. Declara USANA por conducto de su representante, ser una sociedad constituida de acuerdo con las leyes mercantiles de la República Mexicana, con domicilio en Avenida Paseo de las Palmas 525, Piso No. 8, Colonia Lomas de Chapultepec, Delegación Miguel Hidalgo, CDMX, Código Postal 11000 y que se dedica entre otras actividades a la importación, fabricación y venta de complementos alimenticios, medicamentos que no requieren receta médica y productos cosméticos.
- II. POR SU PARTE DECLARA EL DISTRIBUIDOR, TAL COMO LO SEÑALA EN EL ANVERSO DE ESTE DOCUMENTO:
 - a) Que los datos relativos a su domicilio, asiento principal de negocios y Clave Única de Registro de Población (CURP), son los que aparecen en la solicitud de distribuidor que se contienen en el anverso del presente.
 - b) Tener como su patrocinador al "DISTRIBUIDOR DE PRODUCTOS USANA" cuyos datos relativos a su número de registro aparecen en la solicitud de distribuidor que se contienen en el anverso del presente y haber comprado su "Kit de Iniciación", que es necesario para el registro de su autorización como DISTRIBUIDOR DE PRODUCTOS USANA.
 - c) Que cuenta con la experiencia y con elementos propios necesarios para dedicarse como comerciante independiente al comercio de los productos USANA.
 - d) Que conoce las "Políticas y Procedimientos" y el "Plan de Compensación Binario" de USANA, que está de acuerdo con ellos, y acepta cumplir los términos y condiciones establecidos en los mismos.
 - e) Que está consiente y acepta que para la celebración y validez del presente Contrato, se encuentra obligado a proporcionar total e íntegramente la información y/o documentación prevista en el anverso del presente contrato.

Expuesto lo anterior, las partes otorgan el Contrato de Distribución Mercantil que se consigna en las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA.- El DISTRIBUIDOR solicita y USANA acepta inscribirlo en su registro de distribuidores mercantiles para la República Mexicana. Dicha inscripción otorga al DISTRIBUIDOR el derecho no exclusivo a comprar productos USANA a precio de mayoreo determinado por la propia USANA y que se encuentre vigente a la fecha de cada una de sus compras, las que efectuará el DISTRIBUIDOR directamente de USANA o bien del DISTRIBUIDOR que lo haya patrocinado y que constituye su contacto inicial con la organización USANA. Independientemente de la adquisición de productos USANA a precios de mayoreo y de la comercialización o reventa de dichos productos a precios de menudeo, operación que lo producirá la ganancia inicial del comerciante consistente en la diferencia entre uno y otro precios, el DISTRIBUIDOR tendrá la facultad de proponer y presentar a USANA personas que deseen dedicarse a la distribución de productos USANA, en el entendido de que si USANA los acepta como distribuidores, pasarán a integrar las líneas de patrocinio descendentes y el grupo comercial del DISTRIBUIDOR que los haya presentado, grupo comercial sobre cuyo volumen de compras el DISTRIBUIDOR iniciador de referencia tendrá derecho a percibir un porcentaje de descuento adicional por volumen de compras en los términos de este contrato, del Plan de Compensación Binario y del manual de Políticas y Procedimientos de USANA, cuyo texto declara conocer el DISTRIBUIDOR y que forman parte integrante del presente.

SEGUNDA.- La adquisición de PRODUCTOS USANA a precios de mayoreo y los descuentos adicionales proporcionales al volumen de compras mensuales propio y de su grupo comercial, representan la ganancia que el DISTRIBUIDOR podrá obtener en la reventa de los productos que haya adquirido y que efectúe al público en general. Los descuentos adicionales por volumen de compras mensuales, se aplicarán sobre el importe de la facturación periódica al DISTRIBUIDOR y/o a su grupo comercial a precios de mayoreo, y se determinarán y serán reembolsados al DISTRIBUIDOR de acuerdo con el Plan de Compensación Binario.

Dicho reembolso a través del Plan de Compensación Binario no será procedente si el DISTRIBUIDOR omite proporcionar alguno de los datos solicitados en el anverso del presente documento.

TERCERA.- El presente contrato se celebra por un año de calendario que se computará a partir de la fecha en que USANA, por intermedio de su representante, haya firmado el Contrato en señal de aceptación de la solicitud y que el DISTRIBUIDOR haya proporcionado los datos y/o documentos previstos en el anverso del presente contrato. USANA renovará anualmente de \$220 pesos más IVA, a menos que el DISTRIBUIDOR notifique a USANA por escrito con anterioridad a la fecha de aniversario que desea cancelar su distribución.

CUARTA.- El presente contrato no limita en manera alguna la libertad del DISTRIBUIDOR de contratar con otras empresas o dedicarse al comercio de otros productos distintos a los productos USANA, así sean competidores. El DISTRIBUIDOR se obliga a no exhibir ni comercializar los productos USANA en tiendas, comercios, ferias, mercados o en otros lugares de venta al público y sujetarse al sistema de reventa directa al consumidor, salvo que reciba autorización escrita de USANA. Los derechos que otorga al DISTRIBUIDOR el presente Contrato y los que derivan de su inscripción en el Registro de DISTRIBUIDORES USANA, son estrictamente personales y por tanto no podrá cederlos o traspasarlos a ninguna otra persona física o moral sin el consentimiento de USANA otorgado por escrito.

QUINTA.- El DISTRIBUIDOR deberá cubrir el importe de sus compras al momento en que se le surta o entregue cada pedido. USANA se reserva el derecho de abstenerse de surtir los pedidos que le requiera el DISTRIBUIDOR, si éste tiene adeudos pendientes por pedidos anteriores o bien si no ha cumplido con la obligación de proporcionar los datos solicitados en el anverso del presente documento.

SEXTA.- USANA entregará los pedidos de productos que le presente el DISTRIBUIDOR, los que surtirá USANA de acuerdo con su disponibilidad y existencias tanto en su almacén como en sus oficinas en la República Mexicana. Los riesgos de los productos correrán a cargo del DISTRIBUIDOR una vez que le hayan sido entregados por USANA o por un transportista que USANA contrate para ello.

SÉPTIMA.- De conformidad con el sistema de comercialización de los productos USANA, la empresa comunicará oportunamente y por escrito a los DISTRIBUIDORES cualquier variación en el precio de mayoreo para la adquisición y reventa de los productos.

OCTAVA.- De acuerdo con la garantía de satisfacción USANA, el DISTRIBUIDOR cambiará o reembolsará los productos USANA por su valor al consumidor que así lo solicite. USANA a su vez cambiará el producto o entregará su valor al DISTRIBUIDOR.

NOVENA.- Al efectuar la reventa o comercialización de los productos USANA que el DISTRIBUIDOR adquiera en los términos del presente contrato, éste se obliga a:

- a) Dar a conocer los productos USANA únicamente como complementos saludables del régimen alimenticio de las personas, pues al respecto reconoce que USANA le ha hecho saber que sus productos no han sido elaborados para ser comercializados como cura o tratamiento para ninguna enfermedad o padecimiento en especial.
- b) Presentar a su clientela los productos USANA, utilizando únicamente aquellos materiales e impresos autorizados y suministrados por USANA.
- c) Mantener los más altos estándares de integridad, honestidad y responsabilidad en sus tratos con la Compañía, los otros DISTRIBUIDORES USANA y sus propios clientes, acatando al respecto las "Políticas y Procedimientos", tal como aparecen impresos en el "Kit de Iniciación" de USANA, el cual forma parte integrante de ese contrato y manifiesta expresamente conocer, reconociendo que USANA se ha reservado y tiene el derecho de modificar dicho "Kit de Iniciación" cuando así lo estime conveniente, en cuyo caso comunicará por escrito al DISTRIBUIDOR el texto de las modificaciones que implante.

DÉCIMA.- Queda expresamente entendido que la relación que se establezca entre el DISTRIBUIDOR y USANA en virtud del presente contrato es de naturaleza exclusivamente mercantil, pues consiste en que el DISTRIBUIDOR se obliga a comprar, comercializar y revender a nombre y por cuenta propia los productos USANA. Las partes acuerdan que ninguna de ellas podrá contraer obligación alguna, ya sea expresa o tácita, a nombre o por cuenta de la otra, ya que el presente contrato no conlleva, ni implica el otorgamiento de agencia mercantil, poderes o representación legal entre las partes que manifiestan y aceptan que la celebración del presente contrato no implica una subordinación ni una prestación de servicios personales subordinados, por ello, no se crea ni creará una relación de dependencia ni de trabajo entre USANA y el DISTRIBUIDOR. El DISTRIBUIDOR reconoce expresamente que los reembolsos que percibirá con motivo del presente contrato, son complementarios de su economía y que para el desempeño de su actividad, no se encuentra obligado a dedicarle un número de horas al día o a la semana para el cumplimiento de los objetivos, quedando a su libre voluntad el determinar el tiempo que utilice para ello. El DISTRIBUIDOR se obliga frente a USANA a responder, defender y sacarla en paz o a salvo, de cualquier controversia o litigio laboral que surja entre los miembros de la organización comercial del DISTRIBUIDOR y/o terceros, que le presten servicios al DISTRIBUIDOR para la comercialización de los productos de USANA.

DÉCIMA PRIMERA.- Todos los gastos propios o inherentes a la actividad de comercialización del DISTRIBUIDOR, así como los impuestos que puedan originarse como resultado de las actividades del DISTRIBUIDOR, derivadas del presente Contrato, serán por cuenta de éste. A este respecto el DISTRIBUIDOR se compromete a cumplir con sus obligaciones como contribuyente fiscal independiente. Respecto de los reembolsos que obtenga el DISTRIBUIDOR al amparo del "Plan de Compensación Binario", el DISTRIBUIDOR solicita y USANA acepta, que sólo a dichos descuentos se les dé el tratamiento fiscal previsto en la fracción VI del artículo 110 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, constituyendo el presente contrato el documento idóneo mediante el cual el DISTRIBUIDOR solicita la asimilación prevista en dicha ley. Por lo anterior, los demás reembolsos que obtenga el DISTRIBUIDOR al amparo del presente contrato, con motivo de la reventa de los productos USANA que realice al público en general, será responsabilidad del DISTRIBUIDOR el determinar, calcular y enterar las contribuciones correspondientes, no asumiendo USANA ningún tipo de responsabilidad solidaria Asimismo, el DISTRIBUIDOR acepta y está conforme en que no tendrá derecho a percibir ningún tipo de reembolso al amparo del "Plan de Compensación Binario", si dentro de los dos meses siguientes a la celebración del presente no ha proporcionado la información y/o documentación solicitada en el anverso del presente contrato.

DÉCIMA SEGUNDA.- Las notificaciones previstas en el contrato, deberán efectuarse por escrito en los respectivos domicilios de las partes que se indican en el capítulo de declaraciones del presente.

DÉCIMA TERCERA.- El presente contrato podrá darse por terminado en el dado caso que el DISTRIBUIDOR no se apege a las políticas y procedimientos de USANA, así como por cualesquiera de las partes mediante aviso por escrito dado a la otra parte con tres días de anticipación a la fecha de terminación anunciada, sin responsabilidad para la parte que da el aviso, salvo por lo que hace a la necesaria liquidación de las operaciones pendientes. Asimismo, el presente contrato podrá darse por terminado, si en el plazo de dos meses contados a partir de su firma, el DISTRIBUIDOR omite proporcionar alguno de los datos solicitados en el anverso del presente.

DÉCIMA CUARTA.- En lo no previsto en el presente contrato, las partes se regirán por lo dispuesto en el Código de Comercio y supletoriamente por lo establecido en el Código Civil para el Distrito Federal.

DÉCIMA QUINTA.- Para todo lo relacionado con la interpretación y cumplimiento del presente contrato, las partes se someten a la jurisdicción de los tribunales competentes de la Ciudad de México, Distrito Federal, renunciando expresamente a cualquier fuero de domicilio actual o futuro que pudiera corresponderles.

DÉCIMA SEXTA.- Al firmar este Acuerdo, usted acepta que se solicite, almacene, use y revele su información personal de acuerdo con este aviso de privacidad y con la Sección 3.8 de las Políticas y Procedimientos de USANA.

3.8 INFORMACIÓN PERSONAL Y DERECHO A LA PRIVACIDAD

3.8.1 INFORMACIÓN PERSONAL

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

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

3.8.2 COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN PERSONAL A TERCEROS

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

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

3.8.3 ACCESO DE DISTRIBUIDORES A INFORMACIÓN PERSONAL

Usted tiene derecho a solicitar y recibir por parte de USANA la información personal que USANA tiene en sus expedientes acerca de usted, así como de corregir cualquier información imprecisa (a menos que sea aplicable alguna excepción). También puede solicitar a USANA se le proporcione información acerca del tipo de información personal que guarda en sus expedientes. Las solicitudes de acceso y corrección de información o datos personales, así como la información acerca de las políticas y prácticas de USANA respecto a información personal deberán enviarse por escrito al Departamento de Servicio a Clientes de USANA.

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

DÉCIMA SÉPTIMA.- Al firmar este Acuerdo, usted consiente en que USANA lo contacte por teléfono, fax, correo electrónico o mensaje de texto para asuntos relacionados con su Distribución Independiente USANA, su Contrato de Distribución y cualquier asunto relacionado con USANA.

* Estos productos no son un medicamento ni tienen la finalidad de tratar, curar o prevenir enfermedad alguna.

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN MERCANTIL QUE CELEBRAN POR UNA PARTE COMO VENDEDORA "USANA MÉXICO, S.A. DE C. V." A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ SIMPLEMENTE "USANA" Y, POR LA OTRA PARTE QUIEN SE DECLARA COMO DISTRIBUIDOR EN ESTA SOLICITUD, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ SIMPLEMENTE "EL DISTRIBUIDOR", DE ACUERDO CON LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLÁUSULAS.

DECLARACIONES

- I. Declara USANA por conducto de su representante, ser una sociedad constituida de acuerdo con las leyes mercantiles de la República Mexicana, con domicilio en Avenida Paseo de las Palmas 525, Piso No. 8, Colonia Lomas de Chapultepec, Delegación Miguel Hidalgo, CDMX, Código Postal 11000 y que se dedica entre otras actividades a la importación, fabricación y venta de complementos alimenticios, medicamentos que no requieren receta médica y productos cosméticos.
- II. POR SU PARTE DECLARA EL DISTRIBUIDOR, TAL COMO LO SEÑALA EN EL ANVERSO DE ESTE DOCUMENTO:
 - a) Que los datos relativos a su domicilio, asiento principal de negocios y Clave Única de Registro de Población (CURP), son los que aparecen en la solicitud de distribuidor que se contienen en el anverso del presente.
 - b) Tener como su patrocinador al "DISTRIBUIDOR DE PRODUCTOS USANA" cuyos datos relativos a su número de registro aparecen en la solicitud de distribuidor que se contienen en el anverso del presente y haber comprado su "Kit de Iniciación", que es necesario para el registro de su autorización como DISTRIBUIDOR DE PRODUCTOS USANA.
 - c) Que cuenta con la experiencia y con elementos propios necesarios para dedicarse como comerciante independiente al comercio de los productos USANA.
 - d) Que conoce las "Políticas y Procedimientos" y el "Plan de Compensación Binario" de USANA, que está de acuerdo con ellos, y acepta cumplir los términos y condiciones establecidos en los mismos.
 - e) Que está consiente y acepta que para la celebración y validez del presente Contrato, se encuentra obligado a proporcionar total e íntegramente la información y/o documentación prevista en el anverso del presente contrato.

Expuesto lo anterior, las partes otorgan el Contrato de Distribución Mercantil que se consigna en las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA.- El DISTRIBUIDOR solicita y USANA acepta inscribirlo en su registro de distribuidores mercantiles para la República Mexicana. Dicha inscripción otorga al DISTRIBUIDOR el derecho no exclusivo a comprar productos USANA a precio de mayoreo determinado por la propia USANA y que se encuentre vigente a la fecha de cada una de sus compras, las que efectuará el DISTRIBUIDOR directamente de USANA o bien del DISTRIBUIDOR que lo haya patrocinado y que constituye su contacto inicial con la organización USANA. Independientemente de la adquisición de productos USANA a precios de mayoreo y de la comercialización o reventa de dichos productos a precios de menudeo, operación que lo producirá la ganancia inicial del comerciante consistente en la diferencia entre uno y otro precios, el DISTRIBUIDOR tendrá la facultad de proponer y presentar a USANA personas que deseen dedicarse a la distribución de productos USANA, en el entendido de que si USANA los acepta como distribuidores, pasarán a integrar las líneas de patrocinio descendentes y el grupo comercial del DISTRIBUIDOR que los haya presentado, grupo comercial sobre cuyo volumen de compras el DISTRIBUIDOR iniciador de referencia tendrá derecho a percibir un porcentaje de descuento adicional por volumen de compras en los términos de este contrato, del Plan de Compensación Binario y del manual de Políticas y Procedimientos de USANA, cuyo texto declara conocer el DISTRIBUIDOR y que forman parte integrante del presente.

SEGUNDA.- La adquisición de PRODUCTOS USANA a precios de mayoreo y los descuentos adicionales proporcionales al volumen de compras mensuales propio y de su grupo comercial, representan la ganancia que el DISTRIBUIDOR podrá obtener en la reventa de los productos que haya adquirido y que efectúe al público en general. Los descuentos adicionales por volumen de compras mensuales, se aplicarán sobre el importe de la facturación periódica al DISTRIBUIDOR y/o a su grupo comercial a precios de mayoreo, y se determinarán y serán reembolsados al DISTRIBUIDOR de acuerdo con el Plan de Compensación Binario.

Dicho reembolso a través del Plan de Compensación Binario no será procedente si el DISTRIBUIDOR omite proporcionar alguno de los datos solicitados en el anverso del presente documento.

TERCERA.- El presente contrato se celebra por un año de calendario que se computará a partir de la fecha en que USANA, por intermedio de su representante, haya firmado el Contrato en señal de aceptación de la solicitud y que el DISTRIBUIDOR haya proporcionado los datos y/o documentos previstos en el anverso del presente contrato. USANA renovará anualmente de \$220 pesos más IVA, a menos que el DISTRIBUIDOR notifique a USANA por escrito con anterioridad a la fecha de aniversario que desea cancelar su distribución.

CUARTA.- El presente contrato no limita en manera alguna la libertad del DISTRIBUIDOR de contratar con otras empresas o dedicarse al comercio de otros productos distintos a los productos USANA, así sean competidores. El DISTRIBUIDOR se obliga a no exhibir ni comercializar los productos USANA en tiendas, comercios, ferias, mercados o en otros lugares de venta al público y sujetarse al sistema de reventa directa al consumidor, salvo que reciba autorización escrita de USANA. Los derechos que otorga al DISTRIBUIDOR el presente Contrato y los que derivan de su inscripción en el Registro de DISTRIBUIDORES USANA, son estrictamente personales y por tanto no podrá cederlos o traspasarlos a ninguna otra persona física o moral sin el consentimiento de USANA otorgado por escrito.

QUINTA.- El DISTRIBUIDOR deberá cubrir el importe de sus compras al momento en que se le surta o entregue cada pedido. USANA se reserva el derecho de abstenerse de surtir los pedidos que le requiera el DISTRIBUIDOR, si éste tiene adeudos pendientes por pedidos anteriores o bien si no ha cumplido con la obligación de proporcionar los datos solicitados en el anverso del presente documento.

SEXTA.- USANA entregará los pedidos de productos que le presente el DISTRIBUIDOR, los que surtirá USANA de acuerdo con su disponibilidad y existencias tanto en su almacén como en sus oficinas en la República Mexicana. Los riesgos de los productos correrán a cargo del DISTRIBUIDOR una vez que le hayan sido entregados por USANA o por un transportista que USANA contrate para ello.

SÉPTIMA.- De conformidad con el sistema de comercialización de los productos USANA, la empresa comunicará oportunamente y por escrito a los DISTRIBUIDORES cualquier variación en el precio de mayoreo para la adquisición y reventa de los productos.

OCTAVA.- De acuerdo con la garantía de satisfacción USANA, el DISTRIBUIDOR cambiará o reembolsará los productos USANA por su valor al consumidor que así lo solicite. USANA a su vez cambiará el producto o entregará su valor al DISTRIBUIDOR.

NOVENA.- Al efectuar la reventa o comercialización de los productos USANA que el DISTRIBUIDOR adquiera en los términos del presente contrato, éste se obliga a:

- a) Dar a conocer los productos USANA únicamente como complementos saludables del régimen alimenticio de las personas, pues al respecto reconoce que USANA le ha hecho saber que sus productos no han sido elaborados para ser comercializados como cura o tratamiento para ninguna enfermedad o padecimiento en especial.
- b) Presentar a su clientela los productos USANA, utilizando únicamente aquellos materiales e impresos autorizados y suministrados por USANA.
- c) Mantener los más altos estándares de integridad, honestidad y responsabilidad en sus tratos con la Compañía, los otros DISTRIBUIDORES USANA y sus propios clientes, acatando al respecto las "Políticas y Procedimientos", tal como aparecen impresos en el "Kit de Iniciación" de USANA, el cual forma parte integrante de ese contrato y manifiesta expresamente conocer, reconociendo que USANA se ha reservado y tiene el derecho de modificar dicho "Kit de Iniciación" cuando así lo estime conveniente, en cuyo caso comunicará por escrito al DISTRIBUIDOR el texto de las modificaciones que implante.

DÉCIMA.- Queda expresamente entendido que la relación que se establezca entre el DISTRIBUIDOR y USANA en virtud del presente contrato es de naturaleza exclusivamente mercantil, pues consiste en que el DISTRIBUIDOR se obliga a comprar, comercializar y revender a nombre y por cuenta propia los productos USANA. Las partes acuerdan que ninguna de ellas podrá contraer obligación alguna, ya sea expresa o tácita, a nombre o por cuenta de la otra, ya que el presente contrato no conlleva, ni implica el otorgamiento de agencia mercantil, poderes o representación legal entre las partes que manifiestan y aceptan que la celebración del presente contrato no implica una subordinación ni una prestación de servicios personales subordinados, por ello, no se crea ni creará una relación de dependencia ni de trabajo entre USANA y el DISTRIBUIDOR. El DISTRIBUIDOR reconoce expresamente que los reembolsos que percibirá con motivo del presente contrato, son complementarios de su economía y que para el desempeño de su actividad, no se encuentra obligado a dedicarle un número de horas al día o a la semana para el cumplimiento de los objetivos, quedando a su libre voluntad el determinar el tiempo que utilice para ello. El DISTRIBUIDOR se obliga frente a USANA a responder, defender y sacarla en paz o a salvo, de cualquier controversia o litigio laboral que surja entre los miembros de la organización comercial del DISTRIBUIDOR y/o terceros, que le presten servicios al DISTRIBUIDOR para la comercialización de los productos de USANA.

DÉCIMA PRIMERA.- Todos los gastos propios o inherentes a la actividad de comercialización del DISTRIBUIDOR, así como los impuestos que puedan originarse como resultado de las actividades del DISTRIBUIDOR, derivadas del presente Contrato, serán por cuenta de éste. A este respecto el DISTRIBUIDOR se compromete a cumplir con sus obligaciones como contribuyente fiscal independiente. Respecto de los reembolsos que obtenga el DISTRIBUIDOR al amparo del "Plan de Compensación Binario", el DISTRIBUIDOR solicita y USANA acepta, que sólo a dichos descuentos se les dé el tratamiento fiscal previsto en la fracción VI del artículo 110 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, constituyendo el presente contrato el documento idóneo mediante el cual el DISTRIBUIDOR solicita la asimilación prevista en dicha ley. Por lo anterior, los demás reembolsos que obtenga el DISTRIBUIDOR al amparo del presente contrato, con motivo de la reventa de los productos USANA que realice al público en general, será responsabilidad del DISTRIBUIDOR el determinar, calcular y enterar las contribuciones correspondientes, no asumiendo USANA ningún tipo de responsabilidad solidaria Asimismo, el DISTRIBUIDOR acepta y está conforme en que no tendrá derecho a percibir ningún tipo de reembolso al amparo del "Plan de Compensación Binario", si dentro de los dos meses siguientes a la celebración del presente no ha proporcionado la información y/o documentación solicitada en el anverso del presente contrato.

DÉCIMA SEGUNDA.- Las notificaciones previstas en el contrato, deberán efectuarse por escrito en los respectivos domicilios de las partes que se indican en el capítulo de declaraciones del presente.

DÉCIMA TERCERA.- El presente contrato podrá darse por terminado en el dado caso que el DISTRIBUIDOR no se apege a las políticas y procedimientos de USANA, así como por cualesquiera de las partes mediante aviso por escrito dado a la otra parte con tres días de anticipación a la fecha de terminación anunciada, sin responsabilidad para la parte que da el aviso, salvo por lo que hace a la necesaria liquidación de las operaciones pendientes. Asimismo, el presente contrato podrá darse por terminado, si en el plazo de dos meses contados a partir de su firma, el DISTRIBUIDOR omite proporcionar alguno de los datos solicitados en el anverso del presente.

DÉCIMA CUARTA.- En lo no previsto en el presente contrato, las partes se regirán por lo dispuesto en el Código de Comercio y supletoriamente por lo establecido en el Código Civil para el Distrito Federal.

DÉCIMA QUINTA.- Para todo lo relacionado con la interpretación y cumplimiento del presente contrato, las partes se someten a la jurisdicción de los tribunales competentes de la Ciudad de México, Distrito Federal, renunciando expresamente a cualquier fuero de domicilio actual o futuro que pudiera corresponderles.

DÉCIMA SEXTA.- Al firmar este Acuerdo, usted acepta que se solicite, almacene, use y revele su información personal de acuerdo con este aviso de privacidad y con la Sección 3.8 de las Políticas y Procedimientos de USANA.

3.8 INFORMACIÓN PERSONAL Y DERECHO A LA PRIVACIDAD

3.8.1 INFORMACIÓN PERSONAL

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

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

3.8.2 COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN PERSONAL A TERCEROS

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

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

3.8.3 ACCESO DE DISTRIBUIDORES A INFORMACIÓN PERSONAL

Usted tiene derecho a solicitar y recibir por parte de USANA la información personal que USANA tiene en sus expedientes acerca de usted, así como de corregir cualquier información imprecisa (a menos que sea aplicable alguna excepción). También puede solicitar a USANA se le proporcione información acerca del tipo de información personal que guarda en sus expedientes. Las solicitudes de acceso y corrección de información o datos personales, así como la información acerca de las políticas y prácticas de USANA respecto a información personal deberán enviarse por escrito al Departamento de Servicio a Clientes de USANA.

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

DÉCIMA SÉPTIMA.- Al firmar este Acuerdo, usted consiente en que USANA lo contacte por teléfono, fax, correo electrónico o mensaje de texto para asuntos relacionados con su Distribución Independiente USANA, su Contrato de Distribución y cualquier asunto relacionado con USANA.

* Estos productos no son un medicamento ni tienen la finalidad de tratar, curar o prevenir enfermedad alguna.

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN MERCANTIL QUE CELEBRAN POR UNA PARTE COMO VENDEDORA "USANA MÉXICO, S.A. DE C. V." A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ SIMPLEMENTE "USANA" Y, POR LA OTRA PARTE QUIEN SE DECLARA COMO DISTRIBUIDOR EN ESTA SOLICITUD, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ SIMPLEMENTE "EL DISTRIBUIDOR", DE ACUERDO CON LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLÁUSULAS.

DECLARACIONES

- I. Declara USANA por conducto de su representante, ser una sociedad constituida de acuerdo con las leyes mercantiles de la República Mexicana, con domicilio en Avenida Paseo de las Palmas 525, Piso No. 8, Colonia Lomas de Chapultepec, Delegación Miguel Hidalgo, CDMX, Código Postal 11000 y que se dedica entre otras actividades a la importación, fabricación y venta de complementos alimenticios, medicamentos que no requieren receta médica y productos cosméticos.
- II. POR SU PARTE DECLARA EL DISTRIBUIDOR, TAL COMO LO SEÑALA EN EL ANVERSO DE ESTE DOCUMENTO:
 - a) Que los datos relativos a su domicilio, asiento principal de negocios y Clave Única de Registro de Población (CURP), son los que aparecen en la solicitud de distribuidor que se contienen en el anverso del presente.
 - b) Tener como su patrocinador al "DISTRIBUIDOR DE PRODUCTOS USANA" cuyos datos relativos a su número de registro aparecen en la solicitud de distribuidor que se contienen en el anverso del presente y haber comprado su "Kit de Iniciación", que es necesario para el registro de su autorización como DISTRIBUIDOR DE PRODUCTOS USANA.
 - c) Que cuenta con la experiencia y con elementos propios necesarios para dedicarse como comerciante independiente al comercio de los productos USANA.
 - d) Que conoce las "Políticas y Procedimientos" y el "Plan de Compensación Binario" de USANA, que está de acuerdo con ellos, y acepta cumplir los términos y condiciones establecidos en los mismos.
 - e) Que está consiente y acepta que para la celebración y validez del presente Contrato, se encuentra obligado a proporcionar total e íntegramente la información y/o documentación prevista en el anverso del presente contrato.

Expuesto lo anterior, las partes otorgan el Contrato de Distribución Mercantil que se consigna en las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA.- El DISTRIBUIDOR solicita y USANA acepta inscribirlo en su registro de distribuidores mercantiles para la República Mexicana. Dicha inscripción otorga al DISTRIBUIDOR el derecho no exclusivo a comprar productos USANA a precio de mayoreo determinado por la propia USANA y que se encuentre vigente a la fecha de cada una de sus compras, las que efectuará el DISTRIBUIDOR directamente de USANA o bien del DISTRIBUIDOR que lo haya patrocinado y que constituye su contacto inicial con la organización USANA. Independientemente de la adquisición de productos USANA a precios de mayoreo y de la comercialización o reventa de dichos productos a precios de menudeo, operación que lo producirá la ganancia inicial del comerciante consistente en la diferencia entre uno y otro precios, el DISTRIBUIDOR tendrá la facultad de proponer y presentar a USANA personas que deseen dedicarse a la distribución de productos USANA, en el entendido de que si USANA los acepta como distribuidores, pasarán a integrar las líneas de patrocinio descendentes y el grupo comercial del DISTRIBUIDOR que los haya presentado, grupo comercial sobre cuyo volumen de compras el DISTRIBUIDOR iniciador de referencia tendrá derecho a percibir un porcentaje de descuento adicional por volumen de compras en los términos de este contrato, del Plan de Compensación Binario y del manual de Políticas y Procedimientos de USANA, cuyo texto declara conocer el DISTRIBUIDOR y que forman parte integrante del presente.

SEGUNDA.- La adquisición de PRODUCTOS USANA a precios de mayoreo y los descuentos adicionales proporcionales al volumen de compras mensuales propio y de su grupo comercial, representan la ganancia que el DISTRIBUIDOR podrá obtener en la reventa de los productos que haya adquirido y que efectúe al público en general. Los descuentos adicionales por volumen de compras mensuales, se aplicarán sobre el importe de la facturación periódica al DISTRIBUIDOR y/o a su grupo comercial a precios de mayoreo, y se determinarán y serán reembolsados al DISTRIBUIDOR de acuerdo con el Plan de Compensación Binario.

Dicho reembolso a través del Plan de Compensación Binario no será procedente si el DISTRIBUIDOR omite proporcionar alguno de los datos solicitados en el anverso del presente documento.

TERCERA.- El presente contrato se celebra por un año de calendario que se computará a partir de la fecha en que USANA, por intermedio de su representante, haya firmado el Contrato en señal de aceptación de la solicitud y que el DISTRIBUIDOR haya proporcionado los datos y/o documentos previstos en el anverso del presente contrato. USANA renovará anualmente de \$220 pesos más IVA, a menos que el DISTRIBUIDOR notifique a USANA por escrito con anterioridad a la fecha de aniversario que desea cancelar su distribución.

CUARTA.- El presente contrato no limita en manera alguna la libertad del DISTRIBUIDOR de contratar con otras empresas o dedicarse al comercio de otros productos distintos a los productos USANA, así sean competidores. El DISTRIBUIDOR se obliga a no exhibir ni comercializar los productos USANA en tiendas, comercios, ferias, mercados o en otros lugares de venta al público y sujetarse al sistema de reventa directa al consumidor, salvo que reciba autorización escrita de USANA. Los derechos que otorga al DISTRIBUIDOR el presente Contrato y los que derivan de su inscripción en el Registro de DISTRIBUIDORES USANA, son estrictamente personales y por tanto no podrá cederlos o traspasarlos a ninguna otra persona física o moral sin el consentimiento de USANA otorgado por escrito.

QUINTA.- El DISTRIBUIDOR deberá cubrir el importe de sus compras al momento en que se le surta o entregue cada pedido. USANA se reserva el derecho de abstenerse de surtir los pedidos que le requiera el DISTRIBUIDOR, si éste tiene adeudos pendientes por pedidos anteriores o bien si no ha cumplido con la obligación de proporcionar los datos solicitados en el anverso del presente documento.

SEXTA.- USANA entregará los pedidos de productos que le presente el DISTRIBUIDOR, los que surtirá USANA de acuerdo con su disponibilidad y existencias tanto en su almacén como en sus oficinas en la República Mexicana. Los riesgos de los productos correrán a cargo del DISTRIBUIDOR una vez que le hayan sido entregados por USANA o por un transportista que USANA contrate para ello.

SÉPTIMA.- De conformidad con el sistema de comercialización de los productos USANA, la empresa comunicará oportunamente y por escrito a los DISTRIBUIDORES cualquier variación en el precio de mayoreo para la adquisición y reventa de los productos.

OCTAVA.- De acuerdo con la garantía de satisfacción USANA, el DISTRIBUIDOR cambiará o reembolsará los productos USANA por su valor al consumidor que así lo solicite. USANA a su vez cambiará el producto o entregará su valor al DISTRIBUIDOR.

NOVENA.- Al efectuar la reventa o comercialización de los productos USANA que el DISTRIBUIDOR adquiera en los términos del presente contrato, éste se obliga a:

- a) Dar a conocer los productos USANA únicamente como complementos saludables del régimen alimenticio de las personas, pues al respecto reconoce que USANA le ha hecho saber que sus productos no han sido elaborados para ser comercializados como cura o tratamiento para ninguna enfermedad o padecimiento en especial.
- b) Presentar a su clientela los productos USANA, utilizando únicamente aquellos materiales e impresos autorizados y suministrados por USANA.
- c) Mantener los más altos estándares de integridad, honestidad y responsabilidad en sus tratos con la Compañía, los otros DISTRIBUIDORES USANA y sus propios clientes, acatando al respecto las "Políticas y Procedimientos", tal como aparecen impresos en el "Kit de Iniciación" de USANA, el cual forma parte integrante de ese contrato y manifiesta expresamente conocer, reconociendo que USANA se ha reservado y tiene el derecho de modificar dicho "Kit de Iniciación" cuando así lo estime conveniente, en cuyo caso comunicará por escrito al DISTRIBUIDOR el texto de las modificaciones que implante.

DÉCIMA.- Queda expresamente entendido que la relación que se establezca entre el DISTRIBUIDOR y USANA en virtud del presente contrato es de naturaleza exclusivamente mercantil, pues consiste en que el DISTRIBUIDOR se obliga a comprar, comercializar y revender a nombre y por cuenta propia los productos USANA. Las partes acuerdan que ninguna de ellas podrá contraer obligación alguna, ya sea expresa o tácita, a nombre o por cuenta de la otra, ya que el presente contrato no conlleva, ni implica el otorgamiento de agencia mercantil, poderes o representación legal entre las partes que manifiestan y aceptan que la celebración del presente contrato no implica una subordinación ni una prestación de servicios personales subordinados, por ello, no se crea ni creará una relación de dependencia ni de trabajo entre USANA y el DISTRIBUIDOR. El DISTRIBUIDOR reconoce expresamente que los reembolsos que percibirá con motivo del presente contrato, son complementarios de su economía y que para el desempeño de su actividad, no se encuentra obligado a dedicarle un número de horas al día o a la semana para el cumplimiento de los objetivos, quedando a su libre voluntad el determinar el tiempo que utilice para ello. El DISTRIBUIDOR se obliga frente a USANA a responder, defender y sacarla en paz o a salvo, de cualquier controversia o litigio laboral que surja entre los miembros de la organización comercial del DISTRIBUIDOR y/o terceros, que le presten servicios al DISTRIBUIDOR para la comercialización de los productos de USANA.

DÉCIMA PRIMERA.- Todos los gastos propios o inherentes a la actividad de comercialización del DISTRIBUIDOR, así como los impuestos que puedan originarse como resultado de las actividades del DISTRIBUIDOR, derivadas del presente Contrato, serán por cuenta de éste. A este respecto el DISTRIBUIDOR se compromete a cumplir con sus obligaciones como contribuyente fiscal independiente. Respecto de los reembolsos que obtenga el DISTRIBUIDOR al amparo del "Plan de Compensación Binario", el DISTRIBUIDOR solicita y USANA acepta, que sólo a dichos descuentos se les dé el tratamiento fiscal previsto en la fracción VI del artículo 110 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, constituyendo el presente contrato el documento idóneo mediante el cual el DISTRIBUIDOR solicita la asimilación prevista en dicha ley. Por lo anterior, los demás reembolsos que obtenga el DISTRIBUIDOR al amparo del presente contrato, con motivo de la reventa de los productos USANA que realice al público en general, será responsabilidad del DISTRIBUIDOR el determinar, calcular y enterar las contribuciones correspondientes, no asumiendo USANA ningún tipo de responsabilidad solidaria Asimismo, el DISTRIBUIDOR acepta y está conforme en que no tendrá derecho a percibir ningún tipo de reembolso al amparo del "Plan de Compensación Binario", si dentro de los dos meses siguientes a la celebración del presente no ha proporcionado la información y/o documentación solicitada en el anverso del presente contrato.

DÉCIMA SEGUNDA.- Las notificaciones previstas en el contrato, deberán efectuarse por escrito en los respectivos domicilios de las partes que se indican en el capítulo de declaraciones del presente.

DÉCIMA TERCERA.- El presente contrato podrá darse por terminado en el dado caso que el DISTRIBUIDOR no se apege a las políticas y procedimientos de USANA, así como por cualesquiera de las partes mediante aviso por escrito dado a la otra parte con tres días de anticipación a la fecha de terminación anunciada, sin responsabilidad para la parte que da el aviso, salvo por lo que hace a la necesaria liquidación de las operaciones pendientes. Asimismo, el presente contrato podrá darse por terminado, si en el plazo de dos meses contados a partir de su firma, el DISTRIBUIDOR omite proporcionar alguno de los datos solicitados en el anverso del presente.

DÉCIMA CUARTA.- En lo no previsto en el presente contrato, las partes se regirán por lo dispuesto en el Código de Comercio y supletoriamente por lo establecido en el Código Civil para el Distrito Federal.

DÉCIMA QUINTA.- Para todo lo relacionado con la interpretación y cumplimiento del presente contrato, las partes se someten a la jurisdicción de los tribunales competentes de la Ciudad de México, Distrito Federal, renunciando expresamente a cualquier fuero de domicilio actual o futuro que pudiera corresponderles.

DÉCIMA SEXTA.- Al firmar este Acuerdo, usted acepta que se solicite, almacene, use y revele su información personal de acuerdo con este aviso de privacidad y con la Sección 3.8 de las Políticas y Procedimientos de USANA.

3.8 INFORMACIÓN PERSONAL Y DERECHO A LA PRIVACIDAD

3.8.1 INFORMACIÓN PERSONAL

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

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

3.8.2 COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN PERSONAL A TERCEROS

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

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

3.8.3 ACCESO DE DISTRIBUIDORES A INFORMACIÓN PERSONAL

Usted tiene derecho a solicitar y recibir por parte de USANA la información personal que USANA tiene en sus expedientes acerca de usted, así como de corregir cualquier información imprecisa (a menos que sea aplicable alguna excepción). También puede solicitar a USANA se le proporcione información acerca del tipo de información personal que guarda en sus expedientes. Las solicitudes de acceso y corrección de información o datos personales, así como la información acerca de las políticas y prácticas de USANA respecto a información personal deberán enviarse por escrito al Departamento de Servicio a Clientes de USANA.

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

DÉCIMA SÉPTIMA.- Al firmar este Acuerdo, usted consiente en que USANA lo contacte por teléfono, fax, correo electrónico o mensaje de texto para asuntos relacionados con su Distribución Independiente USANA, su Contrato de Distribución y cualquier asunto relacionado con USANA.

* Estos productos no son un medicamento ni tienen la finalidad de tratar, curar o prevenir enfermedad alguna.

Solicitud de Distribuidor y Contrato de Distribución Mercantil en México



USANA México, S.A. de C.V.
 Av. Paseo de las Palmas 525, Piso 8
 Col. Lomas de Chapultepec, Deleg. Miguel Hidalgo
 CDMX, C.P. 11000 01 800 08 USANA (87262)

Cuéntenos de Ud.

Nombre (apellido paterno, apellido materno, nombre(s)) _____

Co-aplicante (apellido paterno, apellido materno, nombre(s)) _____

Dirección (Calle y Número) _____ Colonia _____

Ciudad _____ Estado _____ Código postal _____

Correo electrónico _____ Género Masculino Femenino Fecha de Nacimiento d m a

Primer idioma preferido _____ Segundo idioma preferido _____

CURP del solicitante (Indispensable para el Reembolso por Descuento por Volumen de Compra)

CURP del co-aplicante

Teléfono de contacto

Teléfono fuera de horario de oficina

Teléfono celular

Información sobre su Patrocinador

Nombre (apellido paterno, apellido materno, nombre(s)) _____

Número de Distribuidor ()

Número telefónico

Ubicación (Nombre de la persona debajo de la cuál estará ubicado el solicitante) _____

Nombre (apellido paterno, apellido materno, nombre(s)) _____

Número de Distribuidor Centro de Negocio Marque uno Lado Izq. Lado Der.

Cómo empezar

El Solicitante por medio de la presente solicita ser aceptado como Distribuidor Independiente de productos USANA e inscrito en el Registro de Distribuidores del Programa de Comercialización en Redes de USANA. A partir de la fecha de envío de esta solicitud y hasta el momento en que USANA notifique al Solicitante el rechazo de la misma, el Solicitante queda autorizado, provisionalmente, como Distribuidor con derecho a adquirir productos USANA a precio preferencial, tanto para su uso personal como para venderlos al público consumidor a precios de menudeo. Sin embargo, USANA se reserva el derecho a aceptar o rechazar toda solicitud a discreción. Tanto los Solicitantes como los Distribuidores deben adquirir un Kit de Inicio (Sistema de Desarrollo del Negocio, BDS por sus siglas en inglés). Incluye 3 ciclos gratis como periodo de prueba del Acelerador del Negocio. Para calificar, usted debe permanecer en un periodo automático mensual de 100 PVC. Después de que el periodo de prueba termine, se le cobrará la suscripción continua de \$169 pesos cada 4 semanas. Para evitar cargos, remueva el artículo # 824 de su pedido automático en cualquier momento antes de que acabe el periodo de prueba.

BDS \$475 pesos (incluye I.V.A.) Activar 1 Centros de Negocio Activar 3 Centros de Negocio

Código	Cant.	Nombre del Producto	VCP	Precio Preferencial
Total			\$	Sub-Total
Manejo y Envío			\$	
Total a Pagar			\$	

Ahorre 10% con el Pedido Automático - Suscripción para Obtener una Salud Óptima

Por favor, inscribame en el Programa de Pedidos Automáticos de USANA. Entiendo que recibiré el pedido indicado cada 4 semanas a partir de mi pedido inicial.

Código	Cantidad	Nombre del producto	VCP	Precio Preferencial

Aquí debe poner sus iniciales: _____

*Inscripción vía telefónica \$75 pesos e Inscripción vía internet \$50 pesos.

¿Como prefiere pagar sus pedidos?

Seleccione una de las formas para pagar sus pedidos como Distribuidor. La información sobre su cuenta será conservada en nuestros registros para futuros pedidos.

1.- MPS (Pago en Cuenta Concentradora USANA)

a) En Cuenta Bancomer: 0102963485 Número de Convenio: 13322899 b) En Cuenta Banamex: 087 0057 4688

2.- Tarjeta Bancaria

VISA
 Master Card
 American Express

Número de la Tarjeta _____

Nombre del Tarjetahabiente (como se muestra en la tarjeta) _____

Fecha de Vencimiento

Por el presente autorizo a USANA México, S.A. de C.V. a cargar a mi tarjeta de crédito, débito y/o cuenta bancaria el monto correspondiente a mi Kit de inicio y mi primer pedido de productos que hago por separado, así como cualesquiera y todos los pedidos de productos que yo haga en el futuro. USANA queda autorizada a retirar únicamente los montos equivalentes al importe de los productos que yo pida más IVA, además de los cargos correspondientes por concepto de gastos de manejo y envío más IVA, o los montos correspondientes a pedidos con el Programa de Pedidos Automáticos que yo he determinado más IVA (además de montos adicionales por productos de reemplazo, en caso de que los productos solicitados no estén disponibles), y los cargos por despacho y manejo más IVA. Autorizo a USANA México, S. A. de C. V. a cargar anualmente a la cuenta indicada en este contrato un total de \$ 220 pesos, con el objeto de renovar automáticamente mi Contrato de Distribución Mercantil, este monto deberá ser cargado en la fecha de aniversario de mi solicitud.

Información Bancaria

Por favor háganos saber el Número de Cuenta (CLABE) en donde desea que sus descuentos por volúmenes de compra sean depositados.

Nombre del Cuentahabiente _____
 México, D.F., a _____ de _____ del 20 _____

No. de Cuenta (CLABE)

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN MERCANTIL QUE CELEBRAN POR UNA PARTE COMO VENDEDORA "USANA MÉXICO, S.A. DE C. V." A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ SIMPLEMENTE "USANA" Y, POR LA OTRA PARTE QUIEN SE DECLARA COMO DISTRIBUIDOR EN ESTA SOLICITUD, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ SIMPLEMENTE "EL DISTRIBUIDOR", DE ACUERDO CON LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLÁUSULAS.

DECLARACIONES

- I. Declara USANA por conducto de su representante, ser una sociedad constituida de acuerdo con las leyes mercantiles de la República Mexicana, con domicilio en Avenida Paseo de las Palmas 525, Piso No. 8, Colonia Lomas de Chapultepec, Delegación Miguel Hidalgo, CDMX, Código Postal 11000 y que se dedica entre otras actividades a la importación, fabricación y venta de complementos alimenticios, medicamentos que no requieren receta médica y productos cosméticos.
- II. POR SU PARTE DECLARA EL DISTRIBUIDOR, TAL COMO LO SEÑALA EN EL ANVERSO DE ESTE DOCUMENTO:
 - a) Que los datos relativos a su domicilio, asiento principal de negocios y Clave Única de Registro de Población (CURP), son los que aparecen en la solicitud de distribuidor que se contienen en el anverso del presente.
 - b) Tener como su patrocinador al "DISTRIBUIDOR DE PRODUCTOS USANA" cuyos datos relativos a su número de registro aparecen en la solicitud de distribuidor que se contienen en el anverso del presente y haber comprado su "Kit de Iniciación", que es necesario para el registro de su autorización como DISTRIBUIDOR DE PRODUCTOS USANA.
 - c) Que cuenta con la experiencia y con elementos propios necesarios para dedicarse como comerciante independiente al comercio de los productos USANA.
 - d) Que conoce las "Políticas y Procedimientos" y el "Plan de Compensación Binario" de USANA, que está de acuerdo con ellos, y acepta cumplir los términos y condiciones establecidos en los mismos.
 - e) Que está consiente y acepta que para la celebración y validez del presente Contrato, se encuentra obligado a proporcionar total e íntegramente la información y/o documentación prevista en el anverso del presente contrato.

Expuesto lo anterior, las partes otorgan el Contrato de Distribución Mercantil que se consigna en las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA.- El DISTRIBUIDOR solicita y USANA acepta inscribirlo en su registro de distribuidores mercantiles para la República Mexicana. Dicha inscripción otorga al DISTRIBUIDOR el derecho no exclusivo a comprar productos USANA a precio de mayoreo determinado por la propia USANA y que se encuentre vigente a la fecha de cada una de sus compras, las que efectuará el DISTRIBUIDOR directamente de USANA o bien del DISTRIBUIDOR que lo haya patrocinado y que constituye su contacto inicial con la organización USANA. Independientemente de la adquisición de productos USANA a precios de mayoreo y de la comercialización o reventa de dichos productos a precios de menudeo, operación que lo producirá la ganancia inicial del comerciante consistente en la diferencia entre uno y otro precios, el DISTRIBUIDOR tendrá la facultad de proponer y presentar a USANA personas que deseen dedicarse a la distribución de productos USANA, en el entendido de que si USANA los acepta como distribuidores, pasarán a integrar las líneas de patrocinio descendentes y el grupo comercial del DISTRIBUIDOR que los haya presentado, grupo comercial sobre cuyo volumen de compras el DISTRIBUIDOR iniciador de referencia tendrá derecho a percibir un porcentaje de descuento adicional por volumen de compras en los términos de este contrato, del Plan de Compensación Binario y del manual de Políticas y Procedimientos de USANA, cuyo texto declara conocer el DISTRIBUIDOR y que forman parte integrante del presente.

SEGUNDA.- La adquisición de PRODUCTOS USANA a precios de mayoreo y los descuentos adicionales proporcionales al volumen de compras mensuales propio y de su grupo comercial, representan la ganancia que el DISTRIBUIDOR podrá obtener en la reventa de los productos que haya adquirido y que efectúe al público en general. Los descuentos adicionales por volumen de compras mensuales, se aplicarán sobre el importe de la facturación periódica al DISTRIBUIDOR y/o a su grupo comercial a precios de mayoreo, y se determinarán y serán reembolsados al DISTRIBUIDOR de acuerdo con el Plan de Compensación Binario.

Dicho reembolso a través del Plan de Compensación Binario no será procedente si el DISTRIBUIDOR omite proporcionar alguno de los datos solicitados en el anverso del presente documento.

TERCERA.- El presente contrato se celebra por un año de calendario que se computará a partir de la fecha en que USANA, por intermedio de su representante, haya firmado el Contrato en señal de aceptación de la solicitud y que el DISTRIBUIDOR haya proporcionado los datos y/o documentos previstos en el anverso del presente contrato. USANA renovará anualmente de \$220 pesos más IVA, a menos que el DISTRIBUIDOR notifique a USANA por escrito con anterioridad a la fecha de aniversario que desea cancelar su distribución.

CUARTA.- El presente contrato no limita en manera alguna la libertad del DISTRIBUIDOR de contratar con otras empresas o dedicarse al comercio de otros productos distintos a los productos USANA, así sean competidores. El DISTRIBUIDOR se obliga a no exhibir ni comercializar los productos USANA en tiendas, comercios, ferias, mercados o en otros lugares de venta al público y sujetarse al sistema de reventa directa al consumidor, salvo que reciba autorización escrita de USANA. Los derechos que otorga al DISTRIBUIDOR el presente Contrato y los que derivan de su inscripción en el Registro de DISTRIBUIDORES USANA, son estrictamente personales y por tanto no podrá cederlos o traspasarlos a ninguna otra persona física o moral sin el consentimiento de USANA otorgado por escrito.

QUINTA.- El DISTRIBUIDOR deberá cubrir el importe de sus compras al momento en que se le surta o entregue cada pedido. USANA se reserva el derecho de abstenerse de surtir los pedidos que le requiera el DISTRIBUIDOR, si éste tiene adeudos pendientes por pedidos anteriores o bien si no ha cumplido con la obligación de proporcionar los datos solicitados en el anverso del presente documento.

SEXTA.- USANA entregará los pedidos de productos que le presente el DISTRIBUIDOR, los que surtirá USANA de acuerdo con su disponibilidad y existencias tanto en su almacén como en sus oficinas en la República Mexicana. Los riesgos de los productos correrán a cargo del DISTRIBUIDOR una vez que le hayan sido entregados por USANA o por un transportista que USANA contrate para ello.

SÉPTIMA.- De conformidad con el sistema de comercialización de los productos USANA, la empresa comunicará oportunamente y por escrito a los DISTRIBUIDORES cualquier variación en el precio de mayoreo para la adquisición y reventa de los productos.

OCTAVA.- De acuerdo con la garantía de satisfacción USANA, el DISTRIBUIDOR cambiará o reembolsará los productos USANA por su valor al consumidor que así lo solicite. USANA a su vez cambiará el producto o entregará su valor al DISTRIBUIDOR.

NOVENA.- Al efectuar la reventa o comercialización de los productos USANA que el DISTRIBUIDOR adquiera en los términos del presente contrato, éste se obliga a:

- a) Dar a conocer los productos USANA únicamente como complementos saludables del régimen alimenticio de las personas, pues al respecto reconoce que USANA le ha hecho saber que sus productos no han sido elaborados para ser comercializados como cura o tratamiento para ninguna enfermedad o padecimiento en especial.
- b) Presentar a su clientela los productos USANA, utilizando únicamente aquellos materiales e impresos autorizados y suministrados por USANA.
- c) Mantener los más altos estándares de integridad, honestidad y responsabilidad en sus tratos con la Compañía, los otros DISTRIBUIDORES USANA y sus propios clientes, acatando al respecto las "Políticas y Procedimientos", tal como aparecen impresos en el "Kit de Iniciación" de USANA, el cual forma parte integrante de ese contrato y manifiesta expresamente conocer, reconociendo que USANA se ha reservado y tiene el derecho de modificar dicho "Kit de Iniciación" cuando así lo estime conveniente, en cuyo caso comunicará por escrito al DISTRIBUIDOR el texto de las modificaciones que implante.

DÉCIMA.- Queda expresamente entendido que la relación que se establezca entre el DISTRIBUIDOR y USANA en virtud del presente contrato es de naturaleza exclusivamente mercantil, pues consiste en que el DISTRIBUIDOR se obliga a comprar, comercializar y revender a nombre y por cuenta propia los productos USANA. Las partes acuerdan que ninguna de ellas podrá contraer obligación alguna, ya sea expresa o tácita, a nombre o por cuenta de la otra, ya que el presente contrato no conlleva, ni implica el otorgamiento de agencia mercantil, poderes o representación legal entre las partes que manifiestan y aceptan que la celebración del presente contrato no implica una subordinación ni una prestación de servicios personales subordinados, por ello, no se crea ni creará una relación de dependencia ni de trabajo entre USANA y el DISTRIBUIDOR. El DISTRIBUIDOR reconoce expresamente que los reembolsos que percibirá con motivo del presente contrato, son complementarios de su economía y que para el desempeño de su actividad, no se encuentra obligado a dedicarle un número de horas al día o a la semana para el cumplimiento de los objetivos, quedando a su libre voluntad el determinar el tiempo que utilice para ello. El DISTRIBUIDOR se obliga frente a USANA a responder, defender y sacarla en paz o a salvo, de cualquier controversia o litigio laboral que surja entre los miembros de la organización comercial del DISTRIBUIDOR y/o terceros, que le presten servicios al DISTRIBUIDOR para la comercialización de los productos de USANA.

DÉCIMA PRIMERA.- Todos los gastos propios o inherentes a la actividad de comercialización del DISTRIBUIDOR, así como los impuestos que puedan originarse como resultado de las actividades del DISTRIBUIDOR, derivadas del presente Contrato, serán por cuenta de éste. A este respecto el DISTRIBUIDOR se compromete a cumplir con sus obligaciones como contribuyente fiscal independiente. Respecto de los reembolsos que obtenga el DISTRIBUIDOR al amparo del "Plan de Compensación Binario", el DISTRIBUIDOR solicita y USANA acepta, que sólo a dichos descuentos se les dé el tratamiento fiscal previsto en la fracción VI del artículo 110 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, constituyendo el presente contrato el documento idóneo mediante el cual el DISTRIBUIDOR solicita la asimilación prevista en dicha ley. Por lo anterior, los demás reembolsos que obtenga el DISTRIBUIDOR al amparo del presente contrato, con motivo de la reventa de los productos USANA que realice al público en general, será responsabilidad del DISTRIBUIDOR el determinar, calcular y enterar las contribuciones correspondientes, no asumiendo USANA ningún tipo de responsabilidad solidaria Asimismo, el DISTRIBUIDOR acepta y está conforme en que no tendrá derecho a percibir ningún tipo de reembolso al amparo del "Plan de Compensación Binario", si dentro de los dos meses siguientes a la celebración del presente no ha proporcionado la información y/o documentación solicitada en el anverso del presente contrato.

DÉCIMA SEGUNDA.- Las notificaciones previstas en el contrato, deberán efectuarse por escrito en los respectivos domicilios de las partes que se indican en el capítulo de declaraciones del presente.

DÉCIMA TERCERA.- El presente contrato podrá darse por terminado en el dado caso que el DISTRIBUIDOR no se apege a las políticas y procedimientos de USANA, así como por cualesquiera de las partes mediante aviso por escrito dado a la otra parte con tres días de anticipación a la fecha de terminación anunciada, sin responsabilidad para la parte que da el aviso, salvo por lo que hace a la necesaria liquidación de las operaciones pendientes. Asimismo, el presente contrato podrá darse por terminado, si en el plazo de dos meses contados a partir de su firma, el DISTRIBUIDOR omite proporcionar alguno de los datos solicitados en el anverso del presente.

DÉCIMA CUARTA.- En lo no previsto en el presente contrato, las partes se regirán por lo dispuesto en el Código de Comercio y supletoriamente por lo establecido en el Código Civil para el Distrito Federal.

DÉCIMA QUINTA.- Para todo lo relacionado con la interpretación y cumplimiento del presente contrato, las partes se someten a la jurisdicción de los tribunales competentes de la Ciudad de México, Distrito Federal, renunciando expresamente a cualquier fuero de domicilio actual o futuro que pudiera corresponderles.

DÉCIMA SEXTA.- Al firmar este Acuerdo, usted acepta que se solicite, almacene, use y revele su información personal de acuerdo con este aviso de privacidad y con la Sección 3.8 de las Políticas y Procedimientos de USANA.

3.8 INFORMACIÓN PERSONAL Y DERECHO A LA PRIVACIDAD

3.8.1 INFORMACIÓN PERSONAL

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

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

3.8.2 COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN PERSONAL A TERCEROS

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

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

3.8.3 ACCESO DE DISTRIBUIDORES A INFORMACIÓN PERSONAL

Usted tiene derecho a solicitar y recibir por parte de USANA la información personal que USANA tiene en sus expedientes acerca de usted, así como de corregir cualquier información imprecisa (a menos que sea aplicable alguna excepción). También puede solicitar a USANA se le proporcione información acerca del tipo de información personal que guarda en sus expedientes. Las solicitudes de acceso y corrección de información o datos personales, así como la información acerca de las políticas y prácticas de USANA respecto a información personal deberán enviarse por escrito al Departamento de Servicio a Clientes de USANA.

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

DÉCIMA SÉPTIMA.- Al firmar este Acuerdo, usted consiente en que USANA lo contacte por teléfono, fax, correo electrónico o mensaje de texto para asuntos relacionados con su Distribución Independiente USANA, su Contrato de Distribución y cualquier asunto relacionado con USANA.

* Estos productos no son un medicamento ni tienen la finalidad de tratar, curar o prevenir enfermedad alguna.

**TODO LO QUE
HACEMOS
TE AYUDA A
AMAR LA VIDA
YA VIVIRLA.**



USANA

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

www.USANA.com.mx

Síguenos en:



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



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



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



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