Guía de Referencia del Negocio

Amway

En este Manual de Referencia encontrarás la información necesaria que te ayudará a conocer las bases del Negocio Amway. Explica la manera en la que vas a poder crecer, qué niveles, incentivos y distintivos puedes alcanzar y los requerimientos para obtenerlos.

Asimismo, en el Código de Ética, conocerás a detalle el compromiso que como Empresario de Negocios Amway adquiriste y los principios bajo los cuales deberás actuar dentro del Negocio Amway.

Encontrarás los Principios Comerciales de Amway, que detallan las responsabilidades y obligaciones de todos los Empresarios Amway para con Amway y entre Empresarios Amway. Su principal objetivo es el fomentar la armonía y preservar los beneficios de Amway para todos nuestros Empresarios Amway basados en el Plan de Ventas y Mercadeo.

También se incluye un Glosario que te permitirá conocer el significado preciso de cada uno de los términos mencionados en este contenido.

Contenido

Garantía de Satisfacción 03

Crece con Amway 05

Reconocimientos, incentivos y distintivos de Amway 08

Código de Ética del Empresario Amway 19

Principios Comerciales de Amway América Latina 21

Glosario 39

Garantía de Satisfacción

En AMWAY queremos que estés satisfecho con los productos que adquieres.

Si alguno de estos productos no cumple con tus expectativas, no funciona correctamente debido a defectos de fabricación, o no es de tu entera satisfacción, podrás hacer efectiva la Garantía de Satisfacción y se te bonificará el dinero o bien se te repondrá el mismo producto, según tu elección. Es importante que recuerdes que cuentas con 90 días a partir de la fecha de compra.

El reembolso corre por cuenta de AMWAY, previa presentación de la factura de compra.

La garantía no es válida en los siguientes casos:

- Si el producto fue utilizado para fines distintos al uso doméstico normal al cual está destinado.
- Si el producto fue dañado intencionalmente o usado de manera inapropiada.
- Si el producto tiene un periodo de devolución específico.
- Si el producto tiene una garantía expresa por escrito.

Las devoluciones que realicen los Empresarios Amway impactarán en el Volumen de Negocio (VN) acumulado en el mes, por lo tanto su Bono de Desempeño se puede ver afectado.

Para más información consulta la Garantía de Satisfacción descrita en el Contrato de Empresario Amway o comunícate a la línea nacional gratuita de Servicio al Cliente 018000 AMWAY (01 8000 1 26929), en Bogotá D.C. 3078340.

Crece con Amway

Los ingresos de tu Negocio Amway se pueden obtener de forma inmediata por el margen de comercialización por la venta de productos Amway, además del pago del Bono Mensual de Desempeño.

Los Empresarios contarán con el descuento máximo de acuerdo al volumen personal alcanzado en el mes, y por lo tanto podrán obtener hasta un 43% de margen de comercialización (ver detalles en el Inserto del **Plan de Ventas y Mercadeo de Amway**).

Otro de los ingresos que ofrece AMWAY es el Bono Mensual de Desempeño, que es calculado por dos parámetros de números: Puntos y Valor Negocio (VN). Tú ganas Puntos y Valor de Negocio (VN) sobre los Productos Amway que compras, así como por las compras de cada Empresario Amway que hayas invitado al Negocio.

Los Puntos determinan el porcentaje de pago mensual de un bono de acuerdo a la Tabla de Porcentaje de Desempeño. El Valor de Negocio es la cifra sobre la cual se calcula el Bono Mensual de Desempeño, estos pueden variar de acuerdo a los ajustes de los precios.

ETAPAS DEL CICLO DE VIDA DEL NEGOCIO AMWAY

1. Comercialización

En esta etapa como nuevo Empresario Amway podrás conocer los productos y sus características, conocer las diferentes técnicas de venta, cómo ganar dinero de forma inmediata a través de la comercialización de los productos a tus amigos, familiares u otras personas; esto permitirá el crecimiento de tu lista de Clientes y Prospectos.

2. Formación del Negocio

Esta etapa consiste en invitar a otros a hacer lo mismo que tú. Les presentas la Oportunidad de iniciar un Negocio AMWAY. A esto se le llama Auspicio, el cual permite que puedas aumentar el nivel de ventas de tu Negocio y por ende recibir mayores incentivos y beneficios; adicionalmente a la etapa de Comercialización tú ganas y todos ganan. Un buen Auspiciador se apega a la ética y se rige por los Principios Comerciales de AMWAY.

3. Liderazgo

Al convertirte en Líder, puedes obtener aún más bonos e incentivos por tus esfuerzos en motivar, capacitar y educar a Empresarios Amway auspiciados por ti, para que también alcancen sus objetivos y se conviertan en Líderes dentro del Negocio Amway. La etapa de Liderazgo inicia una vez que calificas al nivel Platino.

TABLA DE PORCENTAJE DE DESEMPEÑO

Puntos	Nivel de Porcentaje
10,000	21%
7,000	18%
4,000	15%
1,800	12%
600	9%

*Consulta el Inserto del **Plan de Ventas y Mercadeo de Amway** para conocer cómo funciona, así como ejemplos de cómo puedes obtener ingresos o contacta a tu Líder para profundizar más en el tema.

Reconocimientos, incentivos y distintivos de Amway

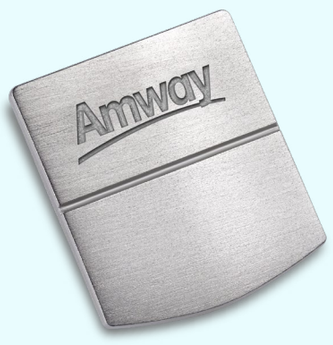
Amway se enorgullece de sus Empresarios Amway triunfadores.

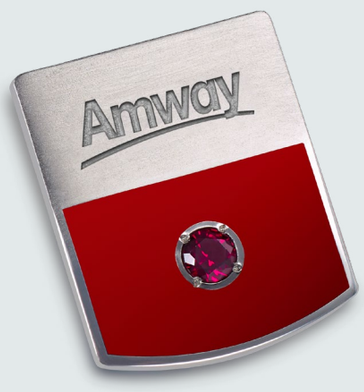
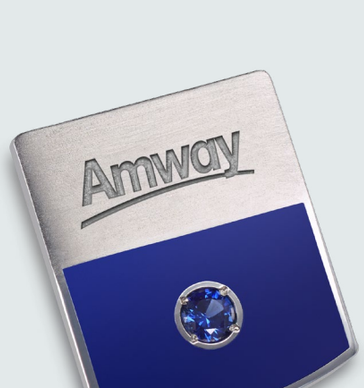
Conforme alcances nuevos niveles de reconocimiento, tus ganancias también aumentarán.

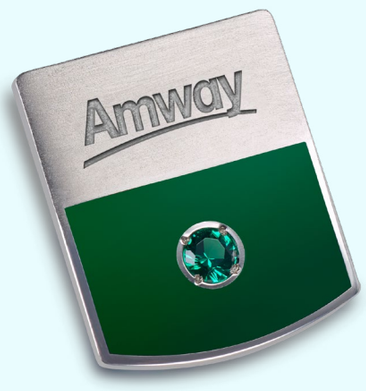
El Plan de Ventas y Mercadeo de Amway tiene como objetivo recompensar a los Empresarios Amway en proporción al esfuerzo que dedican a la venta de los productos y a la capacitación de nuevos Empresarios Amway, a quienes auspician para este negocio.

No debes adquirir cantidades excesivas de Productos Amway con el fin de lograr calificar para Incentivos y Recompensas más altas. AMWAY puede indagar sobre las compras realizadas por cualquier Empresario Amway y sobre las de los Empresarios Amway de su Línea Descendente. Las prácticas irregulares de compra infringen los Principios Comerciales, los cuales forman parte del Contrato de Empresario Amway y se incorporan en el mismo como referencia. En caso de que AMWAY tenga alguna duda sobre la calificación de un Empresario Amway, AMWAY puede suspender temporalmente o posponer el Reconocimiento de dicha calificación, hasta que la situación se haya esclarecido satisfactoriamente a juicio de AMWAY.

Los Empresarios Amway son elegibles para recibir los Incentivos que se detallan a continuación, únicamente la primera vez que los Empresarios Amway alcancen un nuevo Distintivo.

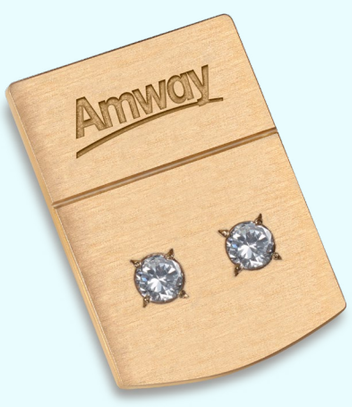
Nivel	Requisitos de elegibilidad	Incentivo
PLATA	En un mes: • Generar 10,000 Puntos de Grupo, o • Ser Auspiciador Personal o Foster de una Línea que haya alcanzado el Nivel de Liderazgo del 21% y mantener 4,000 Puntos Grupales (laterales), o • Ser Auspiciador Personal o Foster de dos o más Líneas que hayan alcanzado el Nivel de Liderazgo del 21% en el mismo mes.	• Distintivo Plata. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
ORO	• Empresarios Amway que califican al Nivel Plata durante tres meses, no necesitan ser consecutivos, dentro de un período de 12 meses. • Para recalificar como Oro en el siguiente año, debes calificar durante tres meses al Nivel Plata, no necesita ser consecutivos, pero sí dentro del mismo Año Fiscal (1 de septiembre al 31 de agosto).	• Distintivo Oro. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
 **PLATINO**	• Empresarios Amway que mantienen el Nivel Plata durante seis meses dentro de un período de 12 meses tres de los cuales deben ser consecutivos. • Para seguir manteniendo este nivel deberás recalificar como Platino en el siguiente Año Fiscal, debes calificar al menos seis meses al nivel Plata; no necesitan ser consecutivos, pero sí dentro del mismo Año Fiscal.	• Distintivo Platino. • Diploma Platino en el Seminario de Platinos. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Invitación al Seminario de nuevos Platinos con los gastos pagados por AMWAY COLOMBIA (sólo calificación por primera vez). • Reconocimiento en la Revista AMWAY.

Nivel	Requisitos de elegibilidad	Incentivo
 PLATINO FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que han alcanzado el Nivel Plata durante los 12 meses del Año Fiscal. • Para recalificar como Platino Fundador, debes alcanzar el Nivel Plata durante cada mes del Año Fiscal.	• Distintivo Platino Fundador. • Diploma Platino Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
 **RUBÍ**	• Empresarios Amway Platino calificados por generar 20,000 Puntos de Grupo o más (incluyendo sus Puntos Personales) durante un mes. • El Volumen de Líneas Descendentes Calificadas al Nivel de Liderazgo del 21% y el Volumen de los Platinos no calificados no se considera para la acumulación de los 15,000 Puntos de Grupo requeridos para la calificación y cálculo del Bono Rubí.	Los incentivos descritos aquí serán otorgados una vez que hayas alcanzado el nivel de Platino: • Distintivo Rubí. • Diploma Rubí. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
 RUBÍ FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan la calificación Rubí durante los 12 meses del Año Fiscal.	• Distintivo de Rubí Fundador. • Diploma de Rubí Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
 **ZAFIRO**	• Empresarios Amway Platino que logren seis meses el Nivel Zafiro dentro del Año Fiscal. • Hay dos maneras de lograr un mes Zafiro: • Tener dos Líneas Locales, que hayan alcanzado el Nivel de Liderazgo del 21% y 4,000 Puntos de Grupo (incluyendo su Volumen Personal) dentro del mismo mes*, o • Tres Líneas Locales que hayan alcanzado el Nivel de Liderazgo del 21% dentro del mismo mes*. *Las líneas no necesariamente tienen que ser las mismas.	• Distintivo Zafiro. • Diploma Zafiro. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
 ZAFIRO FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan la calificación de Zafiro durante los 12 meses del Año Fiscal.	• Distintivo de Zafiro Fundador. • Diploma de Zafiro Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.

Nivel	Requisitos de elegibilidad	Incentivo
 **ESMERALDA**	• Empresarios Amway Platino que hayan auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a 3 Líneas que hayan alcanzado el Nivel Máximo de Desempeño, cada una calificando como tal al menos 6 meses del Año Fiscal. • No necesariamente las 3 Líneas tienen que calificar los mismos 6 meses, tampoco es necesario que sean meses consecutivos. Si alguna de las 3 líneas es internacional las recompensas son diferentes.	• Distintivo Esmeralda. • Diploma Esmeralda. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
ESMERALDA FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos 3 Líneas calificando el Nivel Máximo de Desempeño durante cada uno de los 12 meses del Año Fiscal.	• Distintivo Esmeralda Fundador. • Diploma Esmeralda Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
DIAMANTE	• Empresarios Amway Platino que hayan Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a 6 Líneas o más que hayan alcanzado el Nivel Máximo de Desempeño, cada una calificando como tal al menos 6 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%.	• Distintivo Diamante. • Placa Diamante. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
DIAMANTE FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos 6 Líneas calificando el Nivel Máximo de Desempeño durante cada uno de los 12 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 8 Créditos FAA durante el Año Fiscal. *	• Distintivo Diamante Fundador. • Placa Diamante Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.

* Opción vigente solo para mantener el nivel o recalificar hasta agosto 2021. Ver sección Tiempo de Transición en el documento de ayuda disponible en www.amway.com.co/GAR

** Para más información acerca del Reconocimiento de Calificaciones Globales (GAR), consulta el documento de ayuda disponible en www.amway.com.co/GAR

Nivel	Requisitos de elegibilidad	Incentivo
 DIAMANTE EJECUTIVO	• Empresarios Amway Platino que hayan Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a 9 Líneas o más que hayan alcanzado el Nivel Máximo de Desempeño, cada una calificando como tal al menos 6 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. * • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 10 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 6 líneas Platino Fundador y 10 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Diamante Ejecutivo. • Placa Diamante Ejecutivo. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
 DIAMANTE EJECUTIVO FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos 9 Líneas calificando el Nivel Máximo de Desempeño durante cada uno de los 12 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 12 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 6 líneas Platino Fundador y 16 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Diamante Ejecutivo Fundador. • Placa Diamante Ejecutivo Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
 **DOBLE DIAMANTE**	• Empresarios Amway Platino que hayan Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a 12 Líneas o más que hayan alcanzado el Nivel Máximo de Desempeño, cada una calificando como tal al menos 6 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. * • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 14 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 8 líneas Platino Fundador y 25 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Doble Diamante. • Placa Doble Diamante. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
 DOBLE DIAMANTE FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos 12 Líneas calificando el Nivel Máximo de Desempeño durante cada uno de los 12 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 16 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 8 líneas Platino Fundador y 34 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Doble Diamante Fundador. • Placa Doble Diamante Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.

* Opción vigente solo para mantener el nivel o recalificar hasta agosto 2021. Ver sección Tiempo de Transición en el documento de ayuda disponible en www.amway.com.co/GAR

** Para más información acerca del Reconocimiento de Calificaciones Globales (GAR), consulta el documento de ayuda disponible en www.amway.com.co/GAR

Nivel	Requisitos de elegibilidad	Incentivo
TRIPLE DIAMANTE	• Empresarios Amway Platino que hayan Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a 15 Líneas o más que hayan alcanzado el Nivel Máximo de Desempeño, cada una calificando como tal al menos 6 meses del año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 18 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 10 Líneas Platino Fundador y 43 Créditos de Calificación.**	• Distintivo Triple Diamante. • Placa Triple Diamante. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
TRIPLE DIAMANTE FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos 15 Líneas calificando el Nivel Máximo de Desempeño durante cada uno de los 12 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 20 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 10 líneas Platino Fundador y 52 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Triple Diamante Fundador. • Placa Triple Diamante Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
CORONA	• Empresarios Amway Platino que hayan Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a 18 Líneas o más que hayan alcanzado el Nivel Máximo de Desempeño, cada una calificando como tal al menos 6 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. * • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 22 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 12 líneas Platino Fundador y 64 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Corona. • Placa Corona. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
CORONA FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos 18 Líneas calificando el Nivel Máximo de Desempeño durante cada uno de los 12 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 25 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 12 líneas Platino Fundador y 76 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Corona Fundador. • Placa Corona Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.

* Opción vigente solo para mantener el nivel o recalificar hasta agosto 2021. Ver sección Tiempo de Transición en el documento de ayuda disponible en www.amway.com.co/GAR

** Para más información acerca del Reconocimiento de Calificaciones Globales (GAR), consulta el documento de ayuda disponible en www.amway.com.co/GAR

Nivel	Requisitos de elegibilidad	Incentivo
EMBAJADOR CORONA	• Empresarios Amway Platino que hayan Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a 20 Líneas o más que hayan alcanzado el Nivel Máximo de Desempeño, cada una calificando como tal al menos 6 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. * • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 27 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 14 líneas Platino Fundador y 88 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Embajador Corona. • Placa Embajador Corona. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
EMBAJADOR CORONA FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos 20 Líneas calificando el Nivel Máximo de Desempeño durante cada uno de los 12 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 30 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 14 líneas Platino Fundador y 100 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Embajador Corona Fundador. • Placa Embajador Corona Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY COLOMBIA. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.

* Opción vigente solo para mantener el nivel o recalificar hasta agosto 2021. Ver sección Tiempo de Transición en el documento de ayuda disponible en www.amway.com.co/GAR

** Para más información acerca del Reconocimiento de Calificaciones Globales (GAR), consulta el documento de ayuda disponible en www.amway.com.co/GAR

RECONOCIMIENTO DE CALIFICACIONES GLOBALES

ELIGIBILIDAD

- Los Empresarios Amway deben calificar a Diamante Fundador siendo Receptor de Bono Esmeralda (RBE) con 6 o más líneas Q12, incluidas las líneas internacionales, en al menos uno de sus negocios #1 ó #2.

- Calificaciones Globales de acuerdo con el desempeño combinado de los Negocios Múltiples #1 y #2.

- Diamante Ejecutivo es el punto de entrada para el Reconocimiento de Calificaciones Globales (6 líneas PF y 10 CC).

LÍNEAS PLATINO FUNDADOR

- La anchura se mide en líneas Platino Fundador (PF), que no incluyen las líneas internacionales, un negocio internacional calificado ni líneas Q12 sin un Platino Fundador.

- Las Líneas Platino Fundador deben ser líneas descendentes de un Negocio múltiple #1 y/o #2.

CRÉDITOS DE CALIFICACIÓN

- La profundidad se mide en Créditos de Calificación (CC), que se ganan en función del desarrollo en línea descendente de acuerdo con la tabla a continiación.

- Los Negocios Múltiples #1 y/o #2 deben ser un Platino Fundador para que una línea contribuya hasta un CC. Para que una línea Platino Fundador contribuya más que un CC, el negocio múltiple debe ser un RBE en el mercado local.

- CC de Platino Fundador limitados a 3 por línea.

TRANSICIÓN

- Un período de transición de tres años te permitirá adaptar tu negocio con el apoyo total de Amway para el éxito en el nuevo programa.

Tabla de calificación de Reconocimiento de Calificaciones Globales

	Nivel de Calificación	Líneas PF	CC	
CONSEJO DE FUNDADORES	Embajador Corona Fundador	14+	100	Hasta 12 CC por línea
	Embajador Corona	14+	88	
	Corona Fundador	12+	76	
	Corona	12+	64	
LÍDERES DE LÍDERES	Triple Diamante Fundador	10+	52	Hasta 9 CC por línea
	Triple Diamante	10+	43	
	Doble Diamante Fundador	8+	34	
	Doble Diamante	8+	25	
LÍDER GLOBAL	Diamante Ejecutivo Fundador	6+	16	Hasta 6CC por línea
	Diamante Ejecutivo	6+	10	

Créditos de Calificación

Calificadores en Línea Descendente	CC
Platino Fundador (PF) Hasta 3 CC por línea	1.0
Receptor de Bono Esmeralda (RBE)	1.5
Receptor de Bono Diamante (RBD)	3.0
RBD Fundador (RBD.F)	6.0

NOTA: Receptor de Bono Esmeralda (RBE), Receptor de Bono Diamante (RBD) y Receptor de Bono Diamante Fundador (RBD.F) también deben ser Platino Fundador para que sean contabilizados.

NIVELES DE CALIFICACIÓN GLOBAL

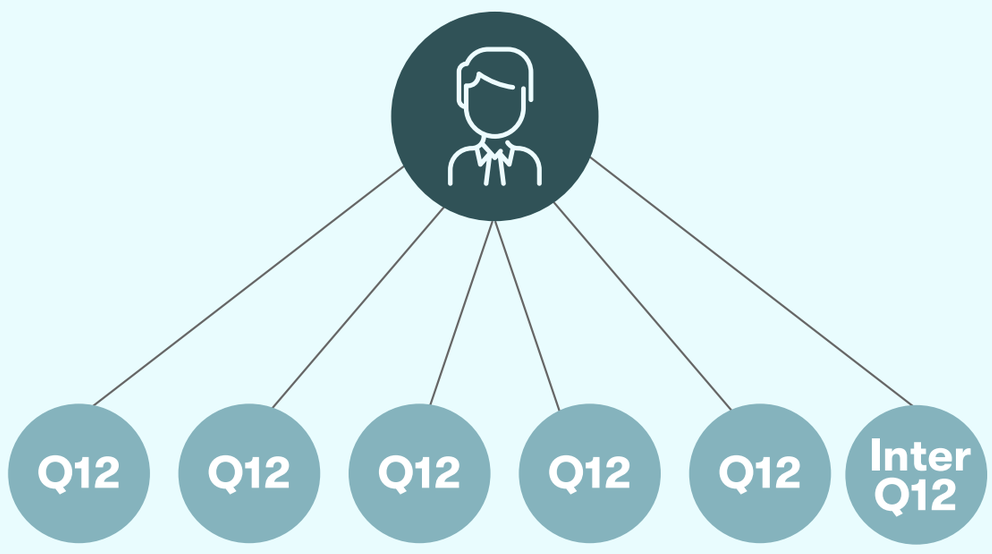
A medida que los líderes avanzan en su trayecto de Reconocimiento de Calificaciones Globales, progresan por niveles de liderazgo que habilitan la eligibilidad de Créditos de Calificación (CC) adicionales por línea.

UNA MIRADA DE CERCA
Ejemplos de Negocios

Comprendiendo al Diamante Fundador

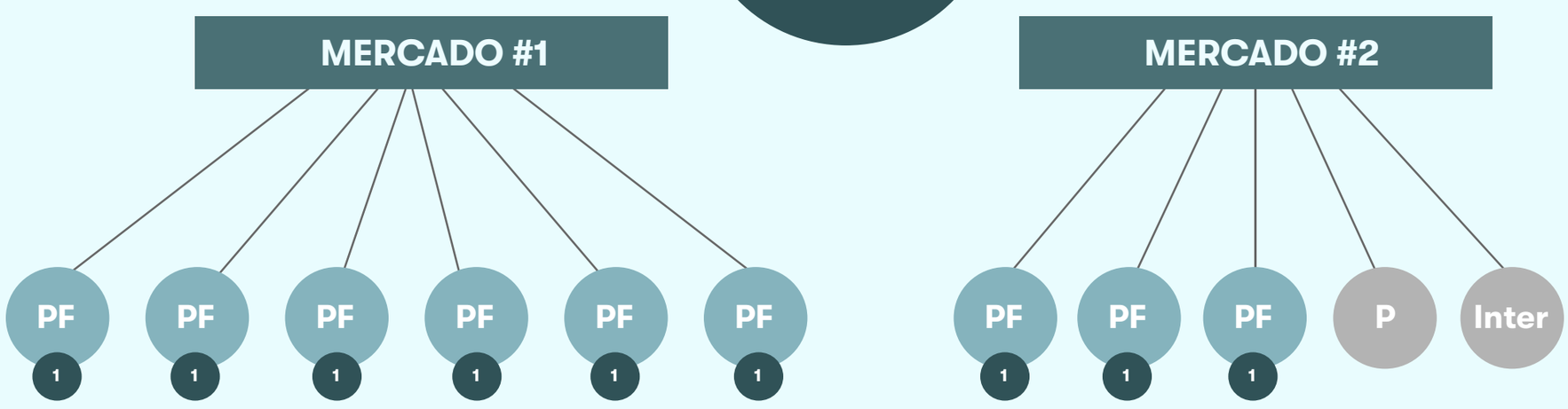
Todos los Diamantes Ejecutivos y niveles superiores deben ser Diamante Fundador en al menos un mercado.

- Debe ser un Receptor de Bono Esmeralda (RBE), que significa tener 3 Líneas Q6 calificadas en su Mercado Local.
- Los Diamantes Fundadores deben calificar a través del Plan de Ventas (6 x 12).
- Las calificaciones de Diamante Fundador obtenidas usando puntos FAA no reúnen los requerimientos de elegibilidad para el Reconocimiento de Calificaciones Globales.



Comprendiendo la Anchura

Cada Nivel de Calificación Global requiere un número mínimo de líneas Platino Fundador.



6 LÍNEAS PF | **3 LÍNEAS PF**

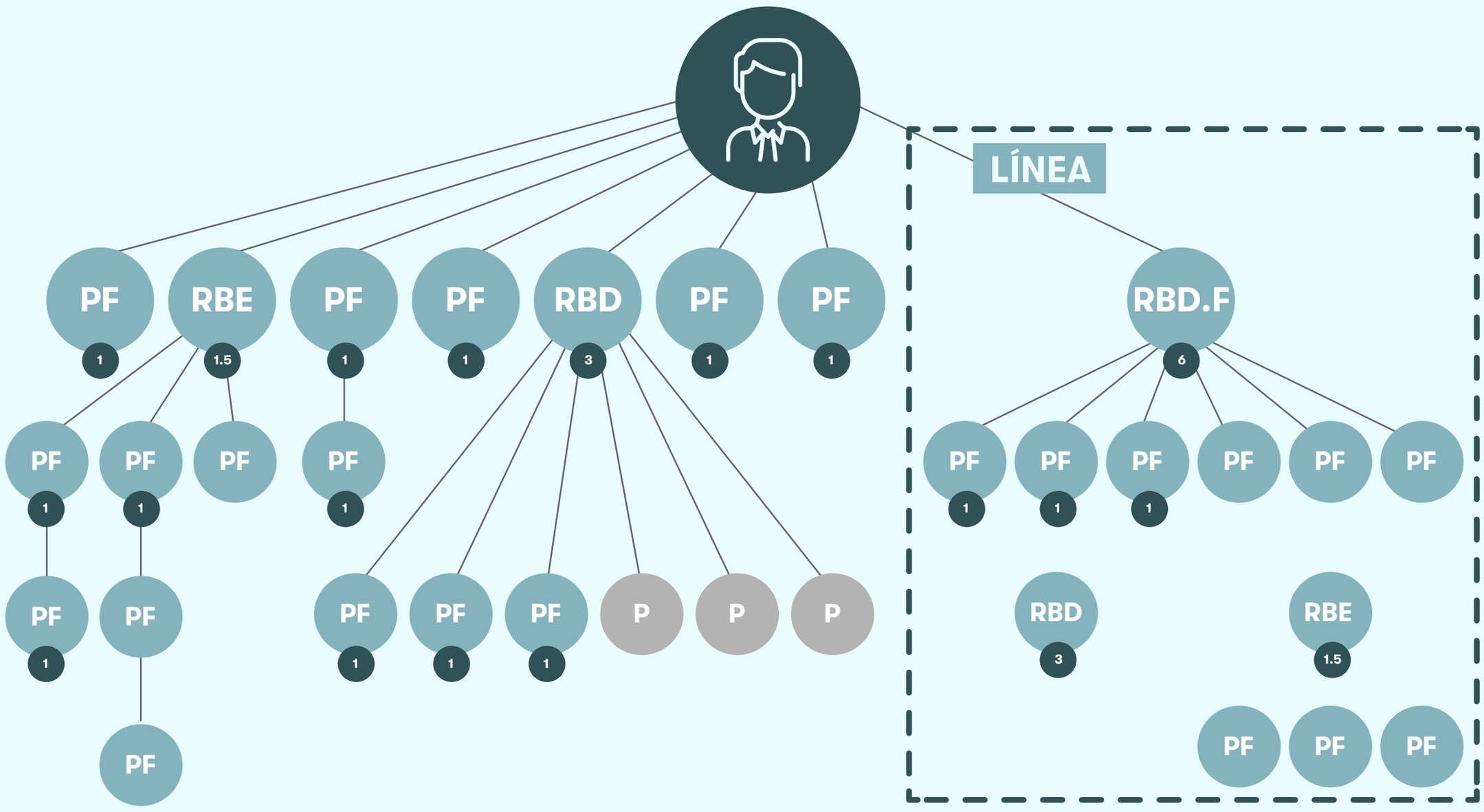
9 LÍNEAS PF TOTALES

Las líneas del mercado local en línea descendente de negocios #1 y #2 que contienen Platinos Fundadores cuentan como líneas Platino Fundador.

No se incluyen las líneas no Fundador ni las líneas Internacionales, incluida la línea internacional del Mercado #2.

Comprender la Profundidad: Créditos de Calificación Máximos

Cada Nivel de Calificación Global requiere un número mínimo tanto de líneas Platino Fundador (PF) como de Créditos de Calificación (CC), que se obtienen por línea sobre la base del nivel de calificación que un Empresario está intentando lograr.



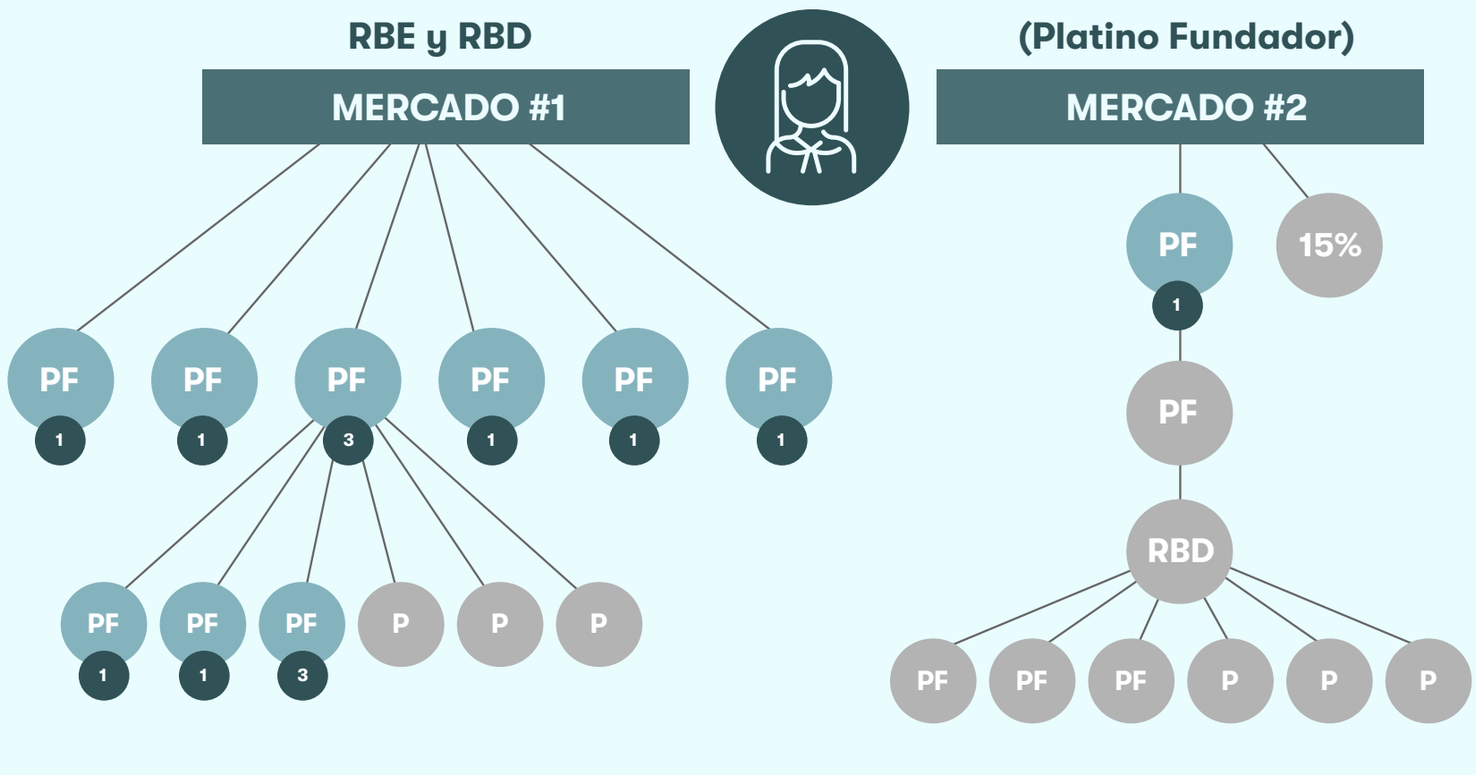
La línea “A” tiene un total de 13.5 Créditos de Calificación y puede contribuir:

6 Créditos Calificación desde Diamante Ejecutivo - Diamante Ejecutivo Fundador
9 Créditos Calificación desde Doble Diamante - Triple Diamante Fundador
12 Créditos Calificación desde Corona - Embajador Corona Fundador

Comprender la Profundidad: Negocios Múltiples

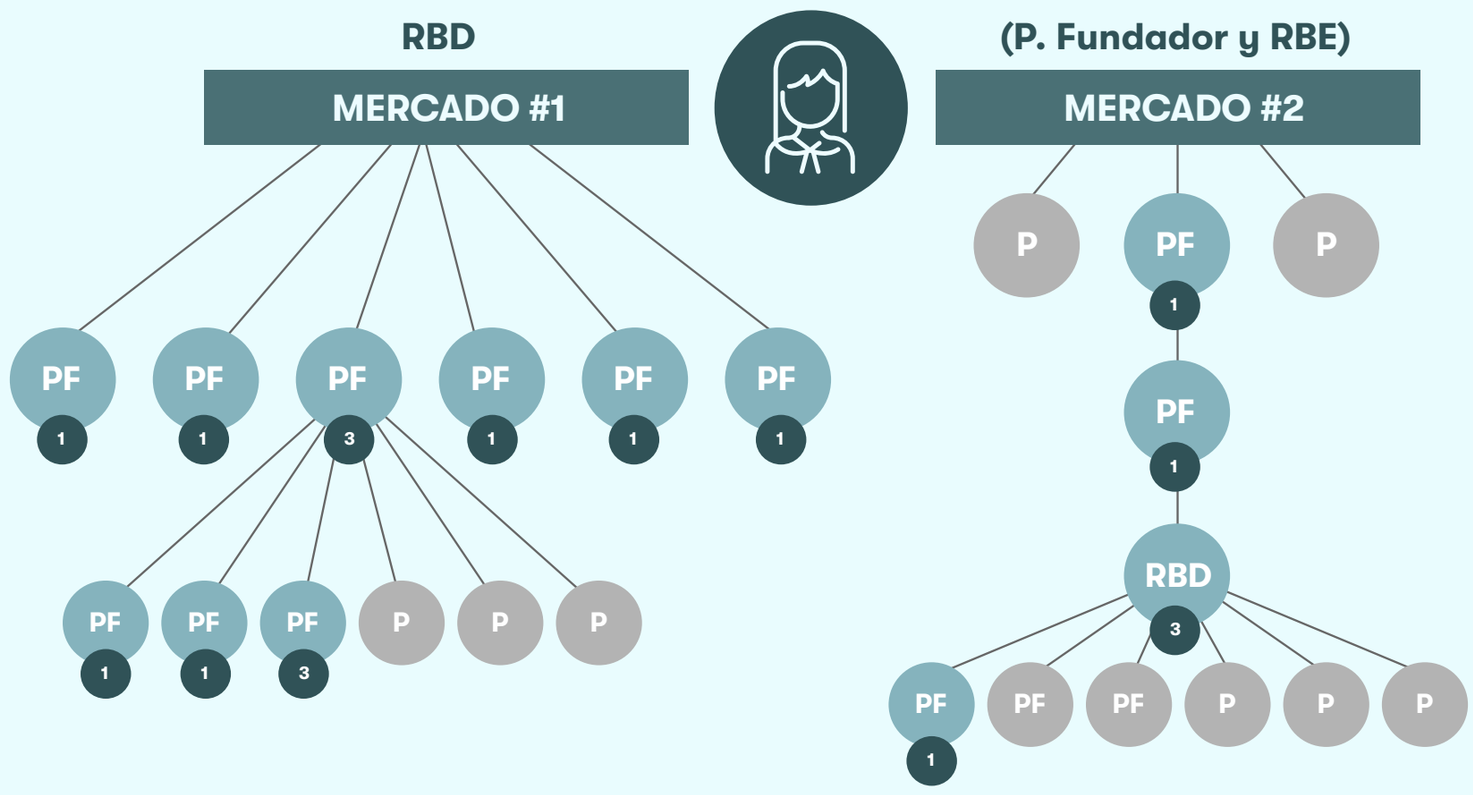
- El Mercado #1 es RBE, por lo tanto, se puede realizar la profundidad completa de las líneas.
- El Mercado #2 no es RBE sino solo Platino Fundador, así que solo gana 1 CC.
- El Negocio Múltiple #2 debe ser también un Platino Fundador para que una línea contribuya CC.

12 CRÉDITOS DE CALIFICACIÓN TOTALES



- El Mercado #2 es RBE y Platino Fundador, por lo tanto puede sumar todos los Créditos de Calificación.
- El Mercado #2 contribuye con 6 CC.

17 CRÉDITOS DE CALIFICACIÓN TOTALES

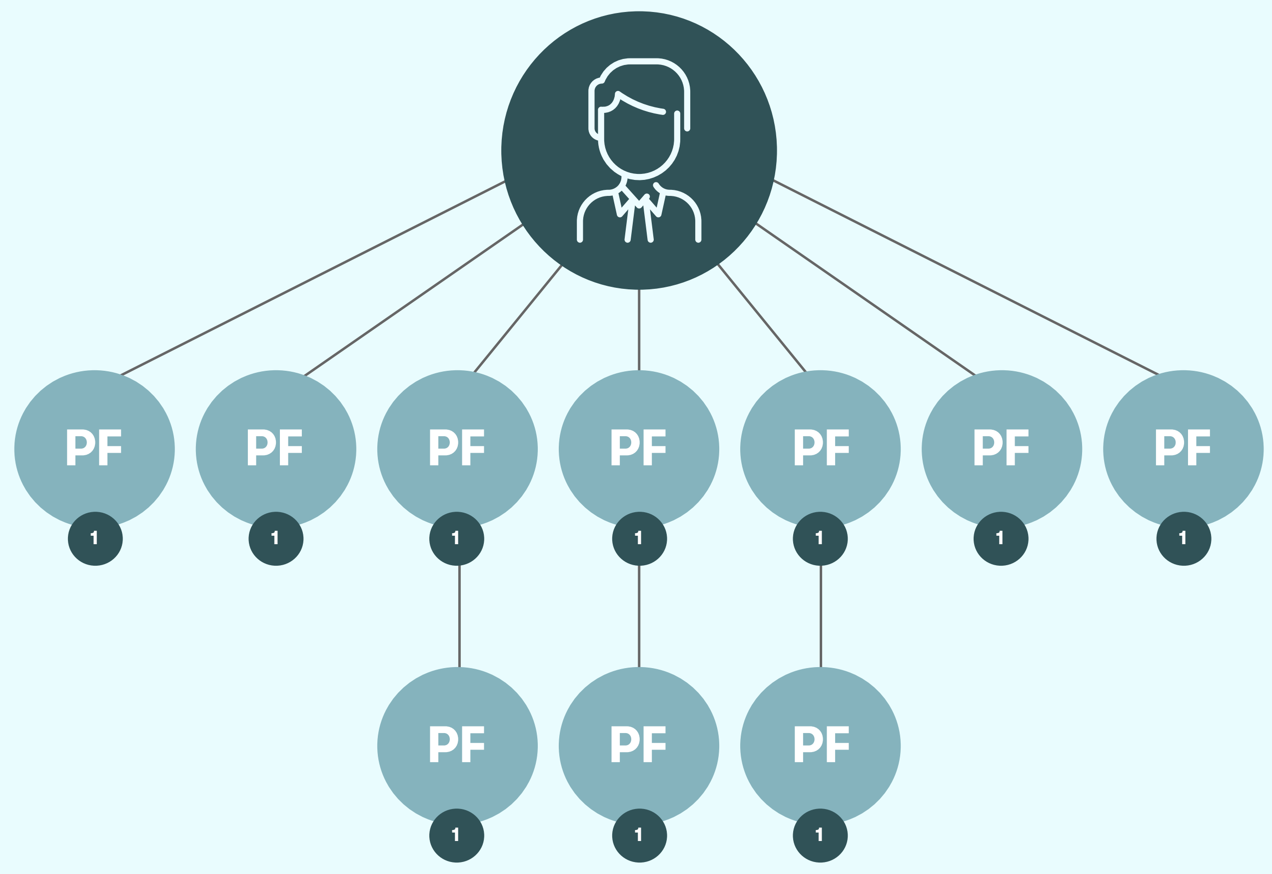


Diamante Ejecutivo

Puedes calificar como Diamante Ejecutivo construyendo líneas Platino Fundador o desarrollando líderes.

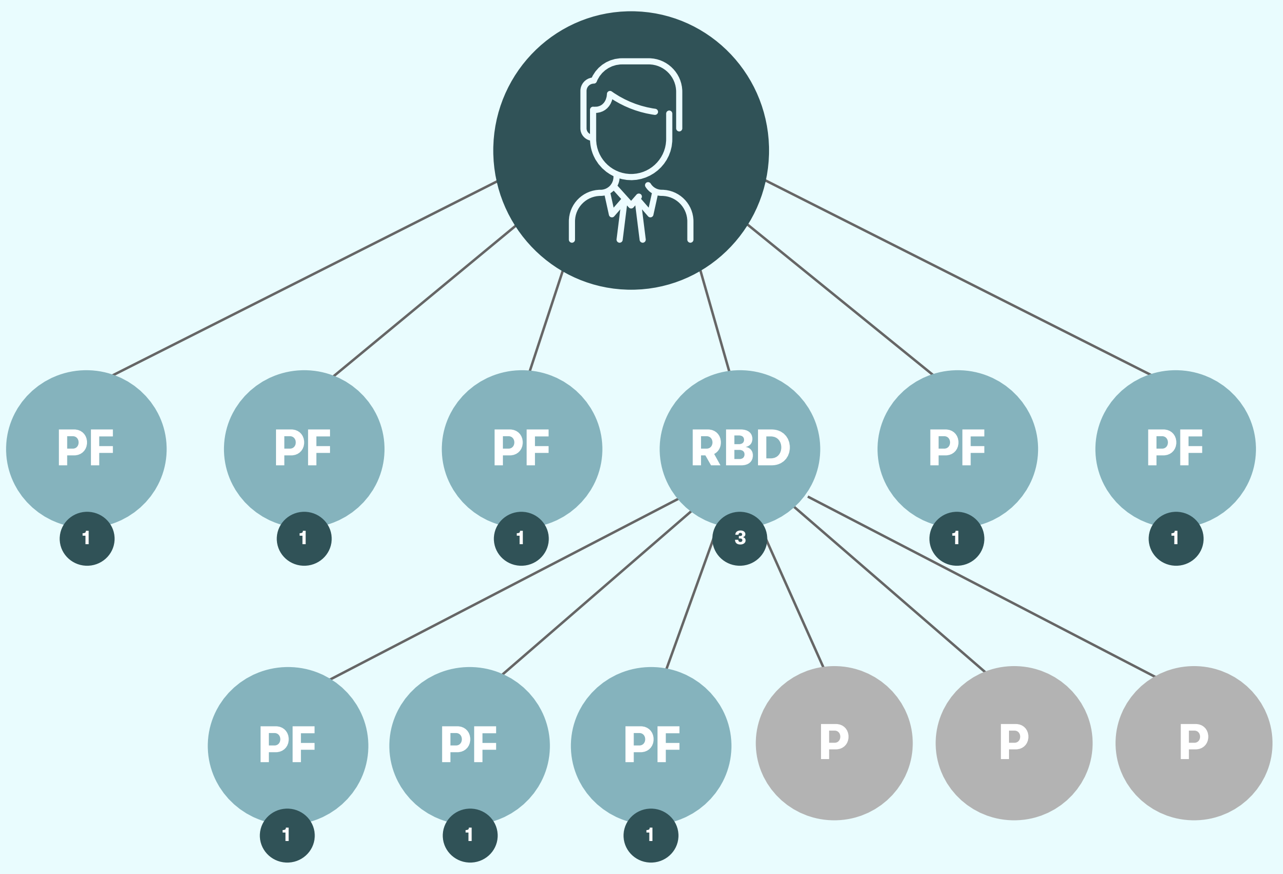
1. Construir con Anchura

7 líneas Platino Fundador
10 Créditos de Calificación Totales



2. Construir con Profundidad

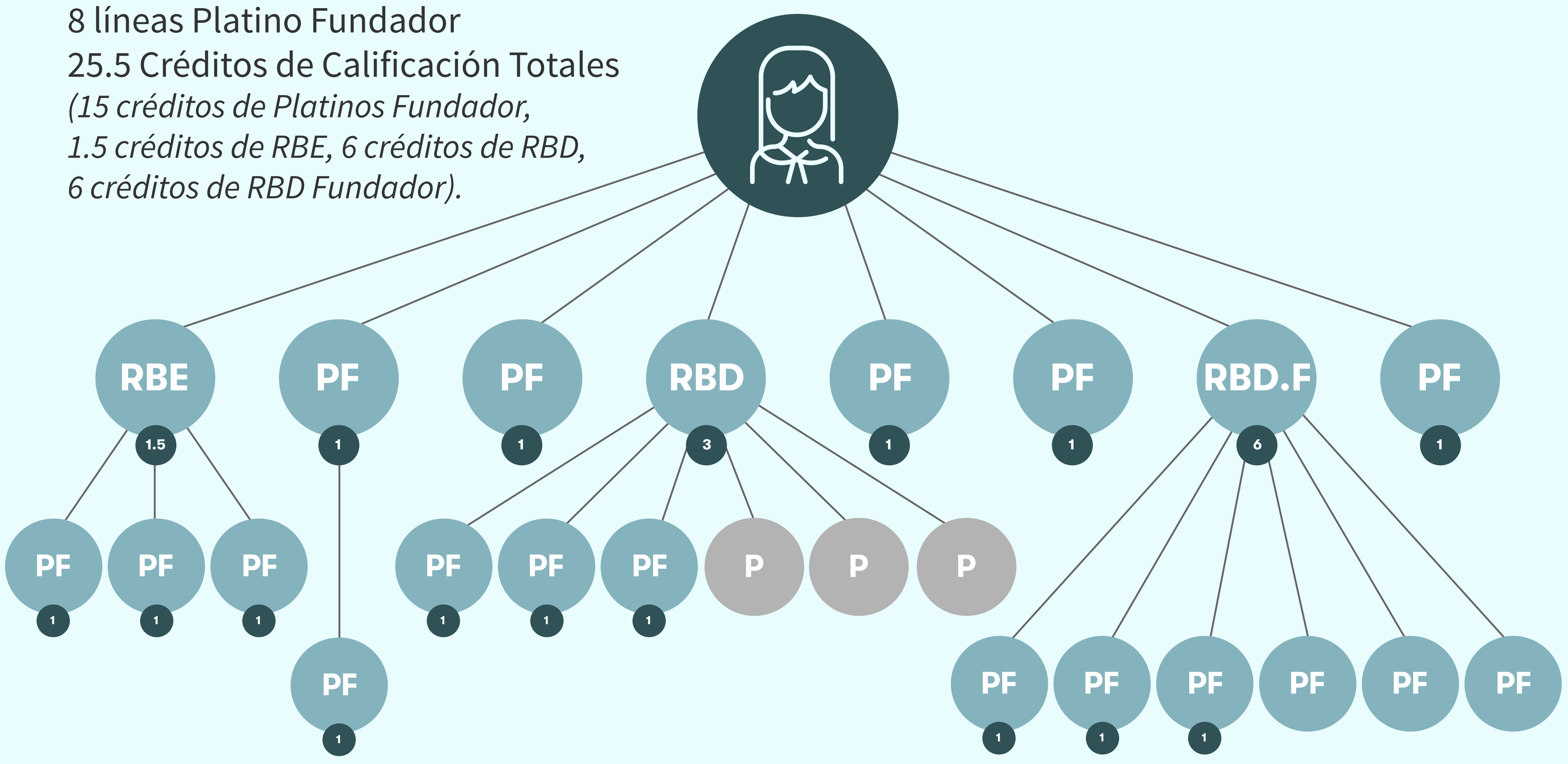
6 líneas Platino Fundador
11 Créditos de Calificación Totales



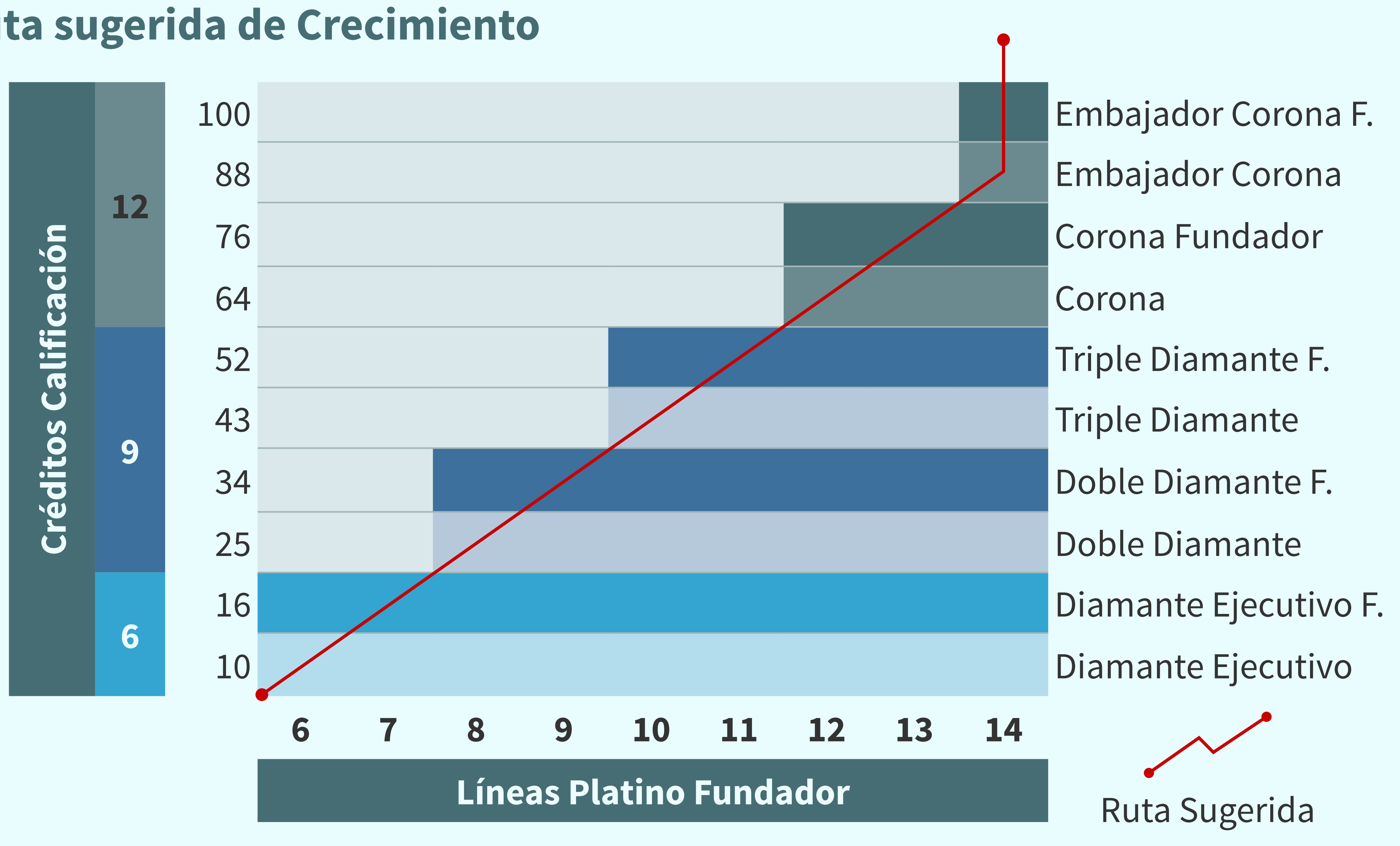
Doble Diamante

Califica a niveles superiores construyendo negocios balanceados con líderes tanto en anchura como en profunididad.

8 líneas Platino Fundador
25.5 Créditos de Calificación Totales
(15 créditos de Platinos Fundador,
1.5 créditos de RBE, 6 créditos de RBD,
6 créditos de RBD Fundador).



Ruta sugerida de Crecimiento



Código de Ética del Empresario Amway

Como Empresario Amway, me comprometo a conducir mi Negocio Amway apegándome a los siguientes principios:

1. Procuraré siempre tratar a mis semejantes como quisiera que me tratasen.

2. Defenderé y me apegaré a los Principios Comerciales de Amway tal y como están estipulados, los cuales forman parte integral de mi Contrato de Empresario Amway, ateniéndome no sólo a la letra, también al espíritu de los mismos.

3. Presentaré los Productos Amway y la Oportunidad de Negocio AMWAY a mis Clientes y Prospectos de forma verídica y honesta apegándome a lo establecido en el Contrato de Empresario Amway y en estos Principios Comerciales que forman parte del mismo, así como en los materiales y publicaciones oficiales de AMWAY.

4. Tramitaré cualquier reclamación con prontitud y cortesía, siguiendo el procedimiento establecido para cambios y devoluciones.

5. Mi conducta es el reflejo de la alta integridad, sinceridad y responsabilidad que integra la visión AMWAY. Ya que estoy consciente que mi conducta y actitud afectan la reputación de los Empresarios Amway, de las diferentes Organizaciones de Empresarios y de AMWAY.

6. Aceptaré y cumpliré las obligaciones de Empresario Amway como Auspiciador y de los niveles subsecuentes que logre tal y como se estipulan en los Principios Comerciales.

7. En lo que respecta a la presentación del Plan de Ventas y Mercadeo de Amway, en la venta de los Productos Amway y en mis actividades como Empresario Amway sólo utilizaré las publicaciones y materiales de sustentación al producto, producidos por AMWAY.

8. Mi Negocio AMWAY es personal; así lo trataré y lo defenderé.

Principios Comerciales de Amway América Latina

SECCIÓN 1: INTRODUCCIÓN

Los Principios Comerciales (Reglas de Conducta) definen y establecen:

1. Ciertos principios a seguir en el desarrollo y mantenimiento de un Negocio Amway.
2. Los derechos, deberes y responsabilidades de cada Empresario Amway ("EMPRESARIO AMWAY") durante la vigencia del Contrato de Empresario Amway.

Ocasionalmente, Amway a su entera y absoluta discreción podrá enmendar, modificar, complementar o anular cualquiera o todas las partes de estos Principios Comerciales. Amway notificará a los Empresarios Amway sobre dichos cambios de manera oportuna a través de la literatura oficial de Amway de acuerdo con lo establecido en el Contrato de Empresario Amway (el "Contrato" o "Contrato de Empresario"). Tales cambios serán válidos a partir de su publicación por Amway en sus publicaciones oficiales (ejemplo; Internet, publicaciones mensuales, notificaciones oficiales entre otras).

SECCIÓN 2: DEFINICIONES

Amway /Corporación Amway: Se refiere a la afiliada con la cual el Empresario ejectua el Contrato de Empresario Amway.

Año Fiscal: El año de actividad de los Empresarios Amway, que comienza el 1 de Septiembre y concluye el 31 de Agosto del año calendario siguiente.

Auspiciador: El Auspiciador, ya sea Personal, Foster o Internacional, y que también se conoce como Patrocinador, es todo Empresario Amway que presente la Oportunidad de Negocio Amway a otra persona que se convierte en Empresario Amway y cuyo Contrato de Empresario es aceptado por Amway.

Bono de Desempeño: También conocido como Bono o Bono Mensual de Desempeño, es el pago mensual ganado por el Empresario Amway que ha alcanzado un nivel de puntos determinado según se muestra en la Tabla de Porcentajes de Desempeño.

Bono de Liderazgo: Es el pago mensual otorgado a los Empresarios Amway que tienen una o más líneas calificadas y que han cumplido con los requisitos necesarios para recibirlo como se describe en el Plan de Ventas y Mercadeo de Amway ("Plan de Ventas").

Cliente: Las personas que compran Productos Amway y que han sido registradas por un Empresario Amway.

Contrato de Empresario Amway: Se refiere a la solicitud de Empresario Amway la cual consiste en un formato de registro acompañado de todos los Términos y Condiciones del Contrato, cualquier apéndice, anexo a los mismos, y los Documentos Incorporados tal y como se definen en el Contrato de Empresario Amway los cuales incluyen estos Principios Comerciales así como el Plan de Ventas y Mercadeo de Amway, tales documentos que en su conjunto establecen el acuerdo contractual entre cada persona como Empresario Amway y Amway.

Documentos Incorporados: De acuerdo con lo establecido anteriormente y en el Contrato de Empresario Amway, se refiere a éstos Principios Comerciales, el Plan de Ventas y Mercadeo, otras políticas oficiales, así como anexos a los Términos y Condiciones del Contrato y otra información oficial adicional de Amway los cuales se incorporan en el Contrato de Empresario Amway por referencia y que por lo tanto forman parte integral del mismo.

Empresario Amway: También se conoce como "Amway Business Owner" o "ABO" por sus siglas en inglés hace referencia a una persona que ha firmado un Contrato de Empresario Amway y que ha sido aceptado por Amway para actuar como tal. Un Empresario Amway es

un contratista independiente que compra y comercializa Productos Amway bajo su propio nombre, por su propia cuenta y riesgo. No es un representante comercial, empleado, agente o corredor de Amway.

Empresario Amway de Buena Reputación: El término "Buena Reputación" se referirá a un Empresario Amway que: (I) esté autorizado por Amway para presentarse como Empresario Amway, y cuya conducta cumple con la letra y el espíritu de los Principios Comerciales y las Políticas del Negocio Amway para cada mercado en el cual el Empresario Amway tenga presencia; (II) que no esté involucrado en conducta alguna que afecte negativamente la reputación de Amway, sus afiliadas y los Empresarios Amway; (III) que no participe o apoye conductas de otros Empresarios Amway las cuales pongan en peligro las actividades de negocio de Amway y sus afiliadas alrededor del mundo o que sean de otra manera inconsistentes con el criterio establecido aquí mismo; (IV) que no participe en conductas contrarias o que violen las leyes y regulaciones locales aplicables o cuya conducta demuestre insensibilidad cultural.

Estuche de Negocios Amway: Es el conjunto de literatura, ya sea en fomato físico o digital, que se requiere para convertirse en Empresario Amway, el cual incluye el Contrato de Empresario Amway, el Manual de Referencia incluyendo el Plan de Ventas y Mercadeo, los Principios Comerciales, el Catálogo de Productos Amway, la Lista de Precios y otra información oficial de Amway que los Empresarios Amway reciben de Amway previa aceptación del Contrato de Empresario.

Grupo de Negocios: Todos los Empresarios en Línea Descendente de un Empresario Amway. Un grupo de negocios no incluye a ningún Platino en Línea Descendente ni a los Empresarios Amway auspiciados por un Platino en Línea Descendente.

Línea de Auspicio: Consiste en la línea que forman todos los Empresarios Amway nombrados en línea ascendente y descendente del Empresario Amway e incluye el Auspiciador del Empresario Amway, el Auspiciador de su Auspiciador, y así sucesivamente hasta llegar a Amway. **La permanencia de las líneas de auspicio es un elemento clave en el Plan de Ventas y Mercadeo, y por lo tanto, está sujeta a condiciones de rigidez extrema.**

Materiales de Entrenamiento AMWAY: También conocidos como Amway Training Materials o por sus siglas en inglés "ATM". Se refiere a los materiales de entrenamiento y apoyo que son producidos y distribuidos por Amway. La definición de los ATM tiene la intención de ser interpretada de manera amplia e incluye a manera de ejemplo lo siguiente: materiales impresos, audios, videos, producciones multimedia, productos y servicios basados en internet, sistemas de reconocimiento y premios, juntas y otros eventos, materiales y equipo utilizado para proporcionar información de apoyo para venta de productos y servicios Amway así como cupones, vouchers, boletos, órdenes permanentes o programas de suscripción.

Máximo Nivel de Desempeño: Se refiere al porcentaje máximo que puede alcanzarse en la Tabla de Porcentajes de Desemeño del país en donde el Empresario Amway se haya auspiciado.

Negocio AMWAY: Un Negocio Amway es identificado por el número de Empresario Amway contenido en el Contrato de Empresario Amway.

Plan de Ventas y Mercadeo de Amway (el "Plan de Ventas"): Es el sistema utilizado para calcular el pago de los bonos y determinar los reconocimientos y recompensas para los Empresarios Amway en base a la venta de productos y auspicio según se describe en el Manual de Referencia y demás literatura oficial de Amway.

Políticas del Negocio AMWAY: Son los Principios Comerciales, políticas y guías que rigen a los Negocios Amway y que se describen en la literatura oficial de Amway.

Precio de Venta al Público: Es el Precio al que Amway recomienda utilizar a los Empresarios Amway al vender los Productos comprados a Amway.

Punto(s): El valor numérico asignado a cada producto Amway para determinar los pagos y los niveles de reconocimiento a los Empresarios Amway elegibles.

SECCIÓN 3: PRINCIPIOS COMERCIALES

PRINCIPIO COMERCIAL 3: CÓMO CONVERTIRSE EN EMPRESARIO AMWAY

3.1 Contrato de Empresario Amway y Estuche de Negocios Amway: El prospecto deberá ser auspiciado por un Empresario Amway, así como poseer el Estuche de Negocios Amway y completar y devolver a Amway el Contrato de Empresario debidamente firmado a efecto de realizar actividades y negocios como un Empresario Amway de acuerdo a lo previsto en el Principio Comercial 3.5. El Negocio Amway se considerará como una oportunidad de negocio disponible para cualquier persona mayor de edad sin importar raza, género, nacionalidad, religión o ideología política. Únicamente los Empresarios Amway estarán autorizados para comprar y vender productos y/o servicios Amway y recibir los beneficios que se describen en el Contrato de Empresario Amway.

3.2 Empresarios Amway Esposo y Esposa: Si tanto el esposo como la esposa desean convertirse en Empresarios Amway, deberán de ser auspiciados juntos como un solo Negocio Amway

3.2.1 Esposo y esposa se considerarán como una sola entidad independientemente de si ambos aparecen en el Contrato de Empresario Amway siendo solidariamente responsables de las acciones del otro.

3.2.2 Si dos Empresarios Amway, cada uno de los cuales tiene y opera un Negocio Amway en Líneas de Auspicio diferentes deciden contraer matrimonio, uno de los dos Empresarios Amway deberá renunciar a su Negocio Amway para unirse al Negocio Amway del cónyuge. Excepto en los casos en los que uno o ambos de los cónyuges estén calificados al nivel Platino o superior, en tal caso podrán continuar operando ambos Negocios Amway, no obstante, cada uno será operado en la Línea de Auspicio original.

3.3 Requisitos: Sin limitar los derechos de Amway, los siguientes requisitos son necesarios para que una persona se convierta o continúe como Empresario Amway:

3.3.1 No deberá estar en la cárcel o condenado por delito o privado de su libertad;

3.3.2 Debe tener por lo menos 18 años de edad.

3.3.3 No deberá haber sido suspendido o removido en su profesión o negocio o asociación profesional, sociedad, institución gubernamental o autoridad judicial;

3.3.4 No deberá estar incapacitado para manejar su negocio debido a motivos de salud mental;

3.3.5 No deberá haber sido cancelado su Contrato de Empresario Amway anterior por violación al mismo o un Contrato con otra afiliada Amway;

3.3.6 Deberá cumplir con el Principio Comercial 6.4, si el solicitante operó anteriormente bajo un Contrato de Empresario Amway que fue cancelado o expiró y que no ha sido renovado

3.3.7 No deberá ser empleado de una compañía de venta directa.

3.3.8 Residir en el país donde el negocio está siendo registrado, cuando es el primer Negocio Amway de una persona en cualquier mercado donde Amway opera. Amway a su entera discreción podrá permitir el registro más allá de esta restricción.

3.4 Aceptación o Rechazo del Contrato de Empresario Amway o Renovación del Contrato de Empresario: Amway se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier Contrato de Empresario Amway. De igual manera, Amway se reserva el derecho de rechazar cualquier renovación y podrá terminar un Contrato de Empresario Amway si las actividades desarrolladas por el Empresario Amway no han sido de acuerdo con éstos Principios Comerciales o con el Contrato de Empresario Amway del cual dichos Principios Comerciales son parte integral.

3.5 Autorización: Un Contrato de Empresario Amway será considerado como aceptado por Amway cuando está reciba una Solicitud de Empresario Amway debidamente completada y firmada ya sea vía Internet, correo postal o en persona, en un Amway shop o Centro de Experiencia Amway y sea registrado en la base de datos de Amway. Una registro debidamente completado a través de Internet, autoriza temporalmente al titular y cotitular a conducir actividades del Negocio Amway, pero siempre sujeto a los Principios Comerciales, y a que Amway reciba el Contrato de Empresario Amway debidamente completado y firmado dentro del lapso establecido por la afiliada.

3.6 Prácticas de Auspicio Prohibidas: A ningún Prospecto se le exigirá como condición para convertirse en un nuevo Empresario Amway, así como a ningún Empresario Amway autorizado se le exigirá como condición para recibir asistencia, apoyo y motivación de su Auspiciador los siguientes puntos:

3.6.1 Comprar alguna cantidad específica de productos o servicios.

3.6.2 Mantener un inventario mínimo específico de productos Amway.

3.6.3 Comprar materiales no producidos y distribuidos por Amway como “Estuches” o “Paquetes” o “Portafolios”.

3.6.4 Comprar audios, literatura, auxiliares audiovisuales u otros materiales.

3.6.5 Comprar boletos para asistir a eventos, seminarios u otras juntas y/o asistir o participar en ellos.

3.6.6 Es inaceptable que un Empresario Amway en Línea Ascendente coloque o induzca a nuevos Empresarios Amway a auspiciarse en profundidad (“stacking”) independientemente de que exista o no, una relación previa entre los auspiciados y quienes los auspician.

El único requisito que un Empresario Amway Auspiciador puede exigir a un Prospecto a quien el Empresario Amway está dispuesto a auspiciar es que el nuevo Empresario Amway posea un Estuche de Negocios Amway

(sin sustitución o alteración del contenido); además de firmar el Contrato de Empresario el cual deberá ser enviado a Amway para su aprobación como Empresario Amway autorizado

3.7 Término y Expiración: A menos que se renueve o se de por terminado el Contrato de Empresario Amway de acuerdo con éstos Principios Comerciales, el Contrato de Empresario Amway concluirá el 31 de diciembre del año inicial del Contrato, si es firmado antes del 31 de agosto, o bien, el 31 de diciembre del siguiente año, si el Contrato de Empresario Amway es firmado después del 31 de agosto.

3.7.1 Política de Recompra: Tras la expiración o terminación anticipada de un Contrato de Empresario Amway, el Empresario Amway podrá devolver a Amway cualquier inventario no vendido de productos y servicios Amway con que pueda contar, siempre y cuando dichos productos estén nuevos, no hayan sido usados, estén en condiciones originales y aptos para su comercialización. Amway recomprará tales productos al costo en el cual el Empresario Amway los compró de Amway, con un descuento del 10% por concepto de manejo administrativo así como por impuestos no recuperables cuando aplique, restando cualquier cantidad que hubiera sido pagada sobre las compras respectivas, y restando también cualquier cantidad que el Empresario Amway deba a Amway. En caso que un Contrato de Empresario Amway sea cancelado por violación por parte de un Empresario Amway, Amway decidirá a discreción la recompra de los productos y servicios bajo la Política de Recompra.

3.8 Renovación: El Negocio Amway deberá ser renovado anualmente antes del 31 de diciembre, si el dueño desea continuar como Empresario Amway. El proceso de renovación y la cuota serán anunciados en las publicaciones oficiales de Amway con anticipación a la terminación natural del término del Contrato de Empresario Amway. Amway se reserva el derecho de aceptar o rechazar la renovación de un Contrato de Empresario Amway.

3.9 Terminación Anticipada: El Empresario Amway o Amway podrán terminar el Contrato de Empresario Amway en cualquier momento y por cualquier razón, proporcionando a la otra parte un aviso por escrito de la terminación.

3.10 Negocios AMWAY operados a través de una Entidad Legal: Un Empresario Amway podrá solicitar a Amway operar el Negocio Amway a través de una entidad legal, siempre y cuando cumpla con ciertos requisitos y condiciones, incluyendo las leyes locales aplicables. La persona que firma el contrato de Empresario Amway a nombre de una entidad legal deberá ser un representante autorizado de dicha entidad legal y deberá cubrir personalmente los requisitos establecidos en el Principio Comercial 3.3. Para mayor información y detalle contactar a Amway (Nombre de la Afiliada).

3.10.1 El objeto social de la entidad legal debe ser la operación de un Negocio Amway. La constitución no debe conducir otro negocio. Los individuos firmantes del Contrato de Empresario Amway deben mantener la mayoría de las acciones para constituir la entidad legal.

3.11 Invitación a Reuniones y Eventos: Las invitaciones para seminarios de negocios, seminarios de liderazgo, viajes de incentivos y otros eventos organizados por Amway serán limitadas a un máximo de dos personas por Negocio Amway. Estas personas serán las enlistadas en los registros de Amway como titular y cotitular del Negocio Amway en términos del Contrato de Empresario Amway. En el caso de los Negocios operados como una entidad legal, dicha entidad debe informar a Amway cuales de sus socios deben recibir invitaciones.

3.12 Representaciones: Un Empresario Amway no deberá de realizar presentación o declaración falsa ante Amway, ni inducir a prospectos a celebrar un Contrato de Empresario Amway bajo falsas promesas o proporcionar información falsa.

3.13 Política de Cero Tolerancia para realizar actividades No Autorizadas por Amway: Un Empresario Amway no deberá vender productos o servicios Amway en mercados no abiertos por Amway ni en mercados de Amway en los que dicho Empresario Amway no se encuentre autorizado para llevar a cabo actividades comerciales.

PRINCIPIO COMERCIAL 4: RESPONSABILIDADES Y OBLIGACIONES DE TODOS LOS EMPRESARIOS AMWAY

4.1 Acatar las Políticas del Negocio Amway: Los Empresarios Amway deberán apegarse a estos Principios Comerciales en todo momento de acuerdo al Contrato de Empresario Amway y a las Políticas de Negocio Amway y en cada caso cualquier enmienda hecha a los mismos.

4.1.2 Deber de reportar violaciones: Los Empresarios Amway deberán reportar prontamente cualquier información relacionada con la violación o incumplimiento del Contrato de Empresario Amway por parte de otros Empresarios Amway, incluyendo los Principios Comerciales, cualquier política de Amway o cualquier ley o regulación aplicable.

4.1.3 Cooperación en Investigaciones: Los Empresarios Amway deberán cooperar en cualquier investigación llevada a cabo por Amway sobre actividades que potencialmente contravengan su Contrato de Empresario Amway, el Contrato de otro Empresario Amway o que estén afectando la imagen de Amway.

4.2 Compra o Venta en Grupos Cruzados (Cross Line): Un Empresario Amway no deberá vender productos y/o servicios distribuidos o producidos por Amway a otro Empresario Amway de diferente Línea de Auspicio.

4.2.1 Un Empresario Amway solamente podrá comprar productos Amway, incluyendo la literatura oficial de Amway y/o servicios directamente de Amway o de su Línea de Auspicio.

4.3 Tiendas de Venta al Público: Excepto por los establecimientos limitados como se describe en el Principio Comercial 4.3.1 que precede, ningún Empresario Amway permitirá que se vendan o exhiban productos o servicios Amway en establecimientos cuyo propósito principal sea la venta de productos y servicios al público, incluyendo sin limitación lugares como escuelas, ferias, embarcaciones, mercados en la vía pública, subastas, quioscos o sitios no autorizados en internet o redes sociales; tampoco permitirá que ningún producto o servicio Amway aparezca en dichos sitios aún y cuando los productos o servicios no estén a la venta. No se exhibirá ningún material promocional relacionado con productos o servicios Amway o literatura Amway en establecimientos de venta al público sin previa autorización por escrito de Amway.

4.3.1 Excepción al Principio Comercial de Tiendas de Venta al Público para Programas para Establecimientos de Servicios de Spa, Salones de Belleza y Gimnasios: No obstante la restricción al Empresario Amway de vender o exhibir productos Amway en establecimientos de servicio de venta al público, Amway en algunas ocasiones establecerá programas para que los Empresarios Amway puedan exhibir, promover, recomendar o vender productos de Amway limitado a cierto tipo de establecimientos de servicio de venta al público tales como spas, salones de belleza, gimnasios, bares, restaurantes y discotecas siempre que el Empresario Amway cuente con el expreso consentimiento por escrito de Amway sujeto a las siguientes condiciones:

4.3.1.1 Las actividades principales de estos establecimientos de servicio de venta al público tales como spas, salones de belleza y gimnasios, bares, restaurantes y discotecas deberán ser las de proveer servicios, y la venta al público de productos únicamente de manera incidental.

4.3.1.2 La venta de los productos en estos establecimientos deberá estar sujeta a la relación que el producto tenga con el servicio prestado por el establecimiento específico, de esta forma solo estará permitida la comercialización de productos nutricionales en gimnasios y spas, y los productos para el cuidado personal y cuidado de la piel en spas y salones de belleza. Los productos XS podrán ser comercializados en los establecimientos antes mencionados así como en bares, restaurantes y discotecas siempre que se cumpla con los lineamientos y políticas establecidos por Amway y se cuente con la aprobación por escrito de Amway.

4.3.1.3 El Empresario Amway deberá ser el propietario u operador mayoritario del establecimiento de servicio de venta al público o en su defecto, el Empresario Amway deberá ser el gerente o encargado del establecimiento de servicio de venta al público o el representante legal del mismo. En caso de ser el gerente o encargado del establecimiento, deberá contar con la autorización por escrito del propietario u operador mayoritario, según sea requerido por Amway en cada oportunidad, para conducir la venta o exhibición de los productos Amway.

4.3.1.4 Un Empresario Amway que haya sido autorizado por Amway bajo esta excepción al Principio Comercial de tiendas de venta al público para vender y/o exhibir productos Amway en establecimientos de servicios de venta al público, y que haya cumplido los requisitos establecidos en el Principio Comercial 4.3.1.3 podrá, bajo su responsabilidad, sujeto a la autorización previa y por escrito de Amway, designar a una persona o personas para vender productos Amway que se encuentran en spas, salones de belleza, gimnasios, bares, restaurantes y discotecas tomando en cuenta que el Empresario Amway siempre será responsable y deberá responder por actos y/u omisiones de dichas personas designadas, incluyendo los ocasionados por negligencia propia o de la persona a quien el Empresario Amway hubiera designado para tales efectos que contravenga lo establecido en los lineamientos en estos Principios Comerciales o políticas de negocios de Amway aplicables.

4.3.1.5 Previo a la exhibición y venta al público de productos Amway en esta forma, el Empresario Amway requiere recibir el consentimiento por escrito de Amway de acuerdo al Principio Comercial 4.3.1 y haber tomado el correspondiente entrenamiento del producto a través de Amway. Esta autorización está estrictamente limitada a un establecimiento de servicio de venta al público particular expresamente identificado dentro de un “Acuerdo de Autorización” ejecutado. Los Empresarios Amway podrán solicitar dicho acuerdo directamente a Amway.

4.3.2 Venta y Exhibición de Productos en Eventos Temporales: Se podrá autorizar la exhibición y venta de productos Amway para el cuidado personal, cuidado de la piel, productos nutricionales, cuidado del hogar y tecnología del hogar por parte de un Empresario Amway solamente en eventos temporales (de no más de 10 días) como en exposiciones, seminarios o congresos relacionados a la salud, belleza o nutrición, eventos deportivos como torneos, campeonatos y carreras y en funciones musicales y conciertos, siempre que dichos eventos estén alineados con la personalidad de la marca. El Empresario deberá enviar a Amway la siguiente información con respecto al evento al menos 30 días antes de que se celebre el evento para que Amway pueda evaluarla y otorgar su autorización:

4.3.2.1 Una descripción por escrito del tipo de evento, incluyendo la fecha del mismo.

4.3.2.2 Un esquema con la propuesta y mapa de la localización del stand dentro del evento así como la propuesta de letreros, avisos e imagen a utilizar.

4.3.2.3 Nombre específico del producto o de los productos que se exhibirán y venderán.
4.3.2.4 Propuesta de publicidad para ser usada en el evento así como una lista de la literatura especifica de Amway que se usará y entregará en el lugar.
4.3.2.5 Un formato proporcionado por Amway, firmado por el Empresario Amway Platino o nivel superior aceptando la responsabilidad por las actividades a ser conducidas desde el lugar. Se debe incluir una lista con el nombre de los Empresarios Amway que participarán en la actividad.
4.3.2.6 Después del evento, el Empresario Amway Platino o nivel superior deberá proporcionar a Amway el total del volumen de ventas para determinar si ese volumen de ventas es parte de la calificación de un Plata o nivel superior y para verificar el cumplimiento del Principio Comercial 4.18, Regla de Control de Inventario.

4.4 Veracidad y Precisión en la Comercialización de Productos y Servicios Amway: Los Empresarios Amway deberán ser precisos y veraces en cuanto al precio, características, rendimiento grado, calidad, operabilidad, y disponibilidad de los productos Amway.

4.4.1 Ningún Empresario Amway deberá exagerar los beneficios de los Productos Amway o hacer afirmaciones con respecto a estos que no hayan sido aprobadas por Amway.

4.5 Reempacado y Reenvasado: Los Empresarios Amway no podrán reempacar y/o reenvasar los productos, cambiar el contenido de los productos, cambiar o alterar alguna etiqueta de empaquetado de los productos o servicios Amway.

4.6 Factura o Recibo de Compra: Los Empresarios Amway deberán entregar a sus clientes cuando efectúen una venta, un recibo o factura por escrito y fechado que deberá: (a) describir el producto(s) vendido(s), (b) indicar el precio cobrado, (c) proporcionar el nombre, dirección y número telefónico del Empresario Amway vendedor y cumplir con todos los requisitos legales aplicables.

4.7 Garantía de Satisfacción: Siempre que un cliente solicite que se aplique la Garantía de Satisfacción de Amway dentro del período de garantía estipulado de 90 días, el Empresario Amway deberá ofrecer al cliente el reembolso total de lo pagado. Habrá excepciones para algunos productos a los que la Garantía de Satisfacción Amway aplica de manera distinta.

4.7.1 Los Empresarios Amway deberán informar a Amway sobre cualquier queja con respecto a la Garantía de Satisfacción de Amway de parte de un cliente y proporcionar copias de toda la correspondencia y detalles de todas las conversaciones sobre la queja según se solicite.
4.7.2 Los Empresarios Amway no están autorizados a realizar ningún tipo de oferta o compromiso ni a responsabilizar a Amway por alguna queja o devolución de producto excepto por lo establecido en el Principio Comercial 4.7
4.7.3 Los Empresarios Amway serán considerados estrictamente responsables por todas las afirmaciones que realicen si las mismas exceden los términos de la Garantía de Satisfacción y deberán indemnizar y/o mantener indemne a Amway de cualquier reclamo relativo a dichos conceptos y/o cualquier daño ocasionado.

4.8 Cumplimiento de las Leyes Locales Aplicables, Reglamentos y Códigos: Los Empresarios Amway deberá de cumplir con las leyes, reglamentos y códigos que apliquen a las operaciones de sus Negocio Amway. Los Empresarios Amway no deberán actuar de ninguna manera que ponga en riesgo la reputación de un Empresario Amway o de Amway.

4.9 Prácticas Comerciales Engañosas o Ilegales: Ningún Empresario Amway deberá participar en ninguna práctica comercial engañosa o ilegal.

4.10 Proyectos o Actividades Comerciales Ilegales: Los Empresarios Amway no deberán operar ningún proyecto comercial ilegal o ilegítimo, ni participar en ninguna actividad comercial ilegal o contraria a la ley de acuerdo a sus actividades comerciales.

4.11 Profesionalismo: Los Empresarios Amway deberán en todo momento conducirse de una manera cortes, respetuosa, y ética. No deberán involucrarse en actitudes de presión y deberán conducirse de manera franca, de buena fe siempre haciendo una presentación justa y apropiada del Plan de Ventas y Mercadeo de Amway y de los productos y servicios de Amway.

4.11.1 Los Empresarios Amway deberán en todo momento conducirse de una manera que no ponga en riesgo la reputación de los Empresarios Amway, de las diferentes organizaciones de Empresarios y de Amway.

4.12 Relación del Empresario Amway: Los Empresarios Amway son propietarios de sus Negocios Amway y operan como contratistas independientes con relación a Amway. Los Empresarios Amway no podrán considerarse o asumirse o declararse como empleados de Amway ni como representantes o agentes de Amway ni de sus afiliadas.

4.12.1 Los Empresarios Amway no deberán representar falsamente a Amway por ningún medio incluyendo a través del uso de sus tarjetas de presentación o de su papelería o sus sitios en el internet y crear la impresión de que tienen una relación laboral o de concesión con Amway o que el Empresario Amway se presente de manera diferente a un Empresario Amway independiente.

4.13 Franquicias y Territorios: Ningún Empresario Amway podrá declarar o promover que existen franquicias o territorios disponibles o declarar que Amway es un negocio de franquicias.

4.14 Actividades de Ventas no Relacionadas con Productos Amway: Los Empresarios Amway pueden vender personalmente productos distintos a los productos Amway o vender servicios (por ej., asesoría fiscal, seguros, inversiones, etc.) durante el término de su Contrato de Empresario Amway siempre y cuando el Empresario no tome ventaja de su conocimiento o de su posición en la Línea de Auspicio de Amway para solicitar o inducir a otro Empresario Amway, a quien no auspicien personalmente, a vender tales productos o servicios.. Este Principio Comercial también aplica a inversiones, valores y préstamos, indistintamente de su fuente.

4.14.1 Un matrimonio está autorizado a operar su negocio Amway como una sola entidad sin importar si ambos nombres aparecen en el Negocio. Por lo tanto cada uno será responsable por las acciones del otro bajo el Contrato de Empresario Amway. Actividades futuras llevadas a cabo por el cotitular las cuales violen las Políticas del Negocio Amway o de otra manera incumplan el Contrato de Empresario Amway, serán atribuidas al titular quién será tomado como responsable por Amway. Amway se reserva el derecho de terminar el Contrato de Empresario Amway o tomar otras acciones bajo las Políticas del Negocio Amway o estos Principios Comerciales en el evento de que cualquiera de los cónyuges tomen ventaja de sus conocimientos o de su asociación con otros Empresarios Amway para promover y expandir otro Negocio diferente al de Amway.

Un cónyuge que firma el Contrato de Empresario Amway será responsable de las acciones del cónyuge que no haya firmado como cotitular y/o cualquier otra persona incluida en el Contrato de Empresario Amway con los mismos derechos y obligaciones en lo que respecta al Contrato de Empresario Amway y las Políticas del Negocio Amway. Las actividades llevadas a cabo por un cónyuge no firmante u otra persona nominada en el Contrato de Empresario Amway que pudieran violar los Principios Comerciales del Negocio Amway o por otra parte contravenir el Contrato de Empresario Amway serán atribuidas al Empresario Amway quién deberá responder ante Amway. Adicionalmente, Amway se reserva el derecho de terminar el Contrato de Empresario Amway o llevar a cabo otras acciones en caso de que el Empresario Amway o el(la) cónyuge del Empresario u otra persona incluida en el Contrato de Empresario Amway aproveche su conocimiento o asociación con otros Empresarios Amway para promover o expandir su negocio no relacionado con Amway.

4.15 Interferencia con el Negocio Amway de otro Empresario Amway. Inducción al incumplimiento: Los Empresarios Amway no deberán:

4.15.1 Interferir o tratar de interferir con el Negocio Amway de otro Empresario Amway, o

4.15.2 Inducir o tratar de inducir a otro Empresario Amway a cambiar de línea de auspicio; o

4.15.3 Inducir o tratar de inducir a otro Empresario Amway a evadir su relación con su Línea de Auspicio para facilitar el entrenamiento y educación de otro Empresario Amway.

4.15.4 Inducir o tratar de inducir a otro Empresario Amway a incumplir su Contrato de Empresario Amway, los Principios Comerciales o cualquiera de las Políticas del Negocio Amway.

4.16 Exportación de Productos Amway: Los Empresarios Amway no deberán exportar o importar productos Amway a otro país, o con conocimiento vender a otras personas que importen o exporten productos Amway desde o hacia cualquier otro país en el cual Amway tenga o no operaciones establecidas.

4.17 Prácticas Comerciales Sanas: Los Empresarios Amway deberán operar su Negocio Amway de una manera financieramente responsable, solvente y seria. Amway se reserva el derecho de sancionar incluyendo la terminación del contrato de Negocio Amway de un Empresario del que se tenga conocimiento que está administrando su negocio de alguna manera financieramente irresponsable sin solvencia y sin profesionalismo.

4.18 Regla de Control de Inventario: Amway no exige a los Empresarios Amway la conservación ni la compra de un inventario de productos determinado. Los Empresarios Amway no podrán comprar ni aconsejar a otros Empresarios Amway sobre la compra de productos para ser utilizados con una finalidad distinta a la venta de dichos productos a consumidores finales.

4.19 Mensajes Digitales No Solicitados: El envío de correos electrónicos, mensajes en páginas web o mensajes texto no solicitados (“spam”) ya sea a otros Empresarios Amway o a terceros no está permitido. Esto incluye enviar mensajes mediante grupos o listas de personas con las que el Empresario no tenga ninguna relación personal o comercial.

4.19.1 Anuncios de Solicitud de Empleo: Si alguien se encuentra en busca de empleo, el Empresario Amway deberá de ser claro en señalar que lo que él o ella ofrecen es una oportunidad de negocio y no una oportunidad de empleo.

4.20 Recaudación de Fondos: Ningún Empresario Amway habrá de usar la compra o venta de productos Amway en conjunto con algún tipo de actividad de recaudación de fondos o de donación.

4.21 Manipulación del Plan de Ventas y Mercadeo de Amway: Ningún Empresario Amway deberá manipular el Plan de Ventas o el volumen de ventas de manera alguna que resulte en el pago de Bonos u otros premios o reconocimientos que no hayan sido ganados de acuerdo con los términos del Plan de Ventas; el cual es parte integral del Contrato de Empresario Amway y se encuentra incorporado al mismo por referencia.

A este respecto, la construcción de manera estratégica y/o artificial de un grupo de Negocios Amway con la única finalidad de crear profundidad ("Stacking" o apilamiento) es considerada como una manipulación al Plan de Ventas y una práctica de negocios inaceptable que viola de manera directa estos Principios Comerciales y el Contrato de Empresario Amway. "Stacking" se define como la práctica mediante la cual un Empresario Amway posiciona a nuevos Empresarios en línea descendente desde su negocio para crear profundidad sin importar si existen o no relaciones que vinculen al auspiciado y al auspiciador.

4.22 Actualización de Información Personal de su Negocio: Todos los Empresarios Amway serán responsables de comunicar a Amway cualquier actualización o cambio de su información personal (por ejemplo, dirección, número telefónico, correo electrónico, etc.).

4.23 Privacidad y Confidencialidad: La información confidencial y de propiedad del Negocio Amway incluye, sin limitación, cualesquiera y toda aquella información relacionada con el Negocio Amway divulgada o revelada a un Empresario Amway, información de Líneas de Auspicio, información del desarrollo y la producción de productos, los planes de ventas y mercadeo, así como las ventas, ganancias y otra información financiera de Empresarios Amway (de aquí en delante de manera colectiva la "Información de Propiedad"). La Información de Propiedad de Amway constituye un secreto comercial de marca y de negocios de carácter comercialmente favorable, exclusivo y registrado por Amway, los cuales mantiene como propios y confidenciales y trata como secretos comerciales y de negocios y deberán tratarse sujetos al Contrato de Empresario Amway. Ocasionalmente Amway podrá, en su absoluta discreción, autorizar a sus Empresarios Amway a que utilicen elementos de tal Información de Propiedad y su uso será exclusivo a las actividades a ser desarrolladas por los Empresarios Amway bajo su Contrato de Empresario y Amway reserva el derecho de negar o revocar el derecho del uso de Información de Propiedad de Amway a través de una notificación al Empresario Amway siempre que sea necesario para proteger la confidencialidad o valor de tal Información de Propiedad. Todos los Empresarios Amway deberán mantener en estricta confidencialidad la Información de Propiedad de Amway y deberán tomar todas las medidas razonables para salvaguardar la misma y no deberán compartir, distribuir, divulgar o de ninguna otra forma proveer la Información de Propiedad a ningún tercero, ni usar la Información de Propiedad en conexión con ningún otro negocio afuera del Negocio Amway. Las obligaciones de confidencialidad establecidas en esta Sección 4.23 de los Principios Comerciales perdurarán durante el término del Contrato de Empresario Amway así como de manera indefinida después de la fecha de su expiración o terminación. En caso de divulgación de la Información de Propiedad, ya sea de manera voluntaria o no, por parte de un Empresario Amway a algún tercero, Amway tendrá derecho a reclamar compensación adecuada por daños y buscar soluciones disponibles bajo las leyes que apliquen así como de solicitar al Empresarios Amway o al ex Empresario Amway que detengan dicha conducta dañina.

4.24 Riesgo de Reputación: Como parte de las actividades normales de Negocios Amway, incluyendo, de manera enunciativa mas no limitativa, las declaraciones hechas desde un escenario o desde cualquier plataforma pública, los Empresarios Amway deberán apegarse a los lineamientos para conferencistas incluida en la Politica de Entrenamiento y Eventos, donde entre otros aspectos se se estable que los Empresarios no podrán:

4.24.1 Promover creencias personales de tipo religiosas, políticas, morales y/o sociales;
4.24.2 Afirmar que el éxito depende de mantener ciertas creencias;
4.24.3 Recomendar ciertos escritos y/o prácticas religiosos o espirituales;
4.24.4 Llevar a cabo servicios de culto;
4.24.5 Exagerar los ingresos al realizar presentaciones que incorporen otras fuentes de ingresos (por ej., ingresos complementarios de negocios tradicionales) y sugerir que son resultado de desarrollar un Negocio Amway;
4.24.6 Promover alguna oportunidad de negocio distinta a Amway, invitar durante un evento Amway a otras reuniones con el fin de presentar otra oportunidad de negocio;
4.24.7 Reemplazar la identidad del Negocio Amway con la de un grupo u organización distinta a Amway, identificar a otro Negocio que no es el de AMWAY como si lo fuere.
4.24.8 Declarar que el éxito es posible sólo si los Empresarios Amway hacen uso de cierto método o sistema específico para desarrollar un Negocio.
4.24.9 Dar a entender que Amway es "sólo un proveedor" o que el Empresario Amway representa una oportunidad de negocio de la cual "Amway es parte" o que el Empresario Amway es un "E-Amway" o algún otro tipo de distribuidor basado en Internet o que el Empresario Amway solamente recibe apoyo administrativo de Amway, etc.
4.24.10 Aparentar que los ingresos del Negocio Amway son ingresos residuales o en base a regalías.
4.24.11 Promover el Negocio como una inversión en donde se puede comprar un inventario de productos y obtener ganancias después.
4.24.12 Desacreditar o degradar la comercialización de productos.
4.24.13 Desacreditar o degradar el trabajo convencional o cualquier actividad tradicional.
4.24.14 Desacreditar o degradar la educación o formación escolar.

4.25 Venta de Productos Amway por Empresarios Amway: Los productos y servicios Amway solamente pueden ser demostrados y/o vendidos por Empresarios Amway autorizados, excepto con lo establecido en el Principio Comercial 4.3.1.2.

4.26 Presentación de la Oportunidad de Negocio por Empresarios Amway: La Oportunidad de Negocios Amway solamente puede ser presentada a un prospecto por un Empresario Amway autorizado. Solamente los Empresarios Amway autorizados podrán auspiciar a nuevos Empresarios Amway en el negocio Amway.

4.27 Negocios Múltiples: Cuando un Empresario Amway manifiesta interés en iniciar un Segundo Negocio, también conocido como un Negocio Múltiple, en un mercado diferente de su primer Negocio, el Empresario Amway deberá cumplir con los requisitos de la Política de Negocios Múltiple. Este Segundo Negocio deberá ser auspiciado internacionalmente por su primer Negocio Amway.

4.27.1 Los Negocios Múltiples subsecuentes (tercero, cuarto, etc.) deberán ser auspiciados internacionalmente también y el Empresario Amway podrá escoger cuál de sus propios negocios será el auspiciador internacional, pudiendo ser cualquiera de ellos.

4.28 Actividad Fuera de la Región o del Mercado Donde los Empresarios Amway Están Registrados: Los Empresarios Amway que participan, ya sea directa o indirectamente, en cualquier actividad relacionada con el negocio de Amway, en una jurisdicción fuera de la Región deberán hacerlo de manera que cumpla con la letra y el espíritu de las leyes, regulaciones, políticas y procedimientos aplicables de la afiliada Amway en dicha jurisdicción, independientemente de si son Empresarios Amway registrados en esa jurisdicción. El no hacerlo se considerará un incumplimiento del Contrato de Empresario Amway.

PRINCIPIO COMERCIAL 5: RESPONSABILIDADES Y OBLIGACIONES DE LOS AUSPICIADORES

Cada Empresario Amway es responsable de la construcción de su propio negocio. Amway reconoce que el apoyo, capacitación y motivación brindados apropiadamente por parte de un Empresario Amway auspiciador, son importantes para el crecimiento continuo de los negocios en línea descendente. Sin embargo, las actividades realizadas por un auspiciador o cualquier otro Empresario en línea ascendente, no deben disminuir la independencia y el esfuerzo personal de cada Empresario Amway, o interferir indebidamente con la relación entre Amway y cada Empresario Amway. El principio Comercial 5 prohíbe la participación excesiva o inadecuada de un Empresario Amway en la gestión de negocios de otros Empresarios en línea descendente, ya que pudiese constituir una interferencia o una manipulación del Plan de Ventas y Mercadeo de Amway, según los Principios Comerciales 4.15 y 4.21.

Amway se reserva el derecho de evaluar el tipo, la duración y la frecuencia de la participación de la línea ascendente para determinar si se constituye en un incumplimiento a los Principios Comerciales

5.1 Responsabilidades de los Auspiciadores: Los Empresarios Amway que auspicien a un Empresario Amway deberán observar lo siguiente:

5.1.1 Asegurarse que los nuevos Empresarios Amway reciban un Estuche de Negocios Amway no alterado;

5.1.2 Asegurarse que los nuevos aplicantes completen, firmen y entreguen apropiadamente a Amway su Contrato de Empresario Amway aun cuando su registro se haya realizado a través de internet, y que cumplan con todos los requisitos en él establecidos;

5.1.3 Entrenar, motivar e inspirar al Empresario Amway auspiciado de acuerdo con el Manual de Referencia y/o cooperar con el Empresario Amway Platino en línea ascendente para asegurar que este entrenamiento, motivación e inspiración se cumplan.

5.1.4 **Esfuerzo de Ventas**: Para que un Empresario Amway tenga derecho a ser reconocido y a obtener compensación bajo el Plan de Ventas y Mercadeo de Amway deberá generar un mínimo de 150 puntos personales mensuales de productos Amway para su venta a los consumidores finales y/o para uso personal.

5.1.5 **Independencia de Líneas Descendentes:** Un Auspiciador deberá conservar la relación independiente entre sí mismo y los Empresarios Amway auspiciados por el/ella, por lo que no deberá ejercer métodos de manipulación, presión, imposición, autoritarismo, o de segregación sobre los auspiciados para que desarrollen el negocio en cierta forma.

5.1.6 **Mejor Esfuerzo**: Los Auspiciadores deberán emplear sus mejores esfuerzos para asegurar que los Empresarios Amway Auspiciados personalmente cumplan con el Contrato de Empresario Amway, los Principios Comerciales incluyendo las Políticas del Negocio Amway y todas las leyes y reglamentos aplicables.

5.1.7 **Asistencia a Reuniones y Eventos de AMWAY**: Motivar a los Empresarios Amway Auspiciados personalmente, para que asistan a las reuniones y eventos oficiales de Amway.

5.1.8 Los Auspiciadores deberán explicar las responsabilidades y obligaciones de un Empresario Amway, así como enseñar a un Empresario Amway auspiciado la forma en que opera el Negocio Amway de acuerdo con el Contrato de Empresario Amway, el Manual de Referencia, estos Principios Comerciales, las Políticas del Negocio Amway y demás literatura oficial de Amway.

5.1.9 **Acuerdo de Servicio**: Si un Empresario Amway no tiene la capacidad o la voluntad de proveer adecuada capacitación y motivación a los Empresarios Amway que haya auspiciado, éste deberá llegar a un arreglo con su primer Platino calificado en línea ascendente para que proporcione dicho servicio, en cuyo caso deberá estar dispuesto a compensar a dicho Platino. Si se emplea un acuerdo de servicios, el total de los bonos derivados del Plan de Ventas y Mercadeo serán pagados al Empresario Amway titular del Negocio.

Los Empresarios Amway a nivel Platino y superior que deseen hacer un arreglo con otro Empresarios Amway a nivel Platino y superior para proveer adecuada capacitación y motivación a los Empresarios Amway en el Grupo de Negocios deberán hacerlo por escrito.

En cualquiera de los casos, el Empresario Amway debe estar dispuesto a compensar al otro Empresario Amway por estos servicios. El Empresario Amway debe informarle a Amway treinta (30) días antes del inicio del acuerdo. Al Amway no tener comentarios sobre el acuerdo antes de la fecha de inicio, se entenderá que se podrá proceder con el mismo.

5.2 Requisitos para Empresarios Amway a Nivel Platino: Para obtener y conservar el titulo y privilegios de un Empresario Amway a nivel Platino o superior, un Empresario Amway deberá calificar inicialmente y recalificar dentro de cada periodo de calificación (1 de septiembre al 31 de agosto). Los requisitos de calificación y recalificación se especifican en el Manual de Referencia en la sección de Reconocimientos.

5.2.1 Responsabilidades: Entre las responsabilidades y funciones de un Empresario Amway Platino se encuentran las siguientes:

5.2.1.1 Conducir o brindar acceso a reuniones periódicas de ventas con el fin de entrenar y motivar a aquellos Empresarios Amway que están en los Grupos de Negocios en línea descendente del Empresario Amway Platino y mantener contacto frecuente por correo, correo electrónico o por teléfono con los mismos.

5.2.1.2 Apoyar y cumplir con los Principios Comerciales, educar y asegurarse que otros Empresarios Amway en el Grupo de Negocios en línea descendente del Empresario Amway Platino hagan lo mismo;

5.2.1.3 Proteger los derechos de auspicio de cada Empresario Amway en el Grupo de Negocios del Empresario Amway Platino en línea descendente;

5.2.1.4 Exhortar al Grupo de Negocios en línea descendente del Empresario Amway Platino a completar apropiadamente y entregar los Contratos de Empresario Amway y, según sea aplicable, seguir los requisitos para renovación listados en el Principio Comercial 3.8.

5.2.1.5 Brindar entrenamiento a los Empresarios Amway en el Grupo de Negocios en línea descendente del Empresario Amway Platino en la operación de la Garantía de Satisfacción sobre productos y servicios vendidos a consumidores finales según se establece en el Manual de Referencia del Negocio Amway y el Principio Comercial 4.7.

5.2.1.6 Si un Empresario Amway Platino no puede o no desea brindar a los Empresarios Amway en el Grupo de Negocios en línea descendente, el apoyo, entrenamiento, motivación y cumplir con las demás responsabilidades como Empresario Amway Platino, deberá hacer arreglos por escrito con el primer Platino calificado en línea ascendente (o nivel superior) para que proporcione dichos servicios, o con cualquier otro Platino calificado.

PRINCIPIO COMERCIAL 6: CONSERVACIÓN DE LAS LÍNEAS DE AUSPICIO

6.1 Protección de la Línea de Auspicio: La preservación de las Líneas de Auspicio es el objetivo supremo de Amway ya que sirve para soportar el Plan de Ventas y Mercadeo de Amway. Por lo que un cambio de auspiciador es generalmente desalentado. Cualquier cambio de Auspiciador esta sujeto a normas estrictas y su autorización estará sujeta a la entera discreción de Amway. La venta de un Negocio Amway, el interés de un Negocio Amway, la transferencia o división de un Negocio Amway, requiere la aprobación previa por escrito de Amway. Esta aprobación será a entera discreción de Amway.

6.1.1 La transferencia de un Empresario Amway (con o sin grupo) mueve el auspicio de ese Negocio Amway de un Empresario Amway a otro.

6.1.2 No se podrán usar las transferencias para reestructurar estratégicamente un Grupo de Negocios de un Empresario Amway.

6.2 Transferencias Individuales: Una transferencia Individual implica la transferencia de un Empresario Amway sin ninguno de sus Empresarios Amway auspiciados. Sin limitar o restringir de manera alguna la autoridad y discreción de Amway bajo el Principio Comercial 6.1 anterior:

6.2.1 Todo Empresario Amway (incluyendo un Platino o superior) que desee cambiar de Auspiciador, deberá presentar una solicitud por escrito a Amway, acompañada de (1) una liberación por escrito firmada por todos los Empresarios Amway en la Línea de Auspicio ascendente hasta e incluyendo al primer Platino calificado o superior y (2) una Aceptación por escrito del nuevo Auspiciador y nuevo Platino o superior. La aceptación por escrito del nuevo Auspiciador y Platino o superior confirma que contraerán todas las responsabilidades del Empresario Amway por transferir.

6.2.2 En su caso, Amway también contactará al Auspiciador International y receptores de Bono de Liderazgo Internacional y concederá 30 días para recibir sus comentarios.

6.2.3 Amway se reserva el derecho de rechazar una solicitud de transferencia a su entera y exclusiva discreción.

6.3 Transferencias de Grupo: Una transferencia de grupo implica la transferencia de un Empresario Amway con todo o parte del Grupo de Negocios en línea descendente. Sin limitar o restringir de manera alguna la autoridad y discreción de Amway bajo el Principio Comercial 6.1 anterior:

6.3.1 Un Empresario Amway que desee ser transferido a un Auspiciador diferente con todo o parte del Grupo de Negocios en línea descendente deberá entregar una solicitud por escrito a Amway acompañada por el consentimiento por escrito de todos los Empresarios Amway en la Línea de Auspicio hasta e incluyendo al primer Empresario Amway calificado al nivel Platino o superior y del primer Empresario Amway calificado al nivel Esmeralda o superior.

6.3.1.1 Si el primer Empresario Amway en línea ascendente que esté calificado, es un Esmeralda calificado o superior, se deberá recibir consentimiento por escrito del siguiente Empresario Amway que esté calificado al nivel Platino o superior que esté en línea ascendente de ese Esmeralda.

6.3.1.2 Amway notificará al primer Empresario Amway Diamante calificado en línea ascendente.

6.3.2 La solicitud de transferencia deberá estar acompañada de consentimientos por escrito de todos los Empresarios Amway, incluyendo los auspiciados internacionalmente, que el Empresario Amway por transferir desee llevar consigo y la aceptación por escrito de la transferencia, firmada por el nuevo Auspiciador y Platino o superior en la Línea de Auspicio a la cual el solicitante desea ser transferido.

6.3.2.1 En su caso, Amway también contactará al Auspiciador Internacional y receptores de Bono de Liderazgo Internacional y concederá 30 días para recibir sus comentarios.

6.3.3 Ningún Empresario Amway actualmente reconocido por Amway como Líder de Grupo (por ej., Productor Plata, Productor Oro, Platino o Rubí, etc.) podrá ser transferido con el Grupo de Negocios en línea descendente bajo este Principio Comercial.

6.3.3.1 Un Empresario Amway ex-Líder de Grupo podrá ser transferido con el Grupo de Negocios en línea descendente sólo si han pasado más de (2) dos años completos desde el último mes en que el Empresario Amway fue reconocido como tal, siempre y cuando haya habido cumplimiento de los procedimientos descritos anteriormente.

6.3.3.2 Amway se reserva el derecho de aprobar o rechazar una solicitud de transferencia a su entera y exclusiva discreción.

6.4 Inactividad por Seis Meses: Un Empresario Amway que renuncia o no renueva su Contrato de Negocio Amway bajo su Auspiciador actual dejará de ser un Empresario Amway autorizado. Si a partir de la fecha de renuncia o expiración del contrato, permanece inactivo por seis o más meses consecutivos, podrá aplicar para ser auspiciado como nuevo Empresario Amway bajo un nuevo Auspiciador. El período de inactividad iniciará a partir de la fecha en la cual Amway reciba la carta de renuncia o en la fecha en que expiró su Contrato de Negocio Amway y deberá permanecer inactivo por los siguientes seis (6) meses a partir de esa fecha. Bajo este Principio Comercial, el solicitante no podrá presentar solicitud para convertirse en Empresario Amway en un Negocio Amway ya existente en una Línea de Auspicio diferente.

6.4.1 Definición de Inactividad: Para fines de este Principio Comercial, inactividad significa un periodo de tiempo durante el cual el Empresario Amway no opera su Negocio Amway y durante el cual todo lo siguiente aplica:

6.4.1.1 No haber comprado productos o servicios de Amway como Empresario Amway para uso personal aunque sí lo puede hacer como cliente a través de otro Empresario Amway.

6.4.1.2 No haber vendido productos o servicios de Amway excepto de acuerdo con la Política de Recompra (referirse al punto 3.7.1), no deberá haber participado en ninguna fase de compra/venta de producto (por ej., toma de pedido, entrega o aceptación de pago);

6.4.1.3 No haber presentado el Plan de Ventas y Mercadeo de Amway a ningún prospecto;

6.4.1.4 No haber renovado su Negocio Amway;

6.4.1.5 No haber asistido a ninguna junta de entrenamiento o de motivación llevada a cabo por algún Empresario Amway, ni a ninguna junta patrocinada por Amway; y

6.4.1.6 No haber aceptado o recibido ningún pago, por ejemplo los Bonos mensuales.

6.4.1.7 Durante el período de inactividad el ex – Empresario no participará en ninguna actividad relacionada con otro Negocio Amway a nombre de sus padres, hermanos, hijos u otras personas o a nombre de el/ella ya que de lo contrario se considerará como “activo” para los fines de este Principio Comercial. Amway se reserva el derecho de no aceptar el ingreso del ex Empresario según el Principio Comercial 3.4.

6.4.1.8 Cuando cualquiera de los cónyuges es un Empresario Amway, ambos deberán cumplir con los requisitos de inactividad por seis meses antes de que uno de ellos o ambos puedan ser auspiciados de nuevo como Empresarios Amway.

6.4.2 Inactividad por Dos Años: Un Empresario Amway, que después de seis meses o más de inactividad solicita auspicio bajo un Auspiciador en una Línea de Auspicio diferente de acuerdo con lo estipulado en este Principio Comercial, no podrá ser auspiciado por un Empresario Amway que hubiera estado previamente en la Línea de Auspicio ascendente original hasta e incluyendo al primer Empresario Amway calificado al nivel Platino o superior, o en el Grupo de Negocios descendnete original hasta e incluyendo al primer Empresario Amway calificado al nivel Platino o superior, a menos que hayan transcurrido por lo menos dos años desde la cancelación de su Negocio Amway. Bajo este Principio Comercial, los solicitantes no podrán presentar solicitud para convertirse en Empresarios en un Negocio Amway ya existente en una Línea de Auspicio diferente.

6.4.3 Un Empresario Amway que es transferido o que, tras seis meses o más de inactividad, es auspiciado bajo un Auspiciador en una Línea de Auspicio diferente de acuerdo con las disposiciones de este Principio Comercial, no tendrá derecho a auspiciar en el nuevo Grupo de Negocios descendente a ningún Empresario Amway que haya estado previamente en la Línea de Auspicio ascendente original hasta e incluyendo al primer Empresario Amway calificado al nivel Platino o superior, o debajo en el Grupo de Negocios descendente original hasta e incluyendo al primer Empresario Amway calificado al nivel Platino o superior. Sin embargo, un Empresario Amway que ha estado inactivo por un período de dos años tras su renuncia podrá ser auspiciado por cualquier Auspiciador, incluyendo a su anterior Auspiciador quien podría desde entonces haber sido transferido o auspiciado por un Auspiciador diferente.

6.4.4 Acción Correctiva: Si se incumple alguna de las disposiciones de este Principio Comercial, Amway podrá llevar a cabo acciones correctivas, las cuales podrán incluir, sin limitación, la cancelación del Negocio del Contrato Empresario Amway infractor y/o la transferencia del Grupo de Negocios en línea descendente y/o la transferencia del volumen de negocios generado durante el período del incumplimiento a la Línea de Auspicio apropiada.

6.5 Venta de un Negocio AMWAY: Un Empresario Amway que cuente con un Negocio Amway (ya sea que esté calificado o no como Negocio Amway Platino o superior) podrá vender su Negocio Amway sólo a otro Empresario Amway autorizado según lo establece este Principio Comercial. Amway exige que se incluyan en el Acuerdo de Venta de un Negocio Amway los términos específicos de la venta (precio, condiciones de pago, etc.). Se puede obtener de Amway dichos términos y una muestra del Acuerdo de Venta de un Negocio Amway. Con el fin de conservar la Línea de Auspicio, el Empresario Amway vendedor deberá ofrecer su Negocio Amway en el orden de prioridad establecido a continuación y los Empresarios Amway interesados en comprar el Negocio Amway deberán cumplir con todos los términos y condiciones según se establecen en estos Principios Comerciales. Por favor contacte a Amway para asistencia.

6.5.1 La primera opción de compra pertenece al Patrocinador Internacional, quien se reserva el derecho de adquirir el Negocio durante las negociaciones, cumpliendo con el precio y las condiciones de la oferta de buena fe recibida y considerada aceptable para el Empresario vendedor;

6.5.2 La segunda opción de compra pertenece al Auspiciador Foster o Local, siempre y cuando la primera opción no haya sido ejercida. En el caso de que el Empresario Amway vendedor no tenga Auspiciador Internacional, el Auspiciador local se reserva el derecho de adquirir el Negocio Amway, cumpliendo con el precio y condiciones de cualquier oferta de buena fe recibida y considerada aceptable por el IBO vendedor

6.5.3 La tercera opción de compra, pertenece a todos los Empresarios Amway auspiciados personalmente por el vendedor; podrá ejecutarse siempre que la primera o segunda opciones anteriores no hayan sido llevadas a cabo,

6.5.4 La cuarta opción de compra, pertenece a cualquier Empresario Amway Platino calificado o superior en línea ascendente o descendente, desde el Empresario vendedor hasta el siguiente Diamante calificado; esta opción podrá ejecutarse siempre que la primera, segunda o tercera opciones anteriores no hayan sido llevadas a cabo,

6.5.5 La opción de compra final, pertenece a cualquier Empresario Amway de Buena Reputación en cualquier Línea de Auspicio, y podrá ejecutarse siempre y cuando todas las opciones anteriores no hayan sido llevadas a cabo.

6.5.6 Todos los Empresarios Amway compradores deberán se Empresarios de Buena Reputación según lo determine Amway. Todas las ventas deberán ser revisadas y aprobadas por Amway antes de que se den por finalizadas. Amway se reserva el derecho de aprobar todas las ventas a su entera y exclusiva discreción. No se implementará ningún cambio de propiedad hasta que el Acuerdo de Venta de un Negocio Amway haya sido revisado y aprobado por Amway.

6.5.7 Si el Empresario Amway desea vender su Negocio Amway bajo términos y condiciones diferentes a los de su primera oferta, el Negocio Amway deberá ser ofrecido de nuevo en venta bajo los términos y condiciones revisados de acuerdo con el orden de prioridad indicado anteriormente.

6.5.8 Todos los Empresarios Amway compradores deberán cumplir con los siguientes criterios según lo determine Amway razonablemente. El incumplimiento de los siguientes criterios actuará como si la oferta de compra hubiera sido revocada o la opción de compra nunca hubiera sido llevada a cabo:

6.5.8.1 Contar con suficiente experiencia en el negocio a manera de demostrar un entendimiento completo y preciso del Plan de Ventas y Mercadeo de Amway y la Oportunidad de Negocio Amway;

6.5.8.2 Contar con un entendimiento completo y preciso de los Principios Comerciales y demostrar disposición de apegarse a ellos;

6.5.8.3 Contar con recursos adecuados para operar el Negocio Amway del vendedor y brindar el entrenamiento y apoyo necesarios;

6.5.8.4 Contar con un entendimiento de los factores de mercado relevantes que pudieran afectar la operación del Negocio Amway del vendedor;

6.5.8.5 No participar actualmente en alguna disputa ni tener algún conflicto que pudiera afectar su capacidad para operar el Negocio Amway del vendedor.

6.5.8.6 Amway no autorizará la venta de un Negocio Amway a un ex-Empresario que se ha registrado como nuevo Empresario Amway en esa Linea de Auspicio.

6.5.9 Cuando un Negocio Amway es vendido, permanecerá en su misma posición en la Línea de Auspicio.

6.6 Fusiones y Combinaciones de Negocios Amway: Amway no aprobará ninguna fusión o combinación de dos o más Negocios Amway existentes que resulte en la obtención de algún nivel de logro o calificación mayor por parte de un Empresario.

6.6.1 Sólo se permitirán aquellas fusiones o combinaciones que resulten de falta de renovación, cancelación, renuncia, muerte (sin designación un heredero o sucesor) o algún evento o causa involuntaria más allá del control de los propietarios, siempre y cuando el negocio que se fusiona tenga menos de dos (2) líneas calificadas. Ninguna fusión o combinación admisible podrá ser iplementada, hasta que haya sido revisada y aprobada por AMWAY.

6.7 Principio Comercial de poseer un Negocio Amway: Un Empresario Amway podrá poseer, tener interés, o ser firmante en de un Contrato de Empresario Amway **en solo un** Negocio Amway en cualquiera de los 12 mercados de Amway América Latina (Línea de Auspicio Consolidada o "CLOS" por sus siglas en inglés), excepto según lo estipulado en los Principios Comerciales 6.7.1 – 6.7.5. Sólo bajo las siguientes circunstancias podrá un Empresario Amway tener propiedad en más de un Negocio Amway en América Latina:

6.7.1 Cuando dos Empresarios Amway se casan y uno o ambos se encuentran al momento del matrimonio calificados al nivel de Platino o superior de acuerdo con el Principio Comercial 3.2.2;

6.7.2 Cuando un Negocio Amway existente compra otro Negocio Amway de acuerdo con el Principio Comercial 6.5;

6.7.3 Cuando un Empresario Amway (transferente), con el fin de facilitar la herencia de su Negocio Amway en caso de su muerte, solicita que se agregue a su Negocio Amway el nombre de otro Empresario Amway existente. El nombre del transferente(s) deberá seguir estando en el Negocio Amway hasta su muerte y se deberá proporcionar a Amway documentación de la designación o un testamento;

6.7.4 Cuando un Empresario Amway existente hereda todo o parte de un Negocio Amway.

6.7.5 En caso de que un Empresario Amway posea o tenga interés de propiedad en dos o más Negocios Amway de acuerdo con este Principio Comercial, dicho Empresario podrá operar tales Negocios Amway de manera conjunta bajo una sola sombrilla legal, pero Amway continuará tratando a dichos negocios como Negocios Amway separados y los reconocerá como Negocios Amway individuales para efectos de reconocimiento, premios y pago de bonos.

6.8 Integración Familiar: Los Empresarios que son Padres e hijos pueden integrar sus respectivos negocios Amway en un solo negocio, únicamente en los siguientes casos: a) Cuando alguno de ellos decida retirarse del negocio, para efectos de facilitar la sucesión en función de transferir el negocio Amway a sus herederos, b) Cuando alguno de ellos esté incapacitado física o mentalmente para conducir su negocio, c) Cuando ocurra el fallecimiento de alguno de ellos. De suceder alguno de estos eventos mencionados, Amway evaluará la opción de una integración siempre que se reciba una solicitud formal por escrito y se cumplan las siguientes condiciones:

6.8.1 El (los) hijo(s) deben haber sido personalmente auspiciados por sus padres o viceversa.

6.8.2 Los Negocios Amway a integrarse deben haber estado operando como Negocios Amway separados por lo menos 2 años a partir de sus registros.

6.8.3 Los Negocios a integrarse deberán ser Platinos calificados al momento de la integración.

6.8.4 Al integrarse, los padres y los hijos convienen en renunciar a todos los derechos de su nivel de reconocimiento y recompensas logrados por sus propios Negocios Amway.

6.8.5 En casos donde los padres han fallecido o no tienen capacidad física o mental para administrar su Negocio Amway antes de cumplir con las condiciones 6.8.2 y 6.8.3, los hijos que heredan el Negocio Amway de sus padres tendrán el derecho de integrar los Negocios Amway separados conforme a este Principio.

6.8.6 Una vez otorgada la autorización de la integración por Amway, la implementación se hará de la siguiente manera:

6.8.6.1 La fecha de implementación será el 1º de septiembre después del transcurso de por lo menos un año fiscal completo a partir de la recepción de la solicitud de integración familiar por escrito.

6.8.6.2 En la fecha de implementación los hijos y padres, son elegibles para los premios y reconocimientos obtenidos de los Negocios Amway separados durante el año fiscal anterior.

6.8.6.3 A partir de la fecha de implementación, Amway reconocerá el negocio integrado como un solo negocio el cual pasará a estar a nombre de los padres o los hijos según sea el caso. Dicho negocio podrá ser operado a través de una entidad legal, apegado a lo establecido en el principio 3.10.

6.8.6.4 Todos los premios y reconocimientos basados en los Negocios Amway combinados, comenzaran a acumularse a partir de la fecha de implementación. Por lo tanto cualquier premio más alto basado en la combinación de los Negocios Amway será otorgado al completar la calificación posteriormente a la fecha de implementación y estará sujeto a lo establecido en el principio 3.11.

6.9 Divorcio, Separación u otra Disolución: Cuando sea necesario que un Negocio Amway sea separado o dividido como resultado de un divorcio, disolución de una sociedad o asociación, la separación o división deberá hacerse de tal manera que no afecte de manera adversa los intereses y/o ingresos del Negocio Amway en la Línea de Auspicio. Durante el proceso de división o separación, ninguna de las partes podrá administrar u operar activamente otro Negocio Amway. Para mayor información contactar a su afiliada Amway.

6.9.1 **Divorcio**: Durante el proceso de Divorcio de una pareja, Amway continuará reconociendo a los titulares como Empresarios Amway dueños del Negocio Amway y pagará Bonos y otorgará premios y reconocimientos. Amway continuará tratando al Negocio Amway como una entidad única. Los individuos seguirán estando vinculados por los Principios Comerciales 3.2, 3.11 y 4.14.1 mientras dure el proceso de divorcio. Cualquier arreglo entre los cónyuges divorciados o en proceso de divorcio con respecto a los ingresos de un Negocio Amway deberá ser acordado por los cónyuges divorciados; este acuerdo deberá enviarse a Amway firmado por ambas partes. En caso de no enviarse por parte de los cónyuges copia del mencionado acuerdo, Amway tendrá el derecho de dar por terminado el Contrato de Empresario Amway. Amway no hará ningún arreglo

para dividir y pagar los ingresos por separado o para separar los premios o reconocimientos entre los cónyuges divorciados.

6.9.2 **Divorcio, Separación u Otro Tipo de Disolución de Empresario a Nivel Platino y Superior:** Aquellos Empresario que estén calificados al nivel Platino o superior podrán dividir su negocio de tal forma que uno de los cónyuges conservará todas las líneas reconocidas por Amway como Líderes de grupo (21%) dentro del último año fiscal, y el otro podrá mantener todas, algunas o ninguna de las líneas restantes (líneas no calificadas). El Empresario que conserve las líneas calificadas será auspiciado por el Empresario que no conserve las líneas calificadas del Negocio Amway original. Para dividir el negocio en la forma descrita anteriormente y transferir las piernas no calificadas al 21% se deberá cumplir con los requisitos establecido en los Principios de Transferencia Individual o de Transferencia de Grupo (6.2 o 6.3) según sea el caso. Amway informará de la solicitud al primer Empresario Amway Diamante en la Línea ascendente y esperará 15 días para obtener sus comentarios. Todos los cambios o modificaciones dentro de la Línea de Auspicio conforme al presente Principio Comercial están sujetos a la autorización escrita de Amway.

6.9.3 **Disolución y Liquidación de una Entidad Legal que opera un Negocio Amway:** En ausencia de acuerdo expreso por escrito de Amway para lo contrario, antes de la disolución y liquidación, de una entidad legal que es titular de un contrato de Empresario Amway, el contrato de Empresario Amway podrá ser asignado al representante legal autorizado de la entidad legal que firmó originalmente el contrato de Empresario Amway a nombre de la compañía, o bien, el Negocio Amway podrá ser vendido de acuerdo con el Principio Comercial 6.5. La falta de asignación del contrato de Empresario Amway al representante autorizado o la venta del Negocio Amway de acuerdo con el Principio Comercial 6.5 resultará en la pérdida del Negocio Amway.

6.10 Disposición de un Negocio Amway: Si un Empresario Amway termina su contrato de Empresario Amway con Amway o no realiza la renovación del contrato dentro del período establecido, o fallece sin dejar herederos que estén dispuestos y preparados para asumir la responsabilidad del Negocio Amway, Amway, a su entera discreción, decidirá el futuro del Negocio Amway de acuerdo con el Principio Comercial 6.5 de los Principios Comerciales.

PRINCIPIO COMERCIAL 7: POLÍTICA DE ENTRENAMIENTO

7.1 Amway es el único que puede producir y distribuir Materiales de Entrenamiento Amway (“ATM” por sus siglas en inglés Amway Training Materials) por lo que un Empresario Amway no deberá promocionar o vender, u ofrecer para promoción o venta a otros Empresarios Amway ningún material de apoyo producido para propósitos de entrenamiento, motivación o reconocimiento. Un Empresario Amway puede comprar Materiales de Entrenamiento Amway incluyendo boletos de Convenciones y Libre Empresa directamente de Amway. Amway a su absoluta discreción, podrá autorizar a un Empresario Amway a llevar a cabo reuniones o eventos para propósitos de entrenamiento, motivación y reconocimiento, siempre y cuando dichas reuniones o eventos se realicen en estricto cumplimiento de estos Principios Comerciales y de la Política de Entrenamiento y Eventos conforme Amway la modifique ocasionalmente.

7.2 Los Materiales de Entrenamiento producidos y distribuidos por Amway así como los publicados en los sitios oficiales de Amway cuentan con Derechos de Autor y no deben reproducirse en su totalidad o en parte por los Empresarios Amway, excepto mediante permiso escrito de Amway.

PRINCIPIO COMERCIAL 8: PRESENTACIÓN DEL PLAN DE VENTAS Y MERCADEO AMWAY

8.1 Falsa Impresión: Al invitar a un prospecto a escuchar una presentación del Plan de Ventas y Mercadeo de Amway, el Empresario Amway no deberá proceder, directa o indirectamente, de la siguiente manera:

8.1.1 Dar la impresión de que el Plan de Ventas y Mercadeo de Amway se trata de una oportunidad de empleo, o

8.1.2 Implicar que la invitación es para un evento social; o

8.1.3 Disfrazar la invitación como una “investigación de mercado”; o

8.1.4 Promover el evento como un “seminario fiscal”, como se indica en el Principio Comercial 8.3; o

8.1.5 Promover que la Oportunidad de Negocio Amway es una relación de negocio con una persona, compañía u organización distinta a Amway, o

8.1.6 Indicar directa o indirectamente que los productos Amway son simplemente una línea de productos distribuida a través de o como parte de un negocio de correduría, consignación o intermediación operado por una persona, compañía u organización distinta a Amway; o

8.1.7 Indicar directa o indirectamente que la Oportunidad de Negocio Amway, los Empresarios Amway o los productos y servicios comercializados a través de Amway son parte de algún negocio distinto al Negocio Amway según se define en los Principios Comerciales y demás literatura oficial de Amway; o

8.1.8 Participar en una falsa presentación directa o indirecta de la Oportunidad de Negocios Amway.

8.1.9 Cuando se le pregunte, no debe negar que la presentación es sobre la Oportunidad de Negocio Amway y su Plan de Ventas y Mercadeo.

8.2 Primer Contacto con Prospectos: El Empresario Amway deberá en todo momento ser honesto y preciso con respecto a la naturaleza de sus intenciones y actividades frente a los prospectos. Además, el Empresario Amway deberá:

8.2.1 Presentarse a sí mismo por su nombre; y
8.2.2 Presentarse como Empresario Amway; e
8.2.3 Identificar apropiadamente a Amway y la relación del Empresario con Amway; e
8.2.4 Indicar el propósito del contacto, es decir, la venta de productos y servicios Amway y/o la presentación de la Oportunidad de Negocio Amway al Prospecto; y
8.2.5 Verazmente y honestamente responder cualquier pregunta que el prospecto realice.

8.3 Lineamientos de Auspicio: En su presentación a un prospecto, el Empresario Amway deberá considerar lo siguiente:

8.3.1. Deberá utilizar sólo materiales autorizados, producidos y distribuidos por Amway
8.3.2 Podrá usar sólo presentaciones de ganancias y/o bonos basadas en su propia experiencia y no deberá asegurar o declarar que los ingresos del Negocio Amway son ingresos residuales o derivado de regalías.
8.3.3 En la medida en que no afecte la privacidad y confidencialidad, podrá citar ejemplos de estilos de vida, por ejemplo, viajes, coches, casas de Empresarios Amway exitosos y contribuciones a causas caritativas, siempre y cuando dichos beneficios hayan sido en realidad obtenidos a través del desarrollo de un Negocio Amway exitoso y de las utilidades obtenidas del mismo y no por otros medios no relacionados con Amway.
8.3.4 No podrá afirmar que se puede formar un Negocio Amway exitoso en la forma de un "club de compras al mayoreo" en el cual los únicos productos comprados y vendidos son aquellos que los Empresarios Amway obtienen para su uso personal.
8.3.5 No deberá expresar que hay requisitos mínimos de venta y promoción de los productos.
8.3.6 No deberá promover la ventaja de beneficios fiscales como el principal motivo para convertirse en Empresario Amway.
8.3.7 No deberá decir que el negocio es una oportunidad de "vuélvase rico rápidamente" o similar, en la cual es sencillo lograr el éxito con poco o nada de esfuerzo y tiempo..
8.3.8 Medios Masivos: Los Empresarios Amway no deberán utilizar medios de comunicación masivos incluyendo aquellos relacionados con correos electrónicos masivos, telemarketing, publicidad nacional o internacional, radio, televisión, servicios de facsímile, comunicaciones por internet tales como redes sociales o cualquier otro medio por el cual el contacto no sea personal para presentar la Oportunidad de Negocio o el Plan de Ventas y Mercadeo o promover la venta de productos Amway o para solicitar clientes. No obstante los Empresarios Amway podrán utilizar las redes sociales, digitales, sitios de Internet para contactar prospectos siempre que cumplan con los requisitos establecidos en los Lineamientos del uso de redes sociales para su Negocio Amway, los Principios Comerciales y no violen las leyes aplicables.
8.3.9 Los Empresarios Amway no deberán presentar falsamente la relación entre Amway y las demás compañías afiliadas a Amway.

8.4 No existen Territorios Exclusivos: Ningún Empresario Amway deberá dar a entender que existen territorios exclusivos disponibles.

8.5 No hay Obligación de Compra: Los Empresarios Amway no deberán exigir a un prospecto que compre productos, servicios y/o cualquier otro material excepto el Estuche de Negocios Amway.

PRINCIPIO COMERCIAL 9: USO DEL NOMBRE COMERCIAL, MARCAS COMERCIALES Y PROPIEDAD INTELECTUAL (COPYRIGHT) DE AMWAY

Marcas y derechos de autor de Amway son importantes y valiosos bienes empresariales de Amway. Las marcas ayudan a identificar la fuente y la reputación de los productos y servicios de Amway en todo el mundo, y distinguirlos de los de la competencia. Amway hace esfuerzos comercialmente razonables para proteger las marcas de un uso indebido, incluso a través de los Principios Comerciales y un programa de identidad corporativa que requiere el uso correcto y consistente de las marcas, tanto en la apariencia como en la sustancia.

El uso de marcas y obras protegidas: Los Empresarios Amway pueden utilizar las marcas de Amway y obras con derechos de autor sólo con el permiso previo y por escrito de Amway, que puede expresarse a través de la publicación general (a todos los Empresarios Amway) o por medio de un escrito específico a uno o más Empresarios Amway. Sin limitación, Amway puede requerir la conformidad con las especificaciones, puede requerir que los materiales que utilizan marcas de Amway y/o materiales con derechos de autor de Amway se obtengan de Amway o de un proveedor aprobado por Amway, y puede de otra forma limitar el uso de sus marcas y materiales con derechos de autor de Amway. Cualquier permiso otorgado por Amway constituirá una licencia limitada, no exclusiva, no transferible y revocable para utilizar tales marcas y materiales con derechos de autor de Amway únicamente en relación con el negocio de Amway en el CLOS.

9.1 Uso de la Propiedad Intelectual de Amway: Los Empresarios Amway no deberán usar el nombre de la marca registrada de Amway, el nombre de sus marcas comerciales y de sus productos, los logotipos, diseños, materiales con derecho de autor y demás propiedad intelectual de Amway sin la autorización previa y escrita de Amway. Amway a su entera discreción otorgara dicha autorización.

9.1.1 Todos los Empresarios Amway reconocen y están de acuerdo que Amway es el propietario o está concesionado de sus marcas comerciales y logotipos y otros derechos de propiedad intelectual incluyendo el nombre de Amway y de sus diversas marcas y de sus nombres comerciales y marcas de serviciousados en conexión con los productos y sus diseños de etiqueta y el Empresario Amway no deberá utilizarlos de manera inapropiada. Amway requiere el uso correcto y congruente de sus logotipos, independientemente de donde aparezca. Por lo tanto no se permite ninguna alteración a los logotipos. A solicitud Amway proveerá un ejemplo del logotipo aprobado y de las especificaciones de los colores.

9.2 Tarjetas de Presentación: Un Empresario Amway podrá usar el nombre de Amway y el logotipo sin ninguna alteración. No podrán usar ninguna otra marca comercial, nombre comercial o marca de servicio que pertenezca o esté concesionada a Amway en sus tarjetas de presentación. Se deberá obtener permiso previo por escrito de Amway.

Tomar como referencia el siguiente ejemplo:

9.3 Literatura Promocional, Papelería, etc.: Los Empresarios Amway no deberán producir a través de una fuente distinta de Amway algún artículo que lleve el nombre o logotipos o marcas o servicios que le pertenezcan o estén bajo licencia de Amway.

9.4 Publicidad de Empresario Amway: Los Empresarios Amway que deseen usar medios publicitarios deberán presentar su propuesta por escrito, junto con una copia de la publicidad propuesta, para aprobación por Amway. Bajo ninguna circunstancia podrán los Empresarios Amway publicitar o promover productos y servicios Amway o la Oportunidad de Negocio Amway sin la autorización de Amway mediante el uso de medios de comunicación masiva como radio, televisión, servicios de fax, redes de comunicación por Internet incluyendo redes sociales, publicidad nacional o internacional o alguna otra forma de promoción en la que no este presente la naturaleza de contacto personal del Negocio Amway.

9.5 Los materiales impresos por Amway relacionados con los productos han sido cuidadosamente preparados y aprobados por las leyes y reglamentos locales que rigen el etiquetado del producto. (La palabra “etiquetado” cubre la etiqueta del producto mismo y también cualquier publicación utilizada para promover la venta del producto.) Hasta la más pequeña modificación al texto de la etiqueta o material promocional puede incurrir en violación de leyes o reglamentos que cubren el etiquetado de los productos si esto ocurre puede afectar adversamente al Empresario Amway infractor, a la comunidad de Empresarios Amway y a Amway.

PRINCIPIO COMERCIAL 10: MUERTE DE UN EMPRESARIO AMWAY Y HERENCIA DE UN NEGOCIO AMWAY

Para garantizar la operación continua de un Negocio Amway después de la muerte de su dueño, Amway recomienda a los Empresarios Amway hacer un plan de sucesión. Un Negocio Amway puede pasar a los herederos u otro beneficiario del fallecido siempre y cuando la(s) persona(s) que herede(n) el Negocio califique(n) como Empresario(s) Amway. Para garantizar que un Negocio Amway se traspase de conformidad con los deseos del dueño, Amway recomienda que se consulte a un experto en planificación testamentaria.

10.1 Muerte y Herencia: De acuerdo a las leyes testamentarias del país aplicable a la muerte de un Empresario Amway, el Negocio Amway podrá heredarse de acuerdo con el siguiente Principio Comercial:

Si existe un Cotitular, dicha persona se convertirá automáticamente en el propietario exclusivo del Negocio Amway en cuestión, a menos que se hayan hecho arreglos previos y se hayan comunicado por escrito a Amway. El Cotitular sobreviviente necesita enviar una copia certificada del acta de defunción.

Si no existe un cotitular, el Negocio Amway se heredará a la persona que el Empresario Amway designó para tal propósito a través de una notificación legal por escrito presentada a la oficina Amway correspondiente, siempre y cuando Amway, a su entera discreción, conceda su consentimiento al respecto. Si no existe un cotitular y: 1) el Empresario Amway no designó un beneficiario para el Negocio Amway, en los términos del punto anterior ó 2) habiendo designado a uno, al cual Amway no concedió su consentimiento, en los términos del punto anterior, entonces el Negocio Amway expirará tras la muerte del Empresario Amway.

Cuando un Empresario Amway (transferente), para poder facilitar la herencia de un Contrato de Empresario Amway en caso de muerte, solicita que el nombre de otro Empresario Amway sea agregado a su Contrato de Empresario Amway, el nombre del transferente(s) deberá permanecer en el Contrato de Empresario

PRINCIPIO COMERICAL 11: CUMPLIMIENTO CON LOS PRINCIPIOS COMERCIALES

El cumplimiento a los Principios Comerciales es esencial para mantener un negocio sólido y exitoso.
Las infracciones normalmente ocurren debido a que los Empresarios Amway involucrados no tienen entendimiento claro o conocimiento de los Principios Comerciales. Si un Empresario tiene alguna pregunta sobre la interpretación o aplicación de los Principios Comerciales, puede contactar al Departamento de Principios Comerciales de su afiliada.

11.1 Cuando Amway detecte o sea informado de una posible violación de los Principios Comerciales Amway, seguirá el proceso de resolución de disputas. Primero realizará las investigaciones correspondientes con los Empresarios involucrados, y una vez recabada la información relacionada, determinará si existe o no un incumplimiento de los Principios Comerciales.

SANCIONES:

El cumplimiento de estos Principios Comerciales, los cuales forman parte integral del Contrato de Empresario Amway y son incorporados al mismo por referencia, son esenciales para preservar las metas y objetivos del Plan de Ventas y Mercadeo de Amway y de los Negocios de los Empresarios Amway. La falta de cumplimiento de los Principios Comerciales podrá derivar en acciones que se tomarán en contra del Negocio Amway pudiendo incluir las mismas la terminación del Contrato de Empresario Amway.

Panel Internacional de Revisión:
Si el Empresario Amway no está de acuerdo con la decisión de Amway, el Panel Internacional de Revisión podrá revisar su caso, si así lo desea, y podrá remitir una solicitud de apelación por escrito, en inglés, informando sus argumentos y sus puntos para no estar de acuerdo con la decisión. Esta solicitud debe ser enviada dentro del término de los siguientes 30 días calendario contados a partir de la fecha de entrega de la decisión y dirigida a:

Correo electrónico:
appeal.administrator@amway.com

Correo postal:
Panel Internacional de Revisión
7575 East Fulton
Ada, Michigan 49355 USA
Fax USA: (616) 787 6026

Glosario

AFILIADA: Son las subsidiarias autorizadas de AMWAY que operan el Plan de Ventas y Mercadeo de Amway en un país, según lo requiera el contexto.

AMWAY: significa la afiliada AMWAY del país en el cual el Empresario Amway conduce su Negocio AMWAY o todas o cualquiera de las afiliadas AMWAY en todo el mundo, según lo requiera el contexto.

AÑO FISCAL: Es el año de operaciones de los Empresarios Amway que comienza el 1 de septiembre y concluye el 31 de agosto del año calendario siguiente.

AUSPICIADO/ DOWNLINE/ FRONTAL: Es un Empresario Amway quien es Auspiciado por un Empresario Amway.

AUSPICIADOR (UPLINE): También conocido como Patrocinador, puede ser Auspiciador Personal o Internacional, es un Empresario Amway quien, presenta a una persona la Oportunidad de Negocio AMWAY para convertirse en un Empresario Amway.

AUSPICIADOR FOSTER: Es un Empresario Amway autorizado designado como Auspiciador Foster (Auspiciador Local) en el Contrato de Empresario Amway de un Empresario Amway Auspiciado Internacionalmente, y quien conviene en auxiliar, entrenar y motivar a un Empresario Auspiciado Internacionalmente en su país de residencia. Un Auspiciador Local o Foster participa en el “Auspicio Local o Foster”. Un Empresario Amway que tiene un Auspiciador Foster ha sido “Auspiciado Localmente (Foster)”.

BONO: Es la remuneración que AMWAY paga a los Empresarios Amway en base a su desempeño, calculado en base a los Productos y Servicios Amway vendidos de acuerdo con el Plan de Ventas y Mercadeo de Amway, incluyendo, sin limitación, el Bono de Desempeño.

CLIENTE: Es aquella persona que adquiere Productos Amway y que ha sido registrado por un Empresario Amway.

CONTRATO DE EMPRESARIO AMWAY: significa el convenio entre un Empresario Amway y AMWAY, junto con los documentos incorporados que forman los términos del acuerdo contractual entre los Empresarios Amway y AMWAY, conforme al cual AMWAY autoriza al Empresario Amway a operar un Negocio AMWAY.

CROSS LINE: Es un Empresario Amway quien es Auspiciado en una Línea de Auspicio diferente.

EMPRESARIO AMWAY O ABO (AMWAY BUSINESS OWNER): Es una persona a quien se le ha presentado la Oportunidad de Negocio AMWAY y quien se ha convertido en Empresario Amway al firmar un Contrato de Empresario Amway que ha sido aceptado por AMWAY.

LÍNEA DE AUSPICIO CONSOLIDADA (CLOS, CONSOLIDATED LINE OF SPONSORSHIP): Es la forma en la cual el Plan de Ventas y Mercadeo de Amway opera con respecto al Auspicio entre los mercados autorizados en América Latina, permitiendo a los Empresarios Amway pertenecientes a la región de AMWAY América Latina Auspiciar de manera local a nuevos Empresarios Amway de la región.

LÍNEA ASCENDENTE O LÍNEA DE AUSPICIO: Es la que empieza en AMWAY y está integrada por los Empresarios Amway Auspiciados y autorizados por AMWAY (en sentido descendente) hasta el Empresario Amway en cuestión. La Línea Ascendente de todo Empresario Amway comienza con su Auspiciador y los Empresarios Amway Auspiciados antes que él. La permanencia de las Líneas de Auspicio es un elemento clave en el Plan de Ventas y Mercadeo de Amway y, por lo tanto, está sujeta a condiciones de rigidez extrema.

LÍNEA DESCENDENTE O LÍNEA: Es el grupo integrado por todos los Empresarios Amway directa o indirectamente Auspiciados por la organización de un Empresario Amway, no incluye Empresarios Amway Auspiciados que califican a Nivel de Platino reconocido ni a ninguno de los Empresarios Amway de la Línea Ascendente de este último.

LÍNEA CALIFICADA: Es un grupo en el que por lo menos un Empresario Amway en Línea Descendente ha calificado al Nivel de Liderazgo del 21%.

NEGOCIO AMWAY: Es un Negocio identificado por el número de Contrato de Empresario Amway.

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO AMWAY: Es la oportunidad ofrecida por AMWAY para operar un Negocio AMWAY, como se describe más específicamente en las cláusulas del Contrato de Empresario Amway.

PLAN DE VENTAS Y MERCADEO DE AMWAY: Es el sistema utilizado para calcular los pagos y determinar recompensas y reconocimiento para Empresarios Amway, basado en ventas de producto como es descrito en el Manual de Referencia de Amway y demás literatura oficial AMWAY.

PLATINO: Es un Empresario Amway autorizado calificado al Nivel Platino de acuerdo con el Plan de Ventas y Mercadeo de Amway.

PROSPECTO: Es una persona candidato a Empresario Amway o a Cliente.

PUNTOS (VP): Es la cantidad numérica asignada a cada producto. Los Puntos (VP) se usan para determinar el porcentaje de Bono de Desempeño para los Empresarios Amway, por ejemplo, 9%, 12% y así sucesivamente.

PUNTOS DE GRUPO: Es el total de Puntos usados para calcular el nivel de porcentaje de Bono de Desempeño de un Empresario Amway. Los Puntos de Grupo incluyen el total de Puntos de todos los Empresarios Amway en la Línea Descendente del Empresario Amway hasta, pero sin incluir, a algún Empresario Amway que haya logrado el primer Nivel de Liderazgo del 21% y la Línea Descendente del Empresario Amway.

PUNTOS PERSONALES: Son los Puntos que un Empresario Amway genera a través de sus compras de Productos y Servicios de Amway y las compras de sus Clientes.

PRECIO AL PÚBLICO: Es el precio al cual AMWAY recomienda a los Empresarios Amway utilizar al vender los Productos Amway a sus Clientes.

REQUISITOS DE ELEGIBILIDAD: Son las condiciones o requisitos necesarios para que un Empresario Amway pueda recibir un Reconocimiento, pago o incentivo al alcanzar las metas dentro del Negocio AMWAY.

REGIÓN DE AMERICA LATINA LÍNEA DE AUSPICIO CONSOLIDADA (CLOS, CONSOLIDATED LINE OF SPONSORSHIP): Son los países en América Latina en los cuales AMWAY opera el Plan de Ventas y Mercadeo de Amway en una Línea de Auspicio Consolidada que incluye a: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Uruguay y Venezuela.

SEGUNDO NEGOCIO: Es el Negocio AMWAY de un Empresario Amway fuera de la región de América Latina, que está Auspiciado Internacionalmente por su primer Negocio AMWAY.

TNA (Temporarily Not Available): Son Productos pedidos que están temporalmente no disponibles

Notas

Notas

Amway