



MANUAL DE **REFERENCIA** 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.

ÍNDICE

GARANTÍA DE SATISFACCIÓN	2	CÓDIGO DE ÉTICA DEL EMPRESARIO AMWAY	8
CRECE CON AMWAY	2	PRINCIPIOS COMERCIALES DE AMWAY AMÉRICA LATINA	9
RECONOCIMIENTOS, INCENTIVOS Y DISTINTIVOS DE AMWAY	3	GLOSARIO	18

1. GARANTÍA DE SATISFACCIÓN

En AMWAY queremos que estés satisfecho con los productos que adquieres, por lo tanto 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 al Departamento de Servicio al Cliente de Amway® San Salvador: (502)2525-1800 Amway® San Miguel: (503)2667-6255.

2. CRECE CON AMWAY

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

3. 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	<p>En un mes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Plata. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
ORO	<ul style="list-style-type: none"> • 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 necesitan ser consecutivos, pero sí dentro del mismo Año Fiscal (1 de septiembre al 31 de agosto). 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Oro. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
PLATINO	<ul style="list-style-type: none"> • 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. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Platino. • Diploma Platino en el Seminario de Platinos. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Invitación al Seminario de nuevos Platinos con los gastos pagados por AMWAY de El Salvador (sólo calificación por primera vez). • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
RUBÍ	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios Amway Platino calificados por generar 15,000 Puntos de Grupo o más (incluyendo sus Puntos Personales) durante un mes. • El Volumen de Líneas Descendientes 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. 	<p>Los Incentivos descritos en este Distintivo serán otorgados una vez que hayas alcanzado el nivel de Platino:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Rubí. • Diploma Rubí. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
PLATINO FUNDADOR	<ul style="list-style-type: none"> • 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. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Platino Fundador. • Diploma Platino Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
RUBÍ FUNDADOR	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios Amway Platino que mantengan la calificación Rubí durante los 12 meses del Año Fiscal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo de Rubí Fundador. • Diploma de Rubí Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.

NIVEL	REQUISITOS DE ELEGIBILIDAD	INCENTIVO
ZAFIRO	<ul style="list-style-type: none"> • 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*. <p>* Las Líneas no necesariamente tienen que ser las mismas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Zafiro. • Diploma Zafiro. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
ZAFIRO FUNDADOR	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios Amway Platino que mantengan su calificación de Zafiro durante los 12 meses del Año Fiscal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo de Zafiro Fundador. • Diploma de Zafiro Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
ESMERALDA	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios Amway Platino que personalmente, localmente o internacionalmente hayan Auspiciado a tres Líneas que hayan alcanzado el Nivel de Liderazgo del 21%, cada una calificando como tal durante al menos seis meses; deben ser las mismas tres dentro del mismo Año Fiscal, no necesariamente las tres Líneas tienen que calificar los mismos 6 meses, tampoco es necesario que sean meses consecutivos; también se puede alcanzar siendo Platino calificado y teniendo 3 líneas internacionales calificadas. Sin embargo calificando de esta manera las recompensas son diferentes*. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Esmeralda. • Diploma Esmeralda. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
ESMERALDA FUNDADOR	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos tres Líneas Calificadas los 12 meses del Año Fiscal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Esmeralda Fundador. • Diploma Esmeralda Fundador. • Un mensaje de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
DIAMANTE	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios Amway Platino que hayan Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a por lo menos seis Líneas, calificando cada una de ellas el Nivel de Desempeño del 21%, al menos seis meses del mismo año Fiscal. Debe haber recibido el Bono Anual Esmeralda para calificar a este nivel. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Diamante. • Placa Diamante. • Reconocimiento en evento Amway Libre Empresa. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.

NIVEL	REQUISITOS DE ELEGIBILIDAD	INCENTIVO
DIAMANTE FUNDADOR	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos seis Líneas Calificando cada una de ellas durante los 12 meses del Año Fiscal. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando ocho Créditos FAA durante el Año Fiscal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Diamante Fundador. • Placa Diamante Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en evento Amway Libre Empresa. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
DIAMANTE EJECUTIVO	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios Amway Platino que hayan Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a nueve Líneas o más y que hayan alcanzado al Nivel de Liderazgo del 21%, cada una calificando como tal durante al menos seis meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Liderazgo del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 10 Créditos FAA durante el Año Fiscal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Diamante Ejecutivo. • Placa Diamante Ejecutivo. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en evento Amway Libre Empresa. • Mención especial en Revista AMWAY.
DIAMANTE EJECUTIVO FUNDADOR	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios Amway Platino que mantengan la calificación de las nueve Líneas durante los 12 meses del Año Fiscal serán acreedores a este Distintivo. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 12 Créditos FAA durante el Año Fiscal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Diamante Ejecutivo Fundador. • Placa Diamante Ejecutivo Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en evento Amway Libre Empresa. • Mención especial en Revista AMWAY.
DOBLE DIAMANTE	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios Amway Platino que hayan Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente al menos 12 Líneas que hayan alcanzado el Nivel de Liderazgo del 21%, calificando como tal durante al menos seis meses dentro del mismo Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Liderazgo del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 14 Créditos FAA durante el Año Fiscal (ver página 39). 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Doble Diamante. • Placa Doble Diamante. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento Gala Amway. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.
DOBLE DIAMANTE FUNDADOR	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos 12 Líneas calificando cada una de ellas durante los 12 meses del Año Fiscal. El Empresario debe de tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Liderazgo del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 16 Créditos FAA durante el Año Fiscal (ver página 39). 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Doble Diamante Fundador. • Placa Doble Diamante Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en evento Amway Libre Empresa. • Reconocimiento en la Revista AMWAY.

NIVEL	REQUISITOS DE ELEGIBILIDAD	INCENTIVO
TRIPLE DIAMANTE	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios Amway Platino que han Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente al menos 15 Líneas que hayan alcanzado el Nivel de Liderazgo 21%, cada una calificando como tal durante al menos seis meses dentro del mismo Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Liderazgo del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 18 Créditos FAA durante el Año Fiscal (ver página 39). 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Triple Diamante. • Placa Triple Diamante. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en evento Amway Libre Empresa. • Mención especial en Revista AMWAY.
TRIPLE DIAMANTE FUNDADOR	<ul style="list-style-type: none"> • Los Empresarios Amway Platino que mantengan la calificación de al menos 15 Líneas durante los 12 meses del Año Fiscal se harán acreedores a este Distintivo. El Empresario Amway debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Liderazgo del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 20 Créditos FAA durante el Año Fiscal (ver página 39). 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Triple Diamante Fundador. • Placa Triple Diamante Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en evento Amway Libre Empresa. • Mención especial en Revista AMWAY.
CORONA	<ul style="list-style-type: none"> • Este Distintivo se otorga a los Empresarios Amway Platino que han Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente al menos 18 Líneas que hayan alcanzado el Nivel de Liderazgo del 21%, cada una calificando como tal durante al menos seis meses dentro del mismo Año Fiscal (1 de septiembre al 31 de agosto). El Empresario Amway debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Liderazgo del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 22 Créditos FAA durante el Año Fiscal (ver página 39). 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Corona. • Placa Corona. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en evento Amway Libre Empresa. • Mención especial en Revista AMWAY.
CORONA FUNDADOR	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios Amway Platino que mantengan al menos 18 Líneas calificando cada una de ellas durante los 12 meses del Año Fiscal. • El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Liderazgo del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 25 Créditos FAA durante el Año Fiscal (ver página 39). 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Corona Fundador. • Placa Corona Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en evento Amway Libre Empresa. • Mención especial en Revista AMWAY.

NIVEL	REQUISITOS DE ELEGIBILIDAD	INCENTIVO
EMBAJADOR CORONA	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios Amway Platino que han Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente al menos 20 Líneas que hayan alcanzado el Nivel de Liderazgo del 21%, cada una calificando como tal durante al menos seis meses dentro del mismo Año Fiscal. • El Empresario Amway debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Liderazgo del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 27 Créditos FAA durante el Año Fiscal (ver página 39). 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Embajador Corona. • Placa Embajador Corona. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en evento Amway Libre Empresa. • Mención especial en Revista AMWAY.
EMBAJADOR CORONA FUNDADOR	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios Amway Platino que mantengan la calificación de al menos 20 Líneas durante los 12 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Liderazgo del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 30 Créditos FAA durante el Año Fiscal (ver página 39). 	<ul style="list-style-type: none"> • Distintivo Embajador Corona Fundador. • Placa Embajador Corona Fundador. • Carta de felicitación de AMWAY de El Salvador. • Reconocimiento en evento Amway Libre Empresa. • Mención especial en Revista AMWAY.

Observación: Desde la calificación de Esmeralda Fundador hasta la calificación de Embajador Corona Fundador las Líneas Calificadas deben ser las mismas.
Líneas Locales: Son las líneas que se auspician personalmente dentro del mercado donde se está logrando la calificación.

4. 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 trataran.
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.

5. PRINCIPIOS COMERCIALES DE AMWAY AMÉRICA LATINA

SECCION 1: INTRODUCCIÓN

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

- 1.1 Ciertos principios a seguir en el desarrollo y mantenimiento de un Negocio AMWAY.
- 1.2 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 (ej. Internet, publicaciones mensuales, notificaciones oficiales entre otras).

SECCION 2: DEFINICIONES

AMWAY: AMWAY El Salvador

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.

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 que definen la relación contractual entre AMWAY y sus Empresarios, 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.

Corporación AMWAY: 7575 East Fulton Street, Ada, Michigan 49355, U.S.A., o cualquier otra sociedad matriz, afiliada o subsidiaria dependiendo del contexto.

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 de Amway, 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 comercializa Productos Amway bajo su propio nombre, por su propia cuenta y riesgo para la reventa de los mismos. 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 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 de Amway, 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 Amway.

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 hasta llegar a AMWAY. **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.**

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, audio-vídeo, producciones de multimedia, productos y servicios basados en Internet, sistemas de reconocimiento e Incentivos, 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.

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

Pago de Desempeño: También conocido como Bono, es el pago mensual ganado por el Empresario Amway que ha alcanzado un nivel de Puntos (VP) determinado según se muestra en la Tabla de Porcentajes de Desempeño.

Pago de Liderazgo: Es el pago mensual ganado por 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 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, 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) (VP): 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 un Estuche de Negocios Amway, completar y devolver a AMWAY el Contrato de Empresario debidamente firmado a efecto de realizar actividades y negocios como un Empresario Amway, de acuerdo con lo establecido 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 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 su Línea de Auspicio original.
- 3.3 Requisitos:** Sin limitar los derechos de AMWAY, los siguientes requisitos son necesarios para que una persona se convierta en Empresario Amway o renueve su Contrato de Empresario Amway:
- 3.3.1** No deberá estar en la cárcel o condenado por delito o privado de su libertad.
- 3.3.2** Deberá 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 y/o expiró y que no ha sido renovado y,
- 3.3.7** No deberá ser empleado de una compañía de venta directa.
- 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 revocar 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 son parte integral.
- 3.5 Fecha de Autorización:** Un Contrato de Empresario Amway será considerado como aceptado por AMWAY cuando esta 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 solicitud debidamente completada que se le envíe a Amway vía Internet, autoriza al Titular y Co-Titular(es) a conducir

actividades del Negocio Amway de forma temporal pero siempre sujeto a los Principios Comerciales y a que Amway reciba el Contrato de Empresario Amway debidamente completado y firmado en un plazo de 90 días."

- 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 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") ya sea porque existe o no, una relación previa entre los Auspiciados y quienes 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 Amway, 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 dé por terminado el Contrato de Empresario Amway de acuerdo con éstos Principios, 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. Para solicitarlo, el Empresario Amway podrá obtener de Amway un Formato de Enmienda de Entidad el cual indica el proceso a través del

cual los Empresarios Amway podrán cambiar su Negocio Amway a una Entidad legal. Este Formato deberá completarse y enviarse a Amway para su autorización.

- 3.11 Participación en Juntas 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.
- 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, ni en mercados Amway donde los productos Amway no hayan sido aprobados para la venta.

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, como las mismas sean revisadas por AMWAY, de tiempo en tiempo.
 - 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, sitios no autorizados en Internet o bases militares; 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 ni en ningún otro lugar no autorizado por AMWAY 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 para cuidado personal, cuidado para la piel o productos nutricionales, limitado a cierto tipo de establecimientos de servicio de venta al público tales como spas, salones de belleza y gimnasios siempre que el Empresario Amway cuente con el expreso consentimiento del propietario o representante legal del lugar así como con el 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 deberán ser las de proveer servicios y la venta al público de productos únicamente de manera incidental para los servicios prestados.
 - 4.3.1.2** El Empresario Amway deberá ser el Propietario u Operador mayoritario del establecimiento de servicio de venta al público. El Empresario Amway deberá ser el Gerente o Controlador del establecimiento de servicio de venta al público o el representante legal del mismo y, en su caso, tener la autorización por escrito del Propietario u Operador mayoritario como sea requerido por AMWAY en cada oportunidad, para conducir la venta o exhibición de los Productos Amway. 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 dentro del establecimiento Productos Amway en establecimientos de servicios de venta al público y quien haya cumplido los requisitos establecidos en el Principio 4.3.1.2 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 y gimnasios, 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.
 - 4.3.1.3** Previo a la exhibición y venta al público de Productos Amway en ésta forma, el Empresario Amway requiere recibir el consentimiento por escrito de AMWAY de acuerdo al Principio 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 de venta de productos Amway en Establecimientos de Servicio de Venta al Público" 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 de salud y belleza y en algunos eventos deportivos (ej. Carreras de bicicletas, maratones, torneos de fútbol, etc.) 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.
- 4.3.2.3** Nombre específico del producto o de los productos que se exhibirán y venderán.
- 4.3.2.4** Una lista de la literatura específica de AMWAY que se usará en el lugar y se entregará.
- 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 atenderán el lugar.
- 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 de la 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 y Servicios Amway, tomando en especial consideración lo previsto en las normas relativas a los derechos de los consumidores. Los Empresarios Amway no deberán hacer afirmaciones exageradas de los productos no autorizadas por 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 Re-ensado: Los Empresarios Amway no podrán reempacar y/o re-ensado los productos, cambiar el contenido de los productos, cambiar o alterar alguna etiqueta de empaquetado de los Productos o Servicios Amway.

4.6 Recibo de Compra Escrito: Los Empresarios Amway deberán entregar a sus Clientes cuando efectúen una venta, un recibo escrito y fechado que deberá: (a) describir el(los) 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 inmediatamente al Cliente la opción de reembolsarle el costo total pagado por el producto o cambiar el producto por otro. Existen excepciones para ciertos tipos y/o cantidades de productos con

respecto a los cuales la Garantía de Satisfacción de AMWAY aplica de manera distinta. Para información adicional referente a la devolución de productos referirse al Catálogo de Productos.

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: El Empresario Amway deberá de cumplir con las leyes, reglamentos y códigos que apliquen a las operaciones de su 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 cortés y respetuosa, sin utilizar tácticas para forzar la compra o venta de productos, pero actuando con honestidad y de buena fé; y presentando el Plan de Ventas y Mercadeo de AMWAY, los Productos y servicios de una manera justa.

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.

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 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 que vendan personalmente productos distintos a los Productos Amway o que vendan servicios (por ej., servicios fiscales, seguros, inversiones, etc.) NO deberán inducir a otro Empresario Amway, a quien no auspicien personalmente, a vender tales productos o servicios, ni deberán ofrecer en venta tales productos o servicios a ningún Empresario Amway, excepto a quien Auspicien personalmente. Este Principio 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 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 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:

- Interferir o tratar de interferir con el Negocio AMWAY de otro Empresario Amway, o
- 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, o
- 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 o intencionalmente venderle a otros que importan o exportan, Productos Amway a otro país, o con conocimiento vender a otras personas que importen o exporten Productos Amway desde o hacia ningún 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 tomar acciones correctivas, incluyendo la terminación del Negocio Amway, de cualquier Empresario Amway que esté operando su Negocio Amway en contravención de este Principio Comercial."

4.18 Regla de Control de Inventario: AMWAY no exige la conservación ni la compra de un inventario de productos determinado por sus Empresarios Amway. 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 de Correo Electrónico No Solicitados: El envío de correos electrónicos no solicitados ("spam") ya sea a otros Empresarios Amway o a terceros no está permitido.

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 Productos Amway en conjunto con algún tipo de actividad de recaudación de fondos no expresamente sancionada por AMWAY.

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 Incentivos 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 su Línea Descendente 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, las ventas, ganancias y otra información financiera de Empresarios Amway (de aquí en adelante 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 son mantenidos como propios y confidenciales y tratados como secretos comerciales y de negocios, los cuales deberán sujetarse 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 Amway se 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 la compensación adecuada por daños y buscar soluciones disponibles bajo las leyes que apliquen así como de solicitar a los Empresarios Amway o al ex-Empresario Amway que detengan dicha conducta dañina.

4.24 Riesgo a la Reputación

4.24.1 Como parte de las actividades típicas conducidas por Empresarios Amway, incluyendo sin limitación, afirmaciones hechas desde cualquier plataforma, los

mismos no deberán:

1. Promover creencias religiosas, políticas, morales y/o personales;
2. Abogar que el éxito depende de la práctica de ciertas creencias;
3. Recomendar ciertas publicaciones, prácticas religiosas o espirituales;
4. Conducir servicios religiosos;
5. Exagerar los ingresos económicos haciendo representaciones que integran fuentes de ingresos externas al Negocio Amway del Empresario (es decir, ingresos provenientes de otro tipo de negocio(s)), y sugerir que éstos son el resultado de desarrollar un Negocio Amway;
6. Promover desde cualquier plataforma otra Oportunidad de Negocio que no sea la de AMWAY, solicitar la participación de otros en un evento de AMWAY con el propósito de presentar una Oportunidad de Negocio diferente;
7. Identificar a otro Negocio que no es el de AMWAY como si lo fuere;
8. Abogar que el éxito sólo se logra si el Empresario Amway utiliza cierto método de venta sistematizada para el desarrollo de su Negocio Amway;
9. Crear la impresión de que AMWAY es solamente "un suministrador," o que "AMWAY es solamente una parte" de la Oportunidad de Negocio o que el Empresario Amway es un "E-AMWAY" u otro distribuidor de ventas por internet, o que el Empresario Amway solamente recibe de AMWAY apoyo administrativo, etc.
10. Representar que los ingresos recibidos del Negocio Amway son residuales o ingresos por regalías.

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 Auspicio Internacional: Cuando un Empresario Amway inicia un segundo Negocio Amway en un mercado diferente al de su primer Negocio (Negocio original) ese segundo Negocio deberá de ser auspiciado internacionalmente por su primer Negocio Amway.

4.29 Los Negocios AMWAY subsecuentes (tercero, cuarto, etc.) deberán ser auspiciados internacionalmente también. El Empresario Amway puede escoger cuál negocio será el Auspiciador Internacional, puede ser su negocio original o cualquiera de sus otros Negocios AMWAY.

Principio Comercial 5: Responsabilidades y Obligaciones de los Auspiciadores.

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 solicitantes completen, firmen y entreguen apropiadamente a AMWAY su Contrato de Empresario Amway 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 él/ella.

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.

5.2 Requisitos de Empresarios Amway a Nivel Platino: Para obtener y conservar el título y privilegios de un Empresario Amway a nivel Platino o Nivel Superior, un Empresario Amway deberá calificar inicialmente y recalificar dentro de cada período 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, Incentivos y Distintivos AMWAY.

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 juntas 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 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 referenciados 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 en el Principio Comercial 4.7.

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 complementa el objeto principal del Plan de Ventas y Mercadeo. Por ende, los cambios en la Línea de Auspicio no son recomendados. Cualquier cambio de Auspiciador está 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 su grupo) transfiere el auspicio del Negocio Amway de ese Empresario Amway a otro.

- 6.1.2** Cuando un Negocio Amway se vende, ése Negocio Amway se mantendrá en la misma Línea de Auspicio y no se transferirá a la Línea de Auspicio del comprador.
- 6.1.3** Las transferencias no deberán ser usadas en forma estratégica para reestructurar el Grupo de un Empresario Amway.
- 6.2 Transferencias Individuales:** Una transferencia individual se refiere a la transferencia de un Empresario Amway sin ser acompañado por otros Empresarios Amway. Sin que lo siguiente limite o restrinja en forma alguna la autoridad y discreción de AMWAY bajo el Principio Comercial 6.1 anterior:
- 6.2.1** Cualquier Empresario Amway (incluyendo un Platino o nivel más alto) que quiera cambiar Auspiciadores, deberá presentar su solicitud por escrito a AMWAY acompañado de (1) una carta de autorización firmada por todos los Empresarios Amway en su Línea de Auspicio hasta e incluyendo el primer Platino calificado o mas alto, y (2) una carta de aceptación del nuevo Auspiciador y el nuevo Platino o mas alto. La carta de aceptación del nuevo Auspiciador y Platino, o mas alto, deberá confirmar que los mismos aceptarán e incurrirán todas las responsabilidades asociadas con la transferencia del Empresario Amway.
- 6.2.2** Por su parte, AMWAY contactará a cualquier Auspiciador Internacional, así como los recipientes de Bonos de Liderazgo Internacional, y ofrecerá un plazo de 30 días para recibir comentarios de estos.
- 6.2.3** AMWAY reserva el derecho de rechazar cualquier transferencia individual en su total y absoluta discreción.
- 6.3 Transferencias de Grupos:** Una Transferencia de Grupo se refiere a la transferencia de un Empresario Amway con todo o parte de su Grupo en Línea Descendente. Sin que lo siguiente limite o restrinja en forma alguna la autoridad y discreción de AMWAY bajo el Principio Comercial 6.1 anterior:
- 6.3.1** Un Empresario Amway que desee transferirse a otro Auspiciador con todo o parte de su Grupo en Línea Descendente debe presentarle a AMWAY una solicitud por escrito acompañada por el consentimiento por escrito de todos los Empresarios Amway en su Línea de Auspicio hasta e incluyendo el primer Empresario Amway calificado como Platino, o de un nivel mas alto, y todos los Empresarios Amway que esten calificados al nivel Platino o un nivel mas alto hasta e incluyendo a el primer Empresario Amway calificado a nivel Esmeralda o más alto.
- 6.3.1.1** Si el primer Empresario Amway en Línea Ascendente con un nivel de calificación formal es un Esmeralda, o mas alto, se deberá recibir un consentimiento por escrito por parte del próximo Empresario Amway que esté calificado al nivel Platino, o mas alto, si se encuentra en Línea Ascendente de ese Esmeralda.
- 6.3.1.2** AMWAY notificará al primer Diamante calificado en Línea Ascendente y le ofrecerá un plazo de 30 días para recibir sus comentarios.
- 6.3.2** La Solicitud de Transferencia deberá estar acompañada por el consentimiento escrito de todos aquellos Empresarios Amway, incluyendo, aquellos auspiciados internacionalmente, los cuales el Empresario Amway deseando la transferencia quisiera traerse consigo, así como la aceptación por escrito de la transferencia, firmada por el nuevo Auspiciador y Empresario Platino, o de nivel mas alto, en la Línea de Auspicio a la cual el Empresario Amway desea transferirse.
- 6.3.2.1** Por su parte, AMWAY contactará a cualquier Auspiciador Internacional y a los recipientes de los Bonos de Liderazgo Internacional y ofrecerá un plazo de 30 días para recibir comentarios.
- 6.3.3** Ningún Empresario Amway actualmente reconocido por AMWAY como

un Líder de Grupo (e.j., Productor Plata, Productor Oro, Platino, o Rubí, etc.) podrá ser transferido con su Grupo en Línea Descendente bajo este Principio Comercial.

6.3.3.1 Un ex-Líder de Grupo podrá ser transferido con su Grupo en Línea Descendente solamente si mas de (2) dos años calendarios completos han transcurrido desde el último mes en que el Empresario Amway fue reconocido como tal, y siempre que se cumpla con los procedimientos previamente enunciados.

6.3.3.2 AMWAY reserva el derecho de rechazar cualquier transferencia en su total y absoluta discreción.

6.4 Inactividad por Seis Meses: Un Empresario Amway que desee terminar (por renuncia o no renovación) su Negocio AMWAY bajo su Auspiciador actual y que posteriormente se quede inactivo por un período de seis o más meses consecutivos dejará de ser un Empresario Amway autorizado. Tras dicho período de inactividad 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 la notificación en la que da aviso de su inactividad. Un Empresario Amway que no haya renovado o presentado su carta de renuncia en AMWAY será considerado como una persona sin Renovación en la fecha en que expiró su Negocio AMWAY y deberá permanecer inactivo por los siguientes seis (6) meses a partir de esa fecha. Bajo este Principio, 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, inactividad significa un período 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 deberá 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 deberá 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 deberá haber presentado el Plan de Ventas y Mercadeo de Amway a ningún Prospecto;

6.4.1.4 No deberá haber renovado su Negocio AMWAY;

6.4.1.5 No deberá 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 deberá haber aceptado o recibido ningún pago de Bono, por ejemplo los Bonos Mensuales.

6.4.1.7 Durante el período de inactividad el ex – Empresario no deberá participar en ninguna actividad relacionada con otro Negocio AMWAY a nombre de sus padres, hijos u otras personas ya que de lo contrario se considerará como “activo” para los fines de este Principio.

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, no podrá ser Auspiciado por un Empresario Amway que hubiera estado previamente sobre él en su Línea de Auspicio original hasta e incluyendo al primer Empresario Amway calificado al Nivel Platino o Superior, o debajo de él en su Grupo de Negocios anterior 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, 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, no tendrá derecho a Auspiciar en su nuevo Grupo de Negocios a ningún Empresario Amway que haya estado previamente arriba de él en su Línea de Auspicio original hasta e incluyendo al primer Empresario Amway calificado al Nivel Platino o Superior, o debajo de él en su anterior Grupo de Negocios 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 viola alguna de las disposiciones de este Principio, AMWAY podrá llevar a cabo acciones correctivas, las cuales podrán incluir, sin limitación, la cancelación del Negocio del 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 de violación a la Línea de Auspicio apropiada.

6.5 Venta de un Negocio AMWAY: Un Empresario Amway podrá vender su Negocio Amway (ya esté o no calificado como un Negocio Amway Platino, o de un nivel mas alto) únicamente a otro Empresario Amway autorizado de acuerdo con este Principio Comercial y sujeto al consentimiento previo y por escrito de AMWAY. AMWAY requiere que ciertos términos de venta sean específicamente incluidos en cualquier oferta o convenio de compra y venta. Para preservar la Línea de Auspicio, el Empresario Amway que está vendiendo su Negocio Amway deberá presentar una oferta de venta de su Negocio Amway, por escrito, y en el orden de prioridad que se explica a continuación, y los Empresarios Amway interesados en comprar el Negocio Amway deberán cumplir con todos los términos y condiciones establecidos en estos Principios Comerciales. (Por favor contactar a AMWAY para asistencia)

6.5.1 La primera opción de compra pertenece a su Auspiciador Internacional, el cual retiene durante las negociaciones de compra y venta el derecho a adquirir el Negocio Amway siempre que cumpla con el precio y las condiciones de cualquier oferta de compra recibida por el Vendedor, de buena fé, que sea aceptable para el mismo;

6.5.2 La segunda opción de compra le pertenece a su Auspiciador Foster local siempre que la primera opción no haya sido ejercitada. Si el Empresario Amway Vendedor no tiene un Auspiciador Internacional, el Auspiciador local retiene el derecho a adquirir el Negocio Amway si cumple con el precio y las condiciones establecidas por el Empresario Amway Vendedor, de buena fé;

6.5.3 La tercera opción, a ser ejercitada si la primera y segunda opción no han sido ejercitadas, pertenece a cualquier Empresario Amway

que haya sido auspiciado personalmente por el Empresario Amway Vendedor;

6.5.4 La cuarta opción, a ser ejercitada siempre que la primera, segunda y tercera opción no lo hayan sido, pertenece a cualquier Empresario Amway calificado como Platino Ascendente o Descendente de su Línea de Auspicio hasta el siguiente Diamante calificado;

6.5.5 La opción final, a ser ejercitada siempre que la primera, segunda, tercera o cuarta opción no lo hayan sido, pertenece a cualquier Empresario Amway de buena reputación en cualquier Línea de Auspicio.

6.5.6 Todos los Compradores deberán ser Empresarios Amway de buena Reputación, de acuerdo a lo establecido por AMWAY en estos Principios Comerciales. Todas las ventas deberán ser revisadas y aprobadas por AMWAY antes de ser finalizadas. AMWAY reserva el derecho de aprobar todas las ventas en su total y absoluta discreción. No cambios en la propiedad de un Negocio Amway se implementará hasta que los documentos de compra y venta hayan sido aprobados por AMWAY.

6.5.7 Si el Empresario Amway desea vender su Negocio Amway bajo términos y condiciones diferentes a aquellos previamente establecidos en la primera oferta, el Negocio Amway deberá una vez mas ser ofrecido a la venta por escrito bajo los términos y condiciones de venta revisados de acuerdo con el orden de prioridad indicado anteriormente.

6.5.8 Todos los Empresarios Amway Compradores deben cumplir con el siguiente criterio, como haya sido razonablemente determinado por AMWAY. El fracaso en el cumplimiento del criterio establecido actuará como revocación de la compra o como si la compra no hubiera sido ejercida:

6.5.8.1 Poseer experiencia suficiente en el negocio que demuestre un conocimiento sólido del Plan de Ventas y Mercadeo y la Oportunidad de Negocios Amway;

6.5.8.2 Poseer un conocimiento sólido de los Principios Comerciales y demostrar la voluntad de obedecer los mismos;

6.5.8.3 Poseer recursos adecuados para operar el Negocio Amway del Vendedor y para proveer el entrenamiento y apoyo necesario;

6.5.8.4 Poseer un buen entendimiento de factores de mercado relevantes que pudieran impactar la operación del Negocio Amway del Vendedor;

6.5.8.5 No se encuentra actualmente involucrado en una disputa o conflicto que pudiera impactar adversariamente su habilidad de operar el Negocio Amway del Vendedor.

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 Solamente aquellas fusiones o combinaciones que sean el resultado de no Renovar, terminación, muerte (sin la designación de un heredero sucesor), o un evento involuntario o fuera del control de los dueños, serán permitidas. Ninguna fusión o combinación que no haya sido aprobada por AMWAY podrá ser implementada.

6.7 Principio Comercial de poseer un Negocio AMWAY: Un Empresario Amway podrá poseer, tener interés, ser firmante o ser parte en un Contrato de Empresario Amway en sólo un Negocio AMWAY, excepto según lo estipulado en los Principios 6.7.1 – 6.7.4. Sólo bajo las siguientes circunstancias podrá un Empresario Amway tener propiedad de interés en más de un Negocio AMWAY:

6.7.1 Cuando dos Empresarios Amway se casan y uno o ambos se encuentran

al momento del matrimonio calificados al Nivel Platino o Superior de acuerdo con el Principio 3.2.2;

6.7.2 Cuando un Negocio AMWAY existente compra otro Negocio AMWAY de acuerdo con el Principio 6.6;

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, 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 Divorcio, Separación u otra Disolución: Cuando sea necesario que un Negocio sea separado o dividido como resultado de un divorcio, disolución de una entidad legal, 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 al Departamento de Servicio al Cliente de AMWAY de XX.

6.8.1 Divorcio: Frente al divorcio de una pareja casada donde una o ambos es/son Titular(es) de un Contrato de Empresario Amway, AMWAY continuará reconociendo al/los Titular(es) como Empresario(s) AMWAY y deberá pagar Bonos y otorgar premios e incentivos solamente a ese Empresarios Amway que aparecen en el Contrato. Por consiguiente, AMWAY continuará valorando a ese Negocio Amway como una entidad única y la pareja divorciada deberá obedecer las secciones 3.2, 3.11, and 4.14.1 referentes a la operación de un Negocio Amway por personas casadas. Cualquier entendimiento entre la pareja divorciada con respecto a la distribución de los ingresos procedentes de su Negocio Amway, deberá ser resuelto por y entre la pareja divorciada. Excepto con el consentimiento expreso de AMWAY, no acuerdo alguno se deberá hacer para dividir los ingresos o compartir premios, incentivos, y recompensas entre la pareja divorciada.

6.8.2 Disolución de una Entidad Legal Operando un Negocio Amway: Ausente el consentimiento expreso de AMWAY autorizando lo contrario, previo a la disolución 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 que firmó el Contrato de Empresario Amway originalmente en el nombre de la entidad, o 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 legal autorizado o en vender el Negocio Amway de acuerdo con el Principio Comercial 6.5, resultará en la pérdida del Negocio Amway.

6.9 Disponer de un Negocio Amway: Si un Empresario Amway termina su Contrato de Empresario con AMWAY, o no solicita la renovación de su Contrato de Empresario Amway dentro del período requerido, o fallece sin dejar a sus herederos preparados para asumir la operación de su Negocio Amway como se describe en el Principio Comercial 6.5.8, AMWAY en su total y absoluta discreción

podrá decidir el futuro de ese Negocio Amway.

Principio Comercial 7: Política de Entrenamiento.

7.1 Un Empresario Amway no deberá de promocionar o vender, u ofrecer para promoción o vender 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 ("ATM" por sus siglas en inglés Amway Training Materials) 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 conforme AMWAY la modifique ocasionalmente.

Principio Comercial 8: Presentación del Plan de Ventas y Mercadeo de Amway.

8.1 No se deberá dar una 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 8.3.9; 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.

8.2 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 forjar 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 sentido similar, en la cual es sencillo lograr el éxito con poco o nada de esfuerzo y tiempo.
- 8.3.8 Envíos Masivos:** Los Empresarios Amway no deberán de utilizar medios de comunicación incluyendo aquellos relacionados con correos masivos, *telemarketing*, publicidad nacional o internacional, radio, televisión, servicios de fax, comunicaciones por computadora tales como Internet o cualquier otro medio por el cual el contacto no sea personal para promover la venta de Productos Amway o para solicitar Clientes. Cualquier uso de medios de comunicaciones sociales con Prospectos por parte de Empresarios Amway deberá realizarse en conformidad con la Política de Medios Sociales de Comunicación.
- 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®.

9.1 Mal Uso y Mal Manejo: Los Empresarios Amway no deberán usar el nombre de la Marca Registrada de AMWAY, las Marcas Comerciales, los logotipos, materiales con derecho de autor y demás propiedad intelectual de AMWAY sin la autorización previa y por escrito de AMWAY. AMWAY a su entera discreción otorgará 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 servicio usados en conexión con los productos y sus diseños de etiqueta y el Empresario Amway no deberá utilizarlos de manera inapropiada.

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 ser aprobado 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 computadoras incluyendo el Internet, publicidad nacional o internacional o alguna otra forma de promoción en la que no este presente la naturaleza de contacto personal del Negocio AMWAY.

Principio Comercial 10: Muerte de un Empresario Amway y Herencia de un Negocio AMWAY.

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:

Si existe un Cotitular, dicha persona se convertirá automáticamente en el propietario exclusivo del Negocio Amway en cuestión.

Si no existe un Cotitular, el Negocio Amway se heredará a la persona que el Empresario Amway designó para tal propósito de acuerdo con las leyes de herencia, fiscales y/o corporativas del país de residencia del Empresario Amway y 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 Amway hasta su muerte y el testamento correspondiente deberá ser enviado a Amway.

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 de Revisión:

Si el Empresario Amway no está de acuerdo con las acciones tomadas por AMWAY, podrá solicitar la revisión de dichas acciones al Panel Internacional de Revisión, el cual estará formado por el personal apropiado y el personal corporativo de las oficinas globales de la Corporación AMWAY. Esa revisión se realizará conforme al procedimiento que ese Panel tenga establecido.

La solicitud para revisión de una decisión de AMWAY deberá ser enviada a:

Panel de Administración Internacional de Revisión
7575 East Fulton
Ada, Michigan 49355 U.S.A.
Fax USA (616)-787-602

6. 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.

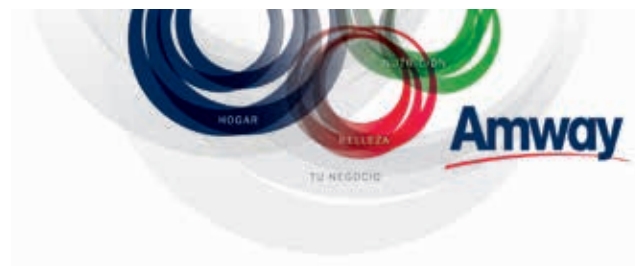
PRECIO AL PÚBLICO: Es el precio al cual AMWAY recomienda a los Empresarios Amway utilizar al vender los Productos Amway a sus Clientes.

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.



DISTINTIVOS AMWAY



CORONA

CORONA
FUNDADOR



CORONA
EMBAJADOR



CORONA
EMBAJADOR
FUNDADOR



DIAMANTE

DIAMANTE
FUNDADOR

DIAMANTE
EJECUTIVO

DIAMANTE
EJECUTIVO
FUNDADOR

DOBLE
DIAMANTE

DOBLE
DIAMANTE
FUNDADOR

TRIPLE
DIAMANTE

TRIPLE
DIAMANTE
FUNDADOR



PLATINO
FUNDADOR



RUBÍ
FUNDADOR



ZAFIRO



ZAFIRO
FUNDADOR



ESMERALDA



ESMERALDA
FUNDADOR



PLATA



ORO



PLATINO



RUBÍ

NOMBRE DE EMPRESARIO AMWAY:

TELÉFONO:

CORREO ELECTRÓNICO: