



# Guía de referencia del negocio



Esta Guía de referencia del negocio tendrá vigencia a partir de septiembre del 2024.



# CONTENIDO

Usa esta Guía para descubrir y obtener más información útil sobre: el negocio, cómo generar ingresos y comprender las Reglas de conducta.

## INTRODUCCIÓN

Bienvenido a Amway™	2
La Oportunidad Amway	2
Independiente, pero no solo	2
La Independent Business Owners Association International (IBOAI®) (Asociación Internacional de Empresarios independientes)	3
Proveedores aprobados con licencia de Amway para capacitación y apoyo	3
The Direct Selling Association (La Asociación de Ventas Directas)	3
Responsabilidades del IBO	3
Código de ética	4
Recursos de capacitación	4

## A. EL PLAN

1. Ventas personales	A-1
A. Margen minorista	A-1
B. Comisiones e incentivos de ventas mensuales	A-1
C. Premios y calificaciones	A-2
2. Construye tu propio grupo de ventas	A-3
A. Comisiones compartidas	A-3
1. Volumen personal	A-3
2. Diferencial sobre el volumen auspiciado personalmente	A-4
3. Crea tus propios grupos de ventas	A-4
A. Bonificaciones mensuales de liderazgo y profundidad	A-4
B. Bonificaciones anuales	A-5
C. Bonificaciones Esmeralda y de reparto de utilidades para Esmeraldas	A-5
D. Bonificaciones de Diamante y Diamante Plus	A-5
Anexo   Cálculos de bonificaciones	A-6
Anexo   Calificaciones de premios y reconocimientos	A-11
Anexo   Gestión de tu Negocio independiente Amway	A-14

## B. ADMINISTRACIÓN DE TU NEGOCIO

Información y cómo ordenar productos	B-1
AMWAYPROMISE™	B-1
Devoluciones	B-1
Garantía y programa de servicio	B-1
Protección de responsabilidad civil del producto	B-2
Procedimientos para gestionar quejas	B-2
Impuesto a las ventas	B-2
Licencias de negocios	B-2
Ordenanzas de zonificación	B-2
Contabilidad básica	B-2
Impuesto sobre ingresos	B-3
Seguro	B-3
Materiales de capacitación y de apoyo al negocio	B-3
Declaración sobre responsabilidad	B-4
Planificación de sucesión	B-4
Tiendas asociadas	B-4

## C. REGLAS DE CONDUCTA

Introducción	C-2
Definiciones	C-2
Convertirse en IBO	C-3
Responsabilidades y Obligaciones	C-4
Presentación del plan, auspicio y apoyo	C-7
Conservación de la Línea de auspicio	C-8
Materiales de apoyo al negocio	C-13
Marcas y obras protegidas por derechos de autor	C-14
Cumplimiento del contrato de IBO	C-15
Modificación del contrato de IBO	C-15
Procedimientos para la resolución de disputas	C-16

### INFORMACIÓN DE CONTACTO DEL DEPARTAMENTO DE REGLAS Y CONDUCTAS DEL NEGOCIO

Correo electrónico: [bcr@amway.com](mailto:bcr@amway.com)  
Teléfono 1-616-787-6712  
Fax 1-616-787-7896

# INTRODUCCIÓN

## Amway te da la bienvenida

¡Felicitaciones, Empresario independiente! Has comenzado tu propio negocio. Estamos orgullosos de que hayas decidido asociarte con nuestros productos y la marca Amway™, y estamos emocionados de apoyarte mientras comienzas y construyes tu negocio. Amway es una empresa familiar, construida sobre la base de productos y soluciones innovadores y el poder de las relaciones. Nos basamos en la pasión por ayudar a los Empresarios independientes como tú a ofrecer nuestros productos y soluciones innovadores a los clientes que quieren y necesitan lo que ofrecemos. Sabemos que dirigir un negocio centrado en el cliente puede ser muy gratificante, pero también requiere trabajo. Queremos brindarte el mayor apoyo posible mientras construyes tu negocio. Esta Guía de referencia del negocio te ayudará a lo largo de tu recorrido. Léela para comenzar, y consúltala siempre que tengas una pregunta sobre tu negocio.

## La Oportunidad Amway

Amway ofrece la oportunidad de acceder a una amplia gama de productos disponibles exclusivamente para Empresarios independientes («IBO») y revenderlos a los clientes. Los IBO son la única fuente autorizada para los productos que Amway distribuye. Los IBO están autorizados a comprar y revender estos productos a sus clientes en transacciones individuales y personales (no a través de tiendas minoristas o plataformas públicas de comercio electrónico en línea). La relación personal entre los IBO y sus clientes es esencial para este negocio. Amway cree que el verdadero valor de sus productos se libera cuando los IBO explican y demuestran las características y ventajas únicas de estos productos y proporcionan servicio y apoyo para hacer que los clientes se sientan apoyados de forma especial. Este es el núcleo del modelo de negocio de ventas directas: las relaciones interpersonales que impulsan la confianza del cliente y, por lo tanto, las ventas.

También somos conscientes de que una sola persona solo puede atender a un número limitado de clientes y de que se necesita tiempo para aprender a satisfacer eficazmente las necesidades de los clientes. La buena noticia es que los IBO no tienen que hacerlo solos. Otra característica del modelo de negocio de ventas directas de Amway es que los IBO cuentan con el apoyo de otros IBO, personas con más experiencia que han desarrollado habilidades y métodos que están dispuestos a compartir con otros IBO. Por lo tanto, como IBO, eres miembro de un equipo de ventas más amplio. Del mismo modo, tienes la oportunidad, a medida que aumentas tu comprensión del negocio y tus habilidades, de identificar y alentar a otros a iniciar sus propios Negocios independientes con Amway como parte de tu equipo de ventas. A continuación, te encargas de proporcionar el apoyo necesario que los ayude a desarrollar sus propios negocios como IBO. El negocio de venta directa de Amway se basa en el contacto persona a persona; las relaciones son el corazón de nuestro negocio. Cada producto tiene una historia única y cada IBO es un embajador del producto que cuenta esa historia. El Plan de Compensación del IBO de Amway (el «Plan») garantiza que tú, los IBO que te apoyan y los IBO a los que apoyas, sean compensados por las ventas de productos.

Amway reconoce el valor de un grupo de ventas que trabaja en conjunto y apoya el éxito de ventas de cada individuo; nuestro Plan está diseñado para fomentar precisamente eso: se alienta e incentiva a los miembros de un equipo de ventas a apoyarse mutuamente. Sin embargo, es importante tener en cuenta que las ventas impulsan la compensación en Amway. Amway compensa a los IBO a través de comisiones basadas en las ventas de productos. Ni Amway ni los IBO generan ingresos simplemente por registrar personas como clientes o por la incorporación de IBO nuevos. Amway y los IBO generan ingresos a través de la venta de productos.

## Independiente, pero no solo

Los IBO son dueños y operan sus propios Negocios independientes («IB») a través de los cuales venden productos Amway y, una vez que califican, pueden auspiciar a otros para que hagan lo mismo. Como contratistas independientes, los IBO están obligados a cumplir con el contrato de IBO (descrito a continuación), pero por lo demás tienen la libertad de trabajar cómo, cuándo y dónde deseen. Ellos definen qué significa el éxito para ellos, fijan sus propias metas y desarrollan un plan que los ayude a alcanzarlas. Y tienen el apoyo de su Línea ascendente, así como de miles de empleados de Amway y otras organizaciones (descritas a continuación) que trabajan duro para ayudarlos a alcanzar sus metas.

Estos departamentos en Amway están siempre listos para responder tus preguntas:

Servicio al cliente (CS)  
Reglas y Conductas del negocio (BCR)  
Materiales de apoyo al negocio (BSM)

También queremos aprovechar esta oportunidad para contarte más sobre cómo te apoyan en tu desarrollo como IBO. Hemos dicho que estás en este negocio *por* tu cuenta, pero nunca estás solo. Esto no solo significa que recibes apoyo de Amway y otros IBO. Los IBO tienen acceso a otros tres recursos, que se describen con más detalle en las siguientes secciones. Es importante destacar que, como parte de la recientemente mejorada Amway **PROMISE™**, se otorga a los IBO un registro de cortesía (gratis) para su primer año de contrato con Amway, reciben también una membresía de cortesía en la Independent Business Owners Association International (descrita a continuación); y Amway, otro IBO o cualquier Proveedor aprobado (descrito a continuación) no deben cobrarles por ninguna capacitación y apoyo que puedan recibir durante su primer año de contrato. Para más información sobre la Amway **PROMISE**, visita [weareamway.com/amway-promise/](http://weareamway.com/amway-promise/).

# INTRODUCCIÓN

## La Independent Business Owners Association International (IBOAI) (Asociación Internacional de Empresarios independientes)

Los IBO cuentan con el apoyo de una asociación comercial independiente basada en la membresía conocida como la Independent Business Owners Association International, Inc.<sup>\*</sup> (la «IBOAI»). La IBOAI proporciona una amplia gama de servicios y apoyo a los IBO, pero es más que eso «es la voz de todos los IBO», un canal de comunicación claro y abierto entre los IBO y Amway Norteamérica. Tú y todos los demás IBO son el corazón de la Oportunidad Amway y, cuando la IBOAI fue creada en 1959 como la American Way Association, los IBO fundadores descubrieron la importancia de asegurarse de que todos los IBO tuviesen una voz en el negocio Amway. Ellos creían en varios principios fundamentales, como el derecho a estar en el negocio por cuenta propia y que la oportunidad debía estar abierta a todas las personas sin distinción alguna. La IBOAI escucha las ideas de los IBO, propone mejoras y asesora a Amway sobre las mejores formas de hacer avanzar el negocio. El Consejo de la IBOAI está compuesto por 15 miembros con derecho a voto, calificados en niveles Diamante o superior, elegidos por IBO calificados en niveles Platino o superior. A todos los IBO se les ofrece una membresía de cortesía (gratis) en la IBOAI cuando se registran por primera vez en Amway, y cualquier IBO puede renovar su membresía de la IBOAI cuando renueven su registro en Amway. Hay más información sobre la IBOAI en [IBOAI.com](http://iboai.com). Puedes comunicarte con la IBOAI a través de tu Línea ascendente o directamente en:

### IBOAI

220 Lyon Street NW, Suite 850

Grand Rapids, MI 49503

[iboai@iboai.com](mailto:iboai@iboai.com)

Teléfono: 1-616-776-7714 Fax: 1-616-776-7737

## Proveedores aprobados con licencia de Amway para capacitación y apoyo

Los Proveedores aprobados son empresas con fines de lucro propiedad y responsabilidad de los IBO y acreditadas y licenciadas por Amway para proporcionar capacitación y apoyo de valor añadido a los IBO. Los productos y servicios ofrecidos por los Proveedores aprobados son opcionales (Amway no requiere que los IBO compren productos o servicios de ningún Proveedor Aprobado), pero a muchos IBO les resultan útiles mientras construyen sus negocios de Amway. Los IBO que opten por trabajar con Proveedores aprobados y comprar sus productos y servicios deben asegurarse de que sus gastos estén razonablemente relacionados con sus propios ingresos y ventas y que su participación con Proveedores aprobados apoye sus objetivos empresariales y su éxito. En virtud de la Amway Promise recientemente mejorada, los Proveedores aprobados han acordado no cobrar a los IBO nuevos en su primer año de contrato. La mayoría de los Proveedores aprobados proporcionan algunos productos y servicios de cortesía a los IBO nuevos hasta que esos IBO son elegibles para comprarlos.

## The Direct Selling Association (La Asociación de Ventas Directas)

Las operaciones locales de Amway en diferentes países del mundo son miembros prominentes y activos de asociaciones regionales y nacionales de ventas directas en todo el mundo, y los ejecutivos de Amway ocupan cargos importantes en muchas de estas asociaciones. En EUA, Amway es miembro de The Direct Selling Association (DSA<sup>†</sup>) desde 1962. Para conocer más, visita el sitio web de la DSA en [www.dsa.org](http://www.dsa.org).

## Responsabilidades del IBO

Los IBO conocen el poder y el privilegio de tener un negocio, y con ello viene la responsabilidad. Cada IBO tiene un contrato legal con Amway, que incluye el Acuerdo de registro y las Reglas de Conducta («Reglas»), que se encuentran en la Sección C de esta Guía. Junto con los demás documentos mencionados en la Regla 1.1, nos referimos a estos documentos como el «contrato de IBO». Es tu responsabilidad entender y seguir los requisitos del contrato de IBO. Revisa las Reglas de conducta completas en esta Guía, además de los Estándares de control de calidad para el Contenido en [amway.com](http://amway.com).

<sup>\*</sup>IBOAI es una marca comercial registrada de la Independent Business Owners Association International.

<sup>†</sup>Direct Selling Association (DSA) es una marca comercial registrada de Direct Selling Association.

# INTRODUCCIÓN

---

## Código de ética

Los IBO tienen el compromiso de hacer negocios conforme a los principios siguientes:

- Los IBO seguirán no solo la letra del contrato de IBO, que incluye el Acuerdo de registro y las Reglas de Conducta, sino también el espíritu del contrato de IBO.
- Los IBO se comportarán de manera tal que refleje únicamente los estándares más altos de integridad, honestidad y responsabilidad porque ellos reconocen que sus acciones como IBO tienen efectos de amplio alcance, no solo en sus negocios sino también en los de otros IBO.

## Recursos de capacitación

Hay mucho que aprender cuando comienzas por primera vez y los IBO con más experiencia son un gran recurso para obtener información sobre cómo realizar ventas en un negocio. Amway también ofrece una variedad de recursos educativos de cortesía que te pueden resultar útiles. Los videos educativos se enfocan en temas como las ventas, la generación de ingresos y los aspectos básicos del negocio. Puedes encontrarlos en [amway.com/education](https://www.amway.com/education). Los Proveedores aprobados autorizados por Amway también pueden brindarte apoyo adicional. Recuerda que los IBO nuevos tienen acceso a muchas ofertas de la mayoría de los Proveedores aprobados de forma gratuita, y que los Proveedores aprobados han acordado no cobrar a los IBO nuevos por sus servicios durante el primer año de contrato de los IBO con Amway. Del mismo modo, los IBO tienen prohibido cobrar a los IBO nuevos por cualquier capacitación o apoyo durante su primer año de contrato con Amway. Para obtener materiales adicionales que te ayuden a desarrollar tu negocio, ingresa en [amway.com](https://www.amway.com) y visita el Centro de recursos.

# EL PLAN

## CONTENIDO DE LAS SECCIONES

<b>1. Ventas personales</b> .....	<b>A-1</b>	<b>3. Crea tus propios grupos de ventas</b> .....	<b>A-4</b>
A. Margen minorista .....	A-1	A. Bonificaciones mensuales de liderazgo y profundidad .....	A-4
B. Comisiones e incentivos de ventas mensuales...	A-1	B. Bonificaciones anuales .....	A-5
C. Premios y calificaciones .....	A-2	C. Bonificaciones Esmeralda y de reparto de utilidades para Esmeraldas .....	A-5
<b>2. Crea tu propio grupo de ventas</b> .....	<b>A-3</b>	D. Bonificaciones de Diamante y Diamante Plus ...	A-5
A. Comisiones compartidas .....	A-3	<b>Anexo   Cálculos de bonificaciones</b> .....	<b>A-6</b>
1. Volumen personal .....	A-3	<b>Anexo   Calificaciones de premios y reconocimientos</b> .....	<b>A-11</b>
2. Diferencial sobre el volumen auspiciado personalmente .....	A-4	<b>Anexo   Administración de tu negocio independiente de Amway</b> .....	<b>A-14</b>



# EL PLAN | CÓMO GENERAS INGRESOS

El Plan de Compensación del Empresario independiente de Amway (el «Plan») ofrece varias maneras de generar ingresos a partir de la venta de productos de nutrición, belleza, cuidado personal y hogar.

## 1. Ventas personales

El Plan comienza con la oportunidad de obtener ganancia minorista y comisiones en la venta de productos.<sup>1</sup>

### A. Ganancia minorista

Como Empresario independiente de Amway (IBO), puedes comenzar a generar ingresos tan pronto como comiences a vender cualquiera de los productos ofrecidos a través de Amway. Cuando vendes directamente a clientes, siempre mantienes la diferencia entre el precio que pague por un producto y el precio al que vendes ese producto: esto se denomina ganancia minorista. Cuando un Invitado o Cliente Registrado vinculado a ti realiza una compra en [amway.com](http://amway.com) u otro canal minorista digital de Amway, Amway recauda y te paga, como IBO vendedor, una ganancia minorista del 11 % del total de la venta.

### B. Comisiones e incentivos de ventas mensuales

Amway también paga comisiones e incentivos de ventas. La mayoría de estas comisiones y e incentivos están disponibles para el/la IBO que realiza la venta, según el volumen de ventas de productos que tal IBO consiga en un mes determinado. Por ejemplo, si haces o informas una Venta verificada a clientes<sup>2</sup>,

recibirás una comisión mínima del 10 % del costo al IBO por esos productos, que Amway te paga directamente como parte de su programa de Incentivo de ventas a clientes.<sup>3</sup> Cuando se combina con la ganancia minorista, esto equivale a un mínimo del 21 % que se obtiene en cada Venta verificada a clientes que realices cada mes.

Por ejemplo, Amway ofrece una variedad de paquetes de Soluciones de productos diseñados para mejorar la salud y el bienestar generales de los clientes. Una de estas soluciones es la Solución de nutrición diaria Nutrilite™, que ayuda a cubrir las brechas nutricionales de muchos planes de alimentación diarios al combinar nuestra multivitamina Double X™ de Nutrilite, la Proteína vegetal en polvo Nutrilite Organics y los suplementos de Omega avanzado Nutrilite. Si suponemos que los tres productos tienen un precio minorista de \$150, obtendrás un mínimo de más de \$28 en ganancia minorista y comisiones por cada solución que vendas cada mes. A medida que crezcan tu base de clientes y tus ventas mensuales, también aumentarán tus ingresos. Con una combinación de ganancia minorista y comisiones del 21 % por cada venta, vender cinco Soluciones te permitirá generar casi \$143 al mes. ¡Vende ocho para generar \$228 o diez para \$285!



Cientes verificados Ventas al precio minorista	Costo al IBO	margen minorista	Comisión con incentivo de ventas a clientes	Pago total	% de pago total (basado en el costo al IBO)
\$100	\$90	\$10	\$9	\$19	21 %
\$200	\$180	\$20	\$18	\$38	21 %
\$300	\$270	\$30	\$27	\$57	21 %
\$400	\$360	\$40	\$36	\$76	21 %
\$500	\$450	\$50	\$45	\$95	21 %
\$1,000	\$900	\$100	\$90	\$190	21 %
\$2,000	\$1,800	\$200	\$180	\$380	21 %
\$3,000	\$2,700	\$300	\$270	\$570	21 %

<sup>1</sup>También existe la oportunidad de obtener incentivos y premios adicionales a través del programa de Incentivos discrecionales Core Plus de Amway, que es independiente del Plan y está sujeto a cambios en cualquier momento.

<sup>2</sup>Las Ventas a clientes son ventas realizadas a un cliente a través de un canal minorista digital de Amway o informadas usando la herramienta Crear un recibo. Todas las Ventas verificadas a clientes deben incluir el nombre y el número de teléfono celular único del cliente, junto con el producto y su precio minorista. Para que una venta informada mediante la herramienta Crear un recibo califique como una venta verificada a clientes, la venta del producto debe haberse producido en los seis meses siguientes a su compra a Amway.

<sup>3</sup>El programa de Incentivo de ventas a clientes, que forma parte del programa de Incentivos discrecionales Core Plus y, por lo tanto, está sujeto a cambios, está disponible para los IBO con una Bonificación de rendimiento del 9 % o inferior para el resto del Año de rendimiento del IBO en el que se registren por primera vez más los próximos dos Años de rendimiento del IBO completos. Para obtener más información sobre las Bonificaciones de rendimiento, consulta la sección «Construye tu propio equipo de ventas» que aparece a continuación.

Para el año calendario 2023, el ingreso promedio de Amway para todos los IBO registrados en EUA en el nivel Platino Fundador y niveles inferiores fue de \$841 antes de los gastos. Consulta [amway.com.do/income-disclosure](http://amway.com.do/income-disclosure) para obtener más detalles y la información más actualizada. Los ingresos dependen de muchos factores, como la base de clientes, la experiencia del negocio, el esfuerzo y la dedicación, así como de la calidad y el rendimiento del equipo de ventas de Línea descendente. Los siguientes porcentajes de IBO obtuvieron este viaje de incentivo en el 2023: Conferencia de Nuevos Platinos, 0.04459 %; Achievers por Invitación, 0.49492 %; Club Diamante, 0.03177 %; Selección Diamante, 0.01254%; NAGC, 0.00920 %.

# EL PLAN | CÓMO GENERAS INGRESOS

Sin embargo, a medida que aumenten tus ventas en un mes determinado, tendrás la posibilidad de generar comisiones aún mayores. Además de la comisión del 10 % que se paga por cada venta verificada a clientes a través de nuestro programa de Incentivo de Ventas a clientes, Amway paga una Bonificación de rendimiento mensual de hasta un 15 % adicional del total de tus ventas mensuales de productos, lo que supone una comisión total de hasta el 25 % por cada producto que vendas. Con comisiones basadas en volumen de hasta un 6 % adicional disponibles para los IBO calificados, puedes obtener hasta un 42 % en comisiones y margen minorista sobre el total de tus ventas de Amway cada mes. No obstante, tal y como se explica a continuación, las comisiones y el margen minorista son solo el principio de las recompensas disponibles para ti como IBO de Amway. Sigue leyendo para saber más...

## C. Premios y calificaciones

A medida que amplías tu base de clientes y aumentas tu volumen de ventas mensuales, también amplías tu oportunidad de obtener mayores recompensas y reconocimientos por parte de Amway, incluidos los incentivos discrecionales Core Plus (los IBO deben cumplir los requisitos base para poder participar). Por ejemplo, en cada mes que generes ventas suficientes para obtener una Bonificación de rendimiento mensual del 25 %, calificas para el reconocimiento como **PRODUCTOR PLATA** de Amway. Además de la comisión del 25 % que recibas sobre el total de tus ventas durante cada uno de esos meses, recibirás un distintivo de PRODUCTOR PLATA y tu logro será reconocido por Amway en varias de sus publicaciones. Califica como PRODUCTOR PLATA durante cualquiera de los tres meses del Año de rendimiento del IBO<sup>4</sup> para obtener el reconocimiento como **PRODUCTOR ORO**, además de un distintivo de PRODUCTOR ORO.

Los IBO que califiquen como PRODUCTOR PLATA durante seis meses del Año de rendimiento del IBO, de los cuales solo tres deben ser consecutivos, alcanzan el nivel de distinción

**PLATINO**. Calificar como PLATINO es un hito importante, ya que te identifica como Líder de ventas de Amway. También te hace merecedor de una invitación a la Conferencia de Nuevos Platinos: un seminario empresarial de dos días con gastos

pagados que ofrece capacitación de primera categoría y la oportunidad de relacionarte con miembros del personal y ejecutivos de Amway, y te da derecho a participar en nuestro programa anual de recompensas discrecionales. Para aquellos que logran el nivel PLATINO por primera vez, estas recompensas incluyen un pago de incentivo al contado de \$1,500. ¡Recalifica el año siguiente para poder obtener un segundo pago de \$3,500!<sup>5</sup>

Mantener tu calificación de PRODUCTOR PLATA durante los doce meses del Año de rendimiento del IBO te califica como **PLATINO FUNDADOR**<sup>6</sup>. Alcanzar el estado de PLATINO FUNDADOR abre la puerta a recompensas aún mayores. Por ejemplo, puedes obtener un pago de incentivo al contado de \$2,500 por tu logro y un segundo pago de incentivo al contado de \$7,500 cuando califiques como PLATINO FUNDADOR por segundo año consecutivo.

Si ganas 12 meses de calificación personal (PQ) a través del Incentivo de crecimiento del grupo personal o si cumples los requisitos para ser un Destinatario de bonificación Esmeralda (EBR), también podrás acceder a una invitación a nuestra conferencia anual de Achievers. Achievers, nuestra mayor conferencia del año, es el lugar donde los mejores y más brillantes miembros del sector se reúnen para disfrutar de sesiones de capacitación y productos con expertos, experiencias sociales y de aventura, y reconocimiento por sus extraordinarios logros.<sup>7</sup>

A medida que aumentas tus ventas mensuales, también puedes optar por nuestro Incentivo de Rendimiento Plus, Incentivo de Rendimiento Elite y Bonificación Rubí, cada uno de los cuales otorga a los IBO que califiquen un 2 % adicional sobre las ventas totales de productos en cada mes calificado<sup>8</sup>. Esto ofrece la oportunidad de ganar un total de hasta el 42 % en comisiones de ventas y ganancia minorista.

<sup>4</sup>El Año de rendimiento del IBO va del 1 de septiembre al 31 de agosto de cada año.

<sup>5</sup>Todos los pagos de incentivo al contado por las calificaciones para distintivos iniciales o recurrentes forman parte de nuestro programa de Incentivos discrecionales Core Plus y, por lo tanto, están sujetos a cambios.

<sup>6</sup>Un IBO que califique como PRODUCTOR PLATA durante al menos diez meses del Año de rendimiento, pero que también genere un volumen de ventas equivalente al necesario para calificar durante los doce meses completos, también calificará en el nivel PLATINO FUNDADOR a través de nuestra política de equivalencia de volumen.

<sup>7</sup>Para el año calendario 2023, el ingreso promedio de Amway para todos los IBO registrados en EUA en el nivel Platino Fundador y niveles inferiores fue de \$841 antes de los gastos. Consulta [amway.com.do/income-disclosure](https://www.amway.com.do/income-disclosure) para obtener más detalles y la información más actualizada. Los ingresos dependen de muchos factores, como la base de clientes, la experiencia del negocio, el esfuerzo y la dedicación, así como de la calidad y el rendimiento del equipo de ventas de Línea descendente.

<sup>8</sup>Para obtener información adicional sobre estas bonificaciones, consulta el anexo «Cálculos de bonificaciones» que comienza en la página A-6. Ten en cuenta también que el Incentivo de Rendimiento Plus y el Incentivo de Rendimiento Elite forman parte de nuestro programa de Incentivos discrecionales Core Plus y, por lo tanto, están sujetos a cambios.



# EL PLAN | CÓMO GENERAS INGRESOS

## 2. Crea tu propio grupo de ventas

Las recompensas y el reconocimiento descritos anteriormente también están disponibles si decides aumentar los puntos de venta a tu disposición mediante el desarrollo de tu propio grupo de ventas de Amway. Crear un grupo de ventas en Amway implica auspiciar a IBO nuevos en el negocio Amway y capacitarlos para que vendan productos Amway igual que tú. Al brindar capacitación, orientación y apoyo para que cada miembro de tu grupo de ventas tenga éxito, puedes acelerar y maximizar tus propios ingresos. Aquí te decimos como hacerlo...

### A. Comisiones compartidas

Todas las comisiones de ventas de Amway se basan en ventas de productos y dos elementos básicos: valor de puntos y Volumen de negocio. El valor de puntos, o PV, corresponde a una cantidad unitaria asignada a cada producto disponible para la venta a través de Amway. El Volumen de negocio, o BV, es una cifra en dólares asignada por Amway a cada producto que vende<sup>9</sup>. Cuando eliges construir un grupo de ventas de Amway, el PV total asociado con el volumen mensual de ventas de productos tanto tuyo como de los miembros de tu grupo de ventas auspiciados personalmente, conocidos como tu «Línea frontal», se combina para determinar tu Bonificación de rendimiento basado en la tabla de Bonificación de rendimiento que se establece a continuación.<sup>10</sup>

**Tabla de Bonificación de rendimiento**

PV mensual	Nivel de Bonificación de rendimiento
7,500 o más	25 % del BV
6,000-7,499	23 % del BV
4,000-5,999	21 % del BV
2,500-3,999	18 % del BV
1,500-2,499	15 % del BV
1,000-1,499	12 % del BV
600-999	9 % del BV
300-599	6 % del BV
100-299	3 % del BV

A medida que aumenta el PV mensual total de tu grupo de ventas, también lo hace el porcentaje que se usa para calcular tu Bonificación de rendimiento bruta mensual de hasta el 25 % en función de los siguientes dos factores:

### 1. Volumen personal

Al calcular tu Bonificación de rendimiento mensual como Líder de grupo de ventas, el volumen de ventas «de salto» de tus IBO de Línea frontal, tanto PV como BV, se suma al PV y BV generados directamente por ti para determinar tu PV y BV de grupo, así como la Bonificación de rendimiento asociado. En el siguiente ejemplo, el porcentaje de la Bonificación de rendimiento que se te paga sobre el volumen de ventas personal aumenta del 3 % al 12 % como resultado del volumen de salto generado por tu grupo de ventas de Línea frontal.

IBO	PV/BV personal	PV/BV de grupo	Nivel de Bonificación de rendimiento
Tú	150/450	1,300/3,900	12 %
Línea frontal A	450/1,350	→ Salta a ti ↑	6 %
Línea frontal B	100/300	→ Salta a ti ↑	3 %
Línea frontal C	600/1,800	→ Salta a ti ↑	9 %

Este volumen de salto también te recompensa garantizándote que siempre recibirás un pago igual o superior a la misma Bonificación de rendimiento que los IBO que auspicias y capacitas personalmente.<sup>11</sup> Sin embargo, es importante señalar que el volumen de salto no afecta de ninguna manera la compensación ganada y recibida por tus IBO de Línea frontal. A todos los IBO siempre se les paga en función de los productos que venden personalmente cada mes, lo que se conoce como su «Volumen personal».<sup>12</sup> Sin embargo, aquellos IBO que construyen y mantienen un grupo de ventas productivo son recompensados aún más con bonificaciones adicionales basadas en lo que se conoce como el «diferencial sobre el volumen auspiciado personalmente». Lee y descubre cómo hacerlo...

<sup>9</sup> La relación entre BV y PV aplicada actualmente por Amway es de 3.43 a 1.

<sup>10</sup> Para comenzar a auspiciar a otros, Amway requiere que un IBO primero acumule –por cuenta propia–, por lo menos \$300 en Ventas verificadas a clientes.

<sup>11</sup> Las Bonificaciones de rendimiento están sujetas al cumplimiento de la Regla 4.12 y la Regla 4.13.

<sup>12</sup> Sin embargo, es importante tener en cuenta que las bonificaciones de rendimiento mensuales están sujetas al cumplimiento de las reglas 4.12 y 4.13 de las Reglas de conducta. Por ejemplo, para obtener una Bonificación de rendimiento mensual en todo el Volumen de Negocio generado en un mes determinado, la regla 4.12 requiere que al menos el setenta por ciento de tu Volumen Personal proceda de ventas al cliente en lugar de uso personal o familiar, con un mínimo del sesenta por ciento de ese volumen procedente de Ventas verificadas a clientes. Si tu Volumen personal mensual total no cumple estos requisitos, el Volumen de Negocio sobre el que se calcula tu Bonificación de rendimiento mensual se prorrateará en consecuencia.

Para el año calendario 2023, el ingreso promedio de Amway para todos los IBO registrados en EUA en el nivel Platino Fundador y niveles inferiores fue de \$841 antes de los gastos. Consulta [amway.com.do/income-disclosure](https://www.amway.com.do/income-disclosure) para obtener más detalles y la información más actualizada. Los ingresos dependen de muchos factores, como la base de clientes, la experiencia del negocio, el esfuerzo y la dedicación, así como de la calidad y el rendimiento del equipo de ventas de Línea descendente. Los siguientes porcentajes de IBO obtuvieron este viaje de incentivo en el 2023: Conferencia de Nuevos Platinos, 0.04459 %; Achievers por Invitación, 0.49492 %; Club Diamante, 0.03177 %; Selección Diamante, 0.01254%; NAGC, 0.00920 %.

# EL PLAN | CÓMO GENERAS INGRESOS

## 2. Diferencial sobre el volumen auspiciado personalmente

Además de la Bonificación de rendimiento mensual que se te paga sobre el Volumen personal, como Líder de grupo de ventas, Amway también te paga una bonificación sobre la diferencia entre tu porcentaje de Bonificación de rendimiento y el porcentaje de Bonificación de rendimiento de cada uno de tus IBO de Línea frontal.<sup>13</sup> En otras palabras, cuando construyes un grupo de ventas exitoso y los capacitas, también ganas un ingreso igual a la diferencia entre la Bonificación de rendimiento que se paga a cada uno de tus IBO de Línea frontal y la Bonificación de rendimiento que se paga sobre tu Volumen personal, es decir, el porcentaje de bonificación al que calificas basado en el PV y BV de grupo generados por tu grupo de ventas. Así es cómo funciona...

IBO	Factor de Bonificación de rendimiento	PV de grupo	Nivel de Bonificación de rendimiento	BV personal	BV de grupo	Monto de la bonificación
Tú	Volumen personal	1,300	12 % x	450	●	\$54
Línea frontal A	Diferencial	450	12 % - 6 % = 6 % x	●	1,350	+ \$81
Línea frontal B	Diferencial	100	12 % - 3 % = 9 % x	●	300	+ \$27
Línea frontal C	Diferencial	600	12 % - 9 % = 3 % x	●	1,800	+ \$54
<b>Bonificación de rendimiento mensual total →</b>						<b>\$216</b>

Sin embargo, para aquellos que opten por desarrollar su negocio Amway creando uno o más grupos de ventas, las comisiones compartidas son solo el principio del reconocimiento y las recompensas disponibles. Lee y descubre más...

## 3. Crea tus propios grupos de ventas

Amway cree que el trabajo duro, la dedicación y la capacidad necesaria para construir grupos de ventas exitosos merecen reconocimiento y recompensa. Por lo tanto, para aquellos que deciden construir grupos de ventas que se conviertan en una organización de ventas más grande, el Plan de Compensación para Empresarios independientes de Amway ofrece incentivos mensuales y anuales adicionales, comenzando con las bonificaciones mensuales de liderazgo y profundidad.

### A. Bonificaciones mensuales de liderazgo y profundidad

#### 1. Bonificación mensual de liderazgo

Debido a que el diferencial de Bonificación de rendimiento que recibes disminuye a medida que tus grupos de ventas auspiciados personalmente progresan hacia el nivel de PRODUCTOR PLATA (Bonificación de rendimiento del 25 %), el Plan de Compensación de Empresarios independientes de Amway también ofrece pagos mensuales de Bonificación de liderazgo para compensarte por el tiempo y esfuerzo involucrados, y darte un incentivo adicional con el fin de que desarrolles PRODUCTORES PLATA y superiores.

Existen dos maneras de calificar para la Bonificación de liderazgo:

- Auspicias a un solo grupo que califique al nivel de PRODUCTOR PLATA (Bonificación de rendimiento del 25 %) y genere al menos 2,500 PV en volumen fuera de ese grupo de PRODUCTORES PLATA durante el mismo mes.

#### ○

- Auspicias dos o más grupos que califiquen al nivel de PRODUCTOR PLATA (Bonificación de rendimiento del 25 %) durante el mismo mes.

Califica en cualquiera de los dos casos para obtener una bonificación adicional de hasta el 6 % del BV generado por tus grupos de ventas calificados auspiciados personalmente.<sup>14</sup>

#### 2. Bonificación mensual de profundidad

Sin embargo, las recompensas disponibles para ti como líder de una organización de ventas no se detienen con la Bonificación mensual de liderazgo. A medida que desarrolles tu negocio Amway, también puedes dedicar tiempo y esfuerzo para ayudar a tus PRODUCTORES PLATA de Línea frontal y superiores a auspiciar y desarrollar sus propios PRODUCTORES PLATA de Línea descendente. Para animarte y recompensarte por extender a los PRODUCTORES PLATA más allá de tu Línea frontal a un segundo nivel de IBO, el Plan de Compensación de Empresarios independientes de Amway también brinda pagos mensuales de bonificaciones de profundidad.

<sup>13</sup> Con el fin de ser elegibles para obtener la Bonificación diferencial, los IBO por debajo del nivel PLATINO deben tener al menos 50 PV de Ventas verificadas a clientes o realizar al menos una de esas ventas a cada uno de 10 clientes diferentes. Consulta la Regla 4.13.

<sup>14</sup> Para obtener información adicional sobre la Bonificación mensual de liderazgo, incluido el modo en que se calcula esta bonificación, consulta el anexo «Cálculos de bonificaciones» que comienza en la página A-6.

# EL PLAN | CÓMO GENERAS INGRESOS

Calificas para la Bonificación mensual de profundidad cada mes en que se cumplan las dos condiciones siguientes:

- Has auspiciado tres o más grupos de ventas que califican al nivel de PRODUCTOR PLATA (Bonificación de rendimiento del 25 %).

y

- Al menos uno de esos grupos ha auspiciado uno o más grupos que califican en el nivel de PRODUCTOR PLATA (Bonificación de rendimiento del 25 %) durante el mismo mes.<sup>15</sup>

Califica cumpliendo estas condiciones para ganar una bonificación adicional de hasta el 1 % del BV generado por tus grupos de ventas auspiciados personalmente que califiquen, comenzando con tu segundo nivel y extendiéndose hasta el segundo nivel por debajo del siguiente IBO en Línea descendente que califique para la bonificación.<sup>16</sup>

## B. Bonificaciones anuales

A medida que haces crecer tu organización de ventas, no solo obtienes un mayor reconocimiento entre tus compañeros de Amway, sino que también añades bonificaciones anuales a las bonificaciones mensuales de rendimiento, liderazgo y profundidad ya comentadas. Estas bonificaciones y el reconocimiento que las acompaña están diseñados para animarte y recompensarte por desarrollar un negocio de Amway que sea sostenible y, por lo tanto, tenga más probabilidades de mantener las recompensas de profundidad, liderazgo y rendimiento basadas en el volumen obtenidas a través de la creación de grupos de ventas exitosos. Para ello, Amway reserva dinero cada año para financiar bonificaciones Esmeralda, Diamante y Diamante Plus anuales<sup>17</sup>. Puedes optar a cada uno de estos premios adicionales a medida que construyes tu negocio de PRODUCTOR PLATA a PLATINO y niveles superiores. Aquí te decimos como hacerlo...

## C. Bonificaciones Esmeralda y de reparto de utilidades para Esmeraldas

Para alcanzar el nivel ESMERALDA, alcanza el nivel PLATINO y auspicias tres o más grupos de ventas, de los cuales cada uno califique al nivel de PRODUCTOR PLATA (Bonificación de rendimiento del 25 %) durante al menos seis meses del Año de rendimiento.

En el nivel ESMERALDA y superior, puedes (a discreción de Amway) recibir puntos de Reparto de utilidades para Esmeraldas y pago por el volumen de Norteamérica, conocido como el programa de BONIFICACIÓN DE REPARTO DE UTILIDADES PARA ESMERALDAS. El programa está disponible

para los Líderes ESMERALDA calificados que inscriban personal o localmente (foster) a tres o más grupos norteamericanos, cada uno de los cuales califica a la Bonificación de rendimiento del 25 % durante al menos seis meses de un año fiscal dado.

## D. Bonificaciones de Diamante y Diamante Plus

Para alcanzar la categoría DIAMANTE, auspicias seis o más grupos de ventas, cada uno de los cuales califica al nivel de PRODUCTOR PLATA (Bonificación de rendimiento del 25 %) durante al menos seis meses del Año de rendimiento<sup>18</sup>. Además de ganar tu distintivo DIAMANTE, así como la BONIFICACIÓN ESMERALDA anual, también sigues calificando para participar en el programa de BONIFICACIÓN DE REPARTO DE UTILIDADES PARA ESMERALDAS.

Mediante el Plan Central, también puedes recibir puntos de Bonificación Diamante y pago por volumen de Norteamérica, así como el volumen trazable de grupos calificados auspiciados internacionalmente. Se lo conoce como el programa de BONIFICACIÓN DIAMANTE. Este programa está disponible para los Líderes DIAMANTE y superiores calificados que inscriban personal o localmente (foster) a seis o más grupos norteamericanos, cada uno de los cuales califica a la Bonificación de rendimiento del 25 % durante al menos seis meses de un año fiscal dado. Califica con siete o más grupos de Norteamérica para ganar la BONIFICACIÓN DIAMANTE PLUS también.

En el nivel de DIAMANTE EJECUTIVO y superiores, comienzas a ganar Créditos de calificación para cada nivel de reconocimiento sucesivo, así como premios al contado por única vez para tu calificación inicial en cada uno de los 10 nuevos niveles de logro a través del EMBAJADOR CORONA FUNDADOR<sup>19</sup>. Un premio al contado por segunda vez también está disponible cuando vuelves a calificar consecutivamente en cada nivel el siguiente Año de rendimiento.

### Comienza a vender hoy...

Como has visto, el Plan de Compensación del Empresario independiente de Amway está diseñado para permitirte desarrollar tu negocio Amway a tu manera y en tu tiempo. Desde la simple venta de productos de alta calidad por tu cuenta hasta la creación y gestión de tus propios grupos de ventas, Amway te garantiza emocionantes reconocimientos y recompensas en cada paso del camino. Entonces, ¿qué estás esperando? ¡Comienza a vender hoy!

<sup>15</sup>Ten en cuenta que los grupos auspiciados internacionalmente no cuentan para optar a las Bonificaciones mensuales de liderazgo y profundidad.

<sup>16</sup>Para obtener información adicional sobre la Bonificación mensual de profundidad, incluido el modo en que se calcula esta bonificación, consulta el anexo «Cálculos de bonificaciones» que comienza en la página A-6.

<sup>17</sup>El dinero reservado para financiar las bonificaciones se distribuye a los participantes elegibles de acuerdo con la fórmula que se muestra en la tabla «Bonificaciones para Esmeraldas y Diamantes y de Reparto de utilidades para Esmeraldas», que se encuentra en la Guía de ingresos de dinero y recompensas del Líder disponible para los IBO de nivel Platino y superiores en [amway.com.do/money-and-rewards](http://amway.com.do/money-and-rewards).

<sup>18</sup>Al menos tres de estos seis grupos se deben auspiciar dentro de Norteamérica.

<sup>19</sup>Los requisitos de calificación y las recompensas disponibles en cada nivel consecutivo se pueden encontrar en el anexo «Calificaciones de premios y reconocimientos» que comienza en la página A-11.

Para el año calendario 2023, el ingreso promedio de Amway para todos los IBO registrados en EUA en el nivel Platino Fundador y niveles inferiores fue de \$841 antes de los gastos. Consulta [amway.com.do/income-disclosure](http://amway.com.do/income-disclosure) para obtener más detalles y la información más actualizada. Los ingresos dependen de muchos factores, como la base de clientes, la experiencia del negocio, el esfuerzo y la dedicación, así como de la calidad y el rendimiento del equipo de ventas de Línea descendente. Los siguientes porcentajes de IBO obtuvieron este viaje de incentivo en el 2023: Conferencia de Nuevos Platinos, 0.04459 %; Achievers por Invitación, 0.49492 %; Club Diamante, 0.03177 %; Selección Diamante, 0.01254%; NAGC, 0.00920 %.

# ANEXO | CÁLCULOS DE BONIFICACIONES

## A, Incentivos de Rendimiento Plus y Rendimiento Elite

Como parte de nuestro actual programa de Incentivos discretivos Core Plus, puedes ganar estos incentivos adicionales si alcanzas el nivel de PRODUCTOR PLATA o superior en un mes determinado.

### Rendimiento Plus

Gana de 10,000 a 12,499 PV Rubí<sup>20</sup> para recibir un premio adicional del 2 % sobre el BV Rubí.

### Rendimiento Elite

Gana al menos 12,500 PV Rubí para recibir un premio adicional del 4 % sobre el BV Rubí.

## B. Bonificación Rubí

La Bonificación Rubí es parte del Plan Central y está disponible para todos los IBO. Para ganar esta bonificación, que se paga a los IBO calificados, además de los Incentivos de Rendimiento Plus y Rendimiento Elite, genera al menos 15,000 PV Rubí en un solo mes y recibe un 2 % adicional sobre el BV Rubí de ese mes.

## C. Bonificación de liderazgo

Las Bonificaciones mensuales de liderazgo se calculan de abajo hacia arriba, nunca de arriba hacia abajo. Esto significa que las Bonificaciones de liderazgo se basan en el rendimiento de todos los IBO en Línea descendente respecto a ti en la Línea de auspicio de Amway («LOS»), y también deben tener en cuenta la Bonificación de liderazgo que Amway paga a los Líderes de grupos de ventas en Línea ascendente, incluido tu propio auspiciador.

Hay tres factores que Amway aplica para llegar a la Bonificación mensual de liderazgo de cada IBO elegible:

### Porcentaje de Bonificación de liderazgo actual

El porcentaje de Bonificación de liderazgo actual del 6 % se aplica al BV de grupo de los IBO elegibles para determinar las cantidades de bonificación que se usarán en el cálculo de estas cantidades.

### Índice de BV y PV actual

Esta es la relación promedio ponderada de BV a PV que se aplica actualmente el Plan de Compensación del Empresario independiente de Amway. Aunque el índice al 1 de septiembre del 2024 es de 3.43 BV por cada 1 PV, por simplicidad, los ejemplos usados aquí aplican una relación de 3 BV a 1 PV.

## Ajuste de Bonificación de liderazgo y LBA publicado

Como se mencionó anteriormente, la Bonificación mensual de liderazgo está pensada para recompensarte tanto a ti como a tu auspiciador por apoyar a sus equipos de ventas mientras hacen crecer sus propios negocios Amway y, por lo tanto, se calculan de abajo arriba en función del rendimiento de los IBO en Línea descendente respecto a ti en la Línea de auspicio (LOS) de Amway. El ajuste de Bonificación de liderazgo, o LBA, es el monto en dólares que se usa para calcular qué parte de la bonificación que se transfiere a un IBO se aplica a su bonificación y qué parte se transfiere a su auspiciador.

El LBA publicado, que actualmente es de **\$1,543** y se calcula multiplicando el BV mínimo necesario para acceder al nivel de PRODUCTOR PLATA o superior y el porcentaje de Bonificación de liderazgo actual del 6 %, es el ajuste máximo usado para calcular las bonificaciones mensuales de liderazgo<sup>21</sup>. Si el LBA dentro de un grupo de ventas es inferior al LBA publicado, sigue aumentando hasta alcanzar el LBA publicado. En ese momento, el LBA publicado se convierte en la cantidad mínima de bonificación que debe ascender a cada IBO sucesivo en una Pata en particular de la LOS de Amway.

El cálculo de la Bonificación mensual de liderazgo comienza con el IBO de la Línea descendente más lejana de tu grupo de ventas que califique al nivel de PRODUCTOR PLATA o superior durante el mes. Del BV generado por ese IBO «iniciador», el 6 % se transfiere a ti. El hecho de que te quedes con todo, parte o nada de esa cantidad depende de tu BV en relación con la cantidad que ascienda a ti y de si calificas para la Bonificación de liderazgo en función de uno, dos o más grupos calificados.

<sup>20</sup> El Volumen Rubí, ya sea expresado en PV o BV, incluye el volumen de ventas de grupos de ventas de tu Línea descendente en la Línea de auspicio de Amway que no tienen un PLATINO, no han calificado en el nivel de PRODUCTOR PLATA (Bonificación de rendimiento del 25 %) o se sitúan por encima de un PLATINO que no ha calificado en el nivel de PRODUCTOR PLATA (Bonificación de rendimiento del 25 %) en un mes determinado.

<sup>21</sup> Ten en cuenta que, con el fin de simplificar, en los siguientes ejemplos, utilizamos un LBA publicado de \$1,350, que se basa en una relación BV/PV media de 3 a 1 en lugar de la relación actual de 3.43 a 1 en la que se basa el LBA publicado actualmente. La mayoría de ellos reflejan la relación media de 3:1, pero no todos, con el fin de poder mostrar una variedad de cálculos.

# ANEXO | CÁLCULOS DE BONIFICACIONES

## Un solo grupo de ventas calificado

Si el 6 % de tu BV es **igual o superior** a la cantidad acumulada o al LBA publicado, lo que sea menor, tú te quedas con la cantidad ascendida a ti, y la cantidad de bonificación basada en tu BV asciende a tu auspiciador.

IBO	PV/BV	Ascenso	Base de ascenso
Tú	7,600/22,800	\$1,368 ↑	Con el volumen lateral Rubí completo, tu monto de bonificación de <b>\$1,368</b> (22,800 BV x .06) supera el LBA. Tú te quedas con la cantidad que asciende a ti. El resto asciende.
Línea frontal A	1,500/4,500	\$1,710 ↑	No califica para participar, pero contribuye \$270 (4,500 BV x .06) al ascenso.
Línea descendente A1	500/1,500	\$1,440 ↑	No califica para participar, pero contribuye \$90 (1,500 BV x 0.06) al ascenso.
Línea descendente A2	6,000/18,000	\$270 ↑	Inicio en el grupo de ventas A de Línea descendente por el que la cantidad total de bonificación de \$1,350 (6 % x 18,000 BV = \$1,080) \$1,350 - \$1,080 = \$270 de garantía salta al Auspiciador \$1,350 - \$270 = \$1,080 Bonificación de liderazgo ganados
Línea descendente A3	7,500/22,500	\$1,350 ↑	Inicio por el que la cantidad total de bonificación de \$1,350 (22,500 BV x 0.06) asciende.

Si el 6 % de tu BV es **inferior al** monto acumulado para ti o el LBA publicado, lo que sea menor, el monto de la bonificación basado en tu BV hasta el LBA publicado se agrega al monto de la bonificación acumulado a ti. A continuación, se resta el LBA o el LBA publicado, lo que sea menor, y tú conservas la diferencia, mientras que tu Auspiciador acumula el monto del LBA o el LBA publicado.

IBO	PV/BV	Ascenso	Base de ascenso
Tú	2,500/7,500	\$900 ↑	Tu cantidad de bonificación de \$450 (7,500 BV x 0.06) es menor que la cantidad que asciende a ti. Tú te quedas con <b>\$810</b> (\$1,710 + \$450 - \$1,350) y el resto asciende.
Línea frontal A	1,500/4,500	\$1,710 ↑	No califica para participar, pero contribuye \$302 (5,040 BV x 0.06) al ascenso.
Línea descendente A1	500/1,500	\$1,440 ↑	No califica para participar, pero contribuye \$90 (1,500 BV x 0.06 = \$90) al ascenso.
Línea descendente A2	7,500/22,500	\$1,350 ↑	Inicio en el grupo de ventas A de Línea descendente por el que la cantidad total de bonificación de \$1,350 (22,500 BV x 0.06) asciende.
Línea descendente A3	6,000/18,000	\$0	No se incluye en los cálculos de bonificación porque no ha alcanzado la Bonificación de rendimiento del 25 %.

Para el año calendario 2023, el ingreso promedio de Amway para todos los IBO registrados en EUA en el nivel Platino Fundador y niveles inferiores fue de \$841 antes de los gastos. Consulta [amway.com.do/income-disclosure](https://www.amway.com.do/income-disclosure) para obtener más detalles y la información más actualizada. Los ingresos dependen de muchos factores, como la base de clientes, la experiencia del negocio, el esfuerzo y la dedicación, así como de la calidad y el rendimiento del equipo de ventas de Línea descendente. Los siguientes porcentajes de IBO obtuvieron este viaje de incentivo en el 2023: Conferencia de Nuevos Platinos, 0.04459 %; Achievers por Invitación, 0.49492 %; Club Diamante, 0.03177 %; Selección Diamante, 0.01254%; NAGC, 0.00920 %.

# ANEXO | CÁLCULOS DE BONIFICACIONES

## Varios grupos de ventas calificados

Cuando calificas para la Bonificación de liderazgo por tener dos o más grupos de ventas en Línea descendente que califican en el nivel de PRODUCTOR PLATA o superior y el LBA de **al menos uno** de esos grupos de ventas es **igual o superior** al LBA publicado, el LBA publicado completo se pasará en Línea ascendente a tu auspiciador.

IBO	PV/BV	Ascenso	Base de ascenso
Tú	110/350	\$1,350 ↑	Tu cantidad de bonificación de \$21 ( $350 \text{ BV} \times 0.06$ ) es menor que el promedio que asciende a ti. Tu bonificación es de <b>\$1,191</b> ( $\$2,520 + \$21 - \$1,350$ ) y el resto asciende.
Línea frontal A	7,500/19,500	\$1,170 ↑	Inicio en el grupo de ventas A de Línea descendente por el que la cantidad total de bonificación de \$1,170 ( $19,500 \text{ BV} \times 0.06$ ) asciende.
Línea frontal B	7,500/22,500	\$1,350 ↑	Inicio en el grupo de ventas B de Línea descendente por el que la cantidad total de bonificación de \$1,350 ( $22,500 \text{ BV} \times 0.06$ ) asciende.

Si tu calificación para la bonificación se basa en dos o más grupos de ventas en Línea descendente y el LBA de **cada grupo es inferior** al LBA publicado, la cantidad de tu bonificación dependerá de la cantidad de tu BV en relación con el **promedio** de las cantidades que ascienden a ti.

Por ejemplo, si el 6 % de tu BV es **igual o superior** al promedio de la cantidad de bonificación que asciende desde tus grupos de Línea descendente, tú te quedas con las cantidades que ascienden a ti, y la cantidad de bonificación basada en tu BV asciende a tu auspiciador.

IBO	PV/BV	Ascenso	Base de ascenso
Tú	7,500/22,500	\$1,350 ↑	Tu cantidad de bonificación de \$1,350 ( $22,500 \text{ BV} \times 0.06$ ) es igual al promedio que asciende a ti. Tú te quedas con la cantidad ( <b>\$2,700</b> ) que asciende a ti.
Línea frontal A	7,500/22,500	\$1,350 ↑	Inicio en el grupo de ventas A de Línea descendente por el que la cantidad total de bonificación de \$1,350 ( $22,500 \text{ BV} \times 0.06$ ) asciende.
Línea frontal B	7,500/22,500	\$1,350 ↑	Inicio en el grupo de ventas B de Línea descendente por el que la cantidad total de bonificación de \$1,350 ( $22,500 \text{ BV} \times 0.06$ ) asciende.

Para el año calendario 2023, el ingreso promedio de Amway para todos los IBO registrados en EUA en el nivel Platino Fundador y niveles inferiores fue de \$841 antes de los gastos. Consulta [amway.com.do/income-disclosure](https://www.amway.com.do/income-disclosure) para obtener más detalles y la información más actualizada. Los ingresos dependen de muchos factores, como la base de clientes, la experiencia del negocio, el esfuerzo y la dedicación, así como de la calidad y el rendimiento del equipo de ventas de Línea descendente. Los siguientes porcentajes de IBO obtuvieron este viaje de incentivo en el 2023: Conferencia de Nuevos Platinos, 0.04459 %; Achievers por Invitación, 0.49492 %; Club Diamante, 0.03177 %; Selección Diamante, 0.01254%; NAGC, 0.00920 %.

# ANEXO | CÁLCULOS DE BONIFICACIONES

Sin embargo, si el 6 % de tu BV es inferior al promedio de las cantidades de bonificación que ascienden desde tus grupos de Línea descendente, la cantidad basada en tu BV se añade a la cantidad total que asciende a ti y el LBA (la cantidad promedio ascendida) se resta del monto, quedándote tú con la diferencia y transfiriendo la cantidad del LBA en Línea ascendente a tu auspiciador.

IBO	PV/BV	Ascenso	Base de ascenso
Tú	2,500/7,500	\$1,230 ↑	Tu cantidad de bonificación de \$450 (7,500 BV x 0.06) es menor que el promedio que asciende a ti. Tu bonificación es de <b>\$1,680</b> (\$2,460 + \$450 – \$1,230) y el resto salta.
Línea frontal A	7,500/20,000	\$1,200 ↑	Inicio en el grupo de ventas A de Línea descendente por el que la cantidad total de bonificación de \$1,200 (20,000 BV x 0.06) asciende.
Línea frontal B	7,500/21,000	\$1,260 ↑	Inicio en el grupo de ventas B de Línea descendente por el que la cantidad total de bonificación de \$1,260 (21,000 BV x 0.06) asciende.

## D. Bonificación de profundidad

La Bonificación mensual de profundidad se calcula de arriba abajo, comenzando por tu segundo nivel de IBO calificados y extendiéndose en Línea descendente hasta llegar al primer nivel que genera una Bonificación de profundidad a otro IBO. La bonificación se calcula por separado para cada uno de tus grupos calificados.

Hay tres factores que Amway aplica para llegar a la Bonificación mensual de profundidad que se paga a cada IBO elegible:

### Porcentaje de Bonificación de profundidad actual

El porcentaje de Bonificación de profundidad actual del 1 % se aplica al BV de grupo de los IBO elegibles para determinar la cantidad de bonificación que se usará en el cálculo de esta cantidad.

### Índice de BV y PV actual

Este es la misma relación promedio ponderado de BV a PV que se usa para calcular la Bonificación mensual de liderazgo.

### Ajuste de Bonificación mensual de profundidad

El ajuste de Bonificación mensual de profundidad, o MDA, es de **\$257**. Es una sexta parte del LBA publicado actualmente y se calcula de la misma manera que el LBA, pero usando el 1 % en lugar del 6 %<sup>22</sup>.

La Bonificación mensual de profundidad se calcula por separado para cada uno de tus grupos de ventas calificados y comienza por determinar la cantidad base de la bonificación. La cantidad base, que es la Bonificación de profundidad mensual total generada por un grupo calificado antes de la aplicación del MDA, es el 1 % del BV de todos los IBO de Línea

descendente calificados comenzando con tu segundo nivel y extendiéndose hacia abajo hasta el segundo nivel por debajo del siguiente IBO de Línea descendente calificado para la bonificación.

### Bonificación mensual de profundidad cuando la cantidad base es igual o superior al MDA

Cuando la cantidad base del grupo de ventas es igual o superior al MDA, el MDA se convierte en la cantidad mínima garantizada que se pagará a tu destinatario de la Bonificación de profundidad de Línea ascendente cuando califiques para la bonificación. Si el 1 % del BV del Líder de Línea frontal del grupo es igual o superior al MDA, tú te quedas con la cantidad base completa de ese grupo. Sin embargo, si el 1 % del BV del Líder de Línea frontal del grupo es menor que el MDA, el faltante se toma de la cantidad base de ese grupo para cumplir con el mínimo garantizado, y tú te quedas con el saldo.

### Bonificación mensual de profundidad cuando la cantidad base es menor que el MDA

Cuando la cantidad base del grupo de ventas es inferior al MDA, la cantidad base de ese grupo se convierte en la cantidad mínima garantizada que se pagará a tu destinatario de la Bonificación de profundidad de Línea ascendente cuando califiques para la Bonificación mensual de profundidad. Si el 1 % del BV del Líder de Línea frontal del grupo es igual o superior a este mínimo garantizado, tú te quedas con la cantidad base completa de ese grupo. Sin embargo, si el 1 % del BV del Líder de Línea frontal del grupo es menor que este mínimo garantizado, el faltante se toma de la cantidad base de ese grupo para cumplir con el mínimo garantizado, y tú te quedas con el saldo.

<sup>22</sup>Para simplificar, en los siguientes ejemplos, utilizamos un MDA de \$225, que se basa en una relación BV/PV media de 3 a 1 en lugar de la relación actual de 3.43 a 1, en la que se basa el MDA actual.

# ANEXO | CÁLCULOS DE BONIFICACIONES

## Ejemplo: Situación y cálculos de Bonificación mensual de profundidad

IBO	PV/BV			
Tú	●			
Línea frontal A	7,500/22,500			La cantidad base de tu MDB de la Línea frontal B es la suma de las cantidades de bonificación de las Líneas descendentes A-G (\$928.50). Tú te quedas con la cantidad completa porque la Línea frontal B cumplió con la cantidad mínima garantizada. ↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓
Línea frontal B	7,500/22,500			
Línea frontal C	7,500/22,500			
Línea descendente A	350/1,050	→→→→	$1,050 \times 0.01 = \$10.50$	Tu segundo nivel comienza aquí.
Línea descendente B	500/1,500	→→→→	$1,500 \times 0.01 = \$15$	
Línea descendente C	100/300	→→→→	$300 \times 0.01 = \$3$	
Línea descendente D	7,500/22,500	→→→→	$22,500 \times 0.01 = \$225$	La Línea descendente D es el siguiente calificador de Bonificación de profundidad.
Línea descendente E	7,500/22,500	↘		Las Líneas descendentes E-G califican a la Línea descendente D para MDB.
Línea descendente F	7,500/22,500	→→→→	$22,500 \times 3 \times 0.01 = \$675$	
Línea descendente G	7,500/22,500	↗		
Línea descendente G-1	7,500/22,500	→→→→		La Bonificación mensual de profundidad para la Línea descendente D es de \$225 ( $22,500 \times 0.01$ )

Debido a que tus Líneas frontales A, B y C cumplen con la garantía mínima para tu calificación de Bonificación mensual de profundidad de Línea ascendente al generar el MDA ( $22,500 \times 0.01 = \$225$ ) en el ejemplo anterior, tu calificación de Bonificación de profundidad de Línea ascendente también obtiene el 1 % del BV de tus IBO de Línea frontal.



# ANEXO | CALIFICACIONES DE PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS

El Plan de Compensación de Empresarios independientes de Amway está diseñado para recompensar y reconocer a los IBO por lograr importantes hitos del negocio. Conocido como niveles de distinción, los IBO que alcanzan estos hitos son elegibles para recibir una Bonificación de rendimiento mensual sobre las ventas de productos calificados en la Bonificación de rendimiento del 25 %. Comenzando en el nivel de PRODUCTOR PLATA, estos IBO también recibirán un distintivo único por cada nuevo nivel de distinción que obtengan. Las bonificaciones, premios y reconocimientos adicionales, tal como se describen en este Anexo, están disponibles para los IBO que obtengan la categoría PLATINO o superior. Los requisitos de calificación para estos incentivos adicionales se describen a continuación.

## Auspiciador del 25 %

Calificas como AUSPICIADOR del 25 % si registras uno o más grupos de ventas de Norteamérica que alcancen la Bonificación de rendimiento del 25 %.

## Productor Plata

Calificas como PRODUCTOR PLATA cada vez que alcances cualquiera de los siguientes:

- Generas PV de grupo de al menos 7,500 PV.
- Generas PV de grupo de al menos 2,500 PV, pero menos de 7,500 PV, y registras personal o localmente (foster) a un grupo de Norteamérica que califique a la Bonificación de rendimiento del 25 %.
- Registras personal o localmente (foster) por lo menos a dos grupos de ventas de Norteamérica que califiquen a la Bonificación de rendimiento del 25 %. Los grupos registrados internacionalmente no se pueden usar para la calificación de PRODUCTOR PLATA.

## Productor Oro

Calificas como PRODUCTOR ORO si alcanzas la calificación PRODUCTOR PLATA durante tres meses del Año de rendimiento. Quienes califiquen por primera vez podrán usar un periodo continuo de 12 meses para alcanzar los tres meses calificados. Los grupos registrados internacionalmente no se pueden usar para la calificación de PRODUCTOR ORO.

## Platino

Llegar a PLATINO es un logro importante. El PLATINO es considerado como líder de sus propios grupos. Como PLATINO, tú capacitas y motivas a tus grupos, y les enseñas a encargarse de las responsabilidades de liderazgo de sus propios grupos. En resumen, llegar a PLATINO significa que estás entrando a una nueva fase del negocio Amway. Continuarás con las actividades que te hicieron llegar a PLATINO (vender productos al por menor y registrar a los IBO para que hagan lo mismo), pero ahora también se te reconoce como Líder con responsabilidades nuevas, desafiantes y emocionantes.

Calificas como PLATINO si alcanzas la calificación PRODUCTOR PLATA durante seis meses del Año de rendimiento. Quienes califiquen por primera vez podrán usar un periodo continuo de 12 meses para alcanzar seis meses de PRODUCTOR PLATA calificado, tres de los cuales deben ser consecutivos. Para recalificar como PLATINO, debes alcanzar por lo menos seis meses de PRODUCTOR PLATA calificado dentro del Año de rendimiento. Los grupos registrados internacionalmente no se pueden usar para la calificación de PRODUCTOR PLATA.

Los IBO que califican para la categoría PLATINO por primera vez (quienes en el año fiscal de su calificación Platino por primera vez tienen al menos seis meses de PRODUCTOR PLATA –no es necesario que sean consecutivos– con al menos tres Patas al 6 % o Bonificación de rendimiento superior en esos mismos seis meses) puede optar por recibir estos incentivos adicionales:

- Una invitación a la Conferencia de Nuevos Platinos: un seminario empresarial de dos días con gastos pagados que ofrece capacitación de primera categoría y la oportunidad de relacionarte con miembros del personal y ejecutivos de Amway. Para recibir una invitación, un IBO también debe cumplir con los requisitos de calificación para la Conferencia de Nuevos Platinos.

## Platino Fundador

Calificas como PLATINO FUNDADOR si alcanzas la calificación PRODUCTOR PLATA durante los 12 meses del Año de rendimiento. También puedes calificar por virtud de la equivalencia de volumen. Si calificas al nivel de Bonificación de rendimiento del 25 % en 10 u 11 meses del año fiscal y generas por lo menos 108,000 PV totales, se te considera calificado por todos los 12 meses en virtud de la Equivalencia de volumen. Esto también califica como un grupo de 12 meses. El PV total incluye todo el PV personal, así como el de todos los IBO de Línea descendente. Los grupos registrados internacionalmente no se pueden usar para la calificación de PLATINO FUNDADOR.

## Rubí y Rubí Fundador

Calificas como RUBÍ si generas volumen de PV Rubí de por lo menos 15,000 PV en un solo mes.

Calificas como RUBÍ FUNDADOR si alcanzas la calificación RUBÍ durante los 12 meses del Año de rendimiento.

Los IBO que califican como RUBÍ o RUBÍ FUNDADOR son elegibles para recibir estos incentivos adicionales:

- Una Bonificación Rubí.

Para el año calendario 2023, el ingreso promedio de Amway para todos los IBO registrados en EUA en el nivel Platino Fundador y niveles inferiores fue de \$841 antes de los gastos. Consulta [amway.com.do/income-disclosure](https://www.amway.com.do/income-disclosure) para obtener más detalles y la información más actualizada. Los ingresos dependen de muchos factores, como la base de clientes, la experiencia del negocio, el esfuerzo y la dedicación, así como de la calidad y el rendimiento del equipo de ventas de Línea descendente. Los siguientes porcentajes de IBO obtuvieron este viaje de incentivo en el 2023: Conferencia de Nuevos Platinos, 0.04459 %; Achievers por Invitación, 0.49492 %; Club Diamante, 0.03177 %; Selección Diamante, 0.01254%; NAGC, 0.00920 %.

# ANEXO | CALIFICACIONES DE PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS

## Zafiro y Zafiro Fundador

Calificas como ZAFIRO si alcanzas uno de los siguientes por seis meses:

- Generar PV de Grupo de por lo menos 2,500 PV y registrar personal o localmente (foster) a dos grupos de Norteamérica que califiquen a la Bonificación de Rendimiento del 25 %.

### O

- Registrar personal o localmente (foster) a tres grupos de Norteamérica o más que califiquen a la Bonificación de rendimiento del 25 %.

Calificas como ZAFIRO FUNDADOR si alcanzas la calificación ZAFIRO durante los 12 meses del Año de rendimiento o en virtud de la Equivalencia de volumen, que dura 10 u 11 meses del Año de rendimiento, y también generas al menos 252,000 PV total.

Los grupos registrados internacionalmente no se pueden usar para la calificación de Zafiro.

## Esmeralda y Esmeralda Fundador

Calificas como ESMERALDA si alcanzas la calificación PLATINO y registras personal, personal o internacionalmente (foster) a tres grupos o más, y cada uno de ellos califica a la Bonificación de rendimiento del 25 % durante al menos seis meses del Año de rendimiento.

Calificas como ESMERALDA FUNDADOR si alcanzas la calificación ESMERALDA durante los 12 meses del Año de rendimiento. También puedes calificar por virtud de la equivalencia de volumen.

Los IBO que califican como ESMERALDA o ESMERALDA FUNDADOR son elegibles para recibir estos incentivos adicionales:

- La Bonificación Esmeralda anual\*.
- Participación en la bonificación de reparto de utilidades para Esmeraldas.‡

## Diamante o Diamante Fundador

Calificas como DIAMANTE si registras personal o internacionalmente (foster) a seis grupos de ventas o más (tres deben ser de Norteamérica), y cada uno de ellos califica a la Bonificación de rendimiento del 25 % durante al menos seis meses del Año de rendimiento.

Calificas como DIAMANTE FUNDADOR si alcanzas la calificación bonificación Esmeralda y registras personal, o internacionalmente (foster) a seis grupos de ventas o más, y cada uno de ellos califica a la Bonificación de rendimiento del 25 % durante los 12 meses del Año de rendimiento; un grupo también puede calificar por virtud de la equivalencia de volumen.

Los IBO que califican como DIAMANTE o DIAMANTE FUNDADOR son elegibles para recibir estos incentivos adicionales:

- Las bonificaciones Esmeralda y Diamante anuales.\*
- La bonificación Diamante Plus anual, siempre y cuando tengas siete grupos de Norteamérica calificados o más.\*
- Participación en la bonificación de reparto de utilidades para Esmeraldas.\*

## Programa de Premio y Reconocimiento Global

Para los IBO que alcancen la categoría de DIAMANTE EJECUTIVO y superiores, el programa de Premio y Reconocimiento Global ofrece una única vía de calificación basada en la Tabla de calificación de Premio y Reconocimiento Global establecida en la página A-13.

### Diamante Ejecutivo, Diamante Ejecutivo Fundador, Doble Diamante, Doble Diamante Fundador, Triple Diamante y Triple Diamante Fundador

Los IBO que califican como DIAMANTE EJECUTIVO a través de TRIPLE DIAMANTE FUNDADOR son elegibles para recibir estos incentivos adicionales:

- Un premio al contado por primera vez que califiques a cada nuevo nivel de distinción y un premio al contado por segunda vez por calificación consecutiva.
- Participación en la bonificación de reparto de utilidades para Esmeraldas.\*
- Las bonificaciones Esmeralda, Diamante y Diamante Plus anuales.\*

### Corona, Corona Fundador, Embajador Corona y Embajador Corona Fundador

Los IBO que califican como CORONA a través de EMBAJADOR CORONA FUNDADOR son elegibles para recibir estos incentivos adicionales:

- Un premio al contado por primera vez que califiques a cada nuevo nivel de distinción y un premio al contado por segunda vez por calificación consecutiva.
- Participación en la bonificación de reparto de utilidades para Esmeraldas.\*
- Las bonificaciones Esmeralda, Diamante y Diamante Plus anuales.\*
- Exhibición de un retrato en el «Salón de Logros» de la Sede mundial de Amway.

‡ Los grupos registrados internacionalmente pueden usarse para premios desde ESMERALDA hasta DIAMANTE FUNDADOR. No se pueden usar con el fin de calificar para estas bonificaciones. La participación está sujeta a cumplir con los requisitos de cada bonificación.

# ANEXO | CALIFICACIONES DE PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS

## Criterios de calificación de Premio y Reconocimiento Global

Premio y Reconocimiento Global reconoce a los IBO usando una combinación de desarrollo de liderazgo en amplitud y profundidad. La amplitud se mide en los grupos Platino Fundador («FP») auspiciados, pero no incluyen grupos auspiciados internacionalmente<sup>1</sup> o grupos sin un Platino Fundador. La profundidad se mide en Créditos de calificación (QC) de acuerdo con el programa de Créditos de calificación que se encuentra en la Tabla de calificación de Premio y Reconocimiento Global que se establece a continuación.

Los negocios múltiples, n.º 1 y n.º 2, deben ser al menos Platino Fundador para que un grupo de ventas aporte hasta un Crédito de calificación. Para que un Platino Fundador pueda aportar más de un Crédito de calificación, el negocio múltiple debe ser Destinatario de bonificación Esmeralda en el mercado local. Los Créditos de calificación de Platinos Fundadores están limitados a tres por grupo de ventas. Los niveles de calificación de premio se determinan a través de una combinación de grupos de ventas de Platino Fundador y Créditos de calificación de acuerdo con la Tabla de calificación de Premio y Reconocimiento Global que aparece a continuación.

## Tabla de calificación del Premio y Reconocimiento Global

	Nivel de premio	Grupos FP	Créditos de calificación (QC)	QC máximos por grupo
Consejo de Fundadores	Embajador Corona Fundador	14+	100	Hasta 12 QC por grupo
	Embajador Corona	14+	88	
	Corona Fundador	12+	76	
	Corona	12+	64	
Líder de líderes	Triple Diamante Fundador	10+	52	Hasta 9 QC por grupo
	Triple Diamante	10+	43	
	Doble Diamante Fundador	8+	34	
	Doble Diamante	8+	25	
Nuevo líder global	Diamante Ejecutivo Fundador	6 o más	16	Hasta 6 QC por grupo
	Diamante Ejecutivo	6 o más	10	

<sup>1</sup>Los grupos registrados internacionalmente pueden usarse para premios desde ESMERALDA hasta DIAMANTE FUNDADOR. No se pueden usar con el fin de calificar para estas bonificaciones. La participación está sujeta a cumplir con los requisitos de cada bonificación.

Para el año calendario 2023, el ingreso promedio de Amway para todos los IBO registrados en EUA en el nivel Platino Fundador y niveles inferiores fue de \$841 antes de los gastos. Consulta [amway.com.do/income-disclosure](https://www.amway.com.do/income-disclosure) para obtener más detalles y la información más actualizada. Los ingresos dependen de muchos factores, como la base de clientes, la experiencia del negocio, el esfuerzo y la dedicación, así como de la calidad y el rendimiento del equipo de ventas de Línea descendente. Los siguientes porcentajes de IBO obtuvieron este viaje de incentivo en el 2023: Conferencia de Nuevos Platinos, 0.04459 %; Achievers por Invitación, 0.49492 %; Club Diamante, 0.03177 %; Selección Diamante, 0.01254%; NAGC, 0.00920 %.

# ANEXO | GESTIÓN DE TU NEGOCIO INDEPENDIENTE AMWAY

La piedra angular de un negocio independiente Amway es la venta de productos. En consecuencia, para continuar con su estatus como Empresario independiente de Amway, los IBO que se hayan registrado en Amway antes del 1 de enero de 2022 y tengan un mes en el que generen un Valor en puntos (PV) positivo sin generar ninguna Venta verificada a clientes (VCS) deben generar VCS equivalentes al menos al 60 % de su PV en uno de los próximos cinco meses consecutivos. Si el IBO no cumple con este requisito, Amway rescindirá su contrato de IBO y proporcionará un reembolso de las cuotas de Servicios y apoyo al Negocio Amway y de la Membresía de la Independent Business Owners Association International (IBOAI). Amway ofrecerá a dicho IBO la opción de unirse al programa de Cliente preferencial, siempre que la elegibilidad para unirse al programa de Cliente preferencial permanezca abierta y esté sujeta a los Términos y Condiciones del programa de Cliente preferencial.

Los IBO que se hayan registrado en Amway a partir del 1 de enero de 2022 y tengan un mes siguiente al mes en el que se registren en el que generen PV positivo sin generar ninguna VCS deben generar VCS igual a al menos el 60 % de su PV en uno de los próximos cinco meses consecutivos. Si el IBO no cumple con este requisito, Amway rescindirá su contrato de IBO y proporcionará un reembolso de las cuotas de Servicios y apoyo al Negocio Amway o de la Membresía de la IBOAI. Dichos IBO pueden continuar como clientes, pero no serán elegible para unirse al programa de Cliente preferencial de Amway.



# CÓMO ADMINISTRAR TU NEGOCIO

## CONTENIDO DE LAS SECCIONES

Información y cómo ordenar productos.....	B-1
AMWAY <b>PROMISE</b> ™.....	B-1
Devoluciones.....	B-1
Garantía y programa de servicio.....	B-1
Protección de responsabilidad civil del producto.....	B-2
Procedimientos para el manejo de quejas.....	B-2
Impuesto a las ventas.....	B-2
Licencias de negocios.....	B-2
Ordenanzas de zonificación.....	B-2
Contabilidad básica.....	B-2
Impuesto sobre ingresos.....	B-3
Seguro.....	B-3
Materiales de capacitación y de apoyo al negocio.....	B-3
Declaración sobre responsabilidad.....	B-4
Planificación de sucesión.....	B-4
Tiendas asociadas.....	B-4



# ADMINISTRACIÓN DE TU NEGOCIO

## Información de productos y cómo ordenar

[Amway.com](http://Amway.com) es un gran recurso para ayudarte a administrar tu negocio. Ingresa para descubrir muchos recursos y herramientas excelentes, listados de compras, información detallada de productos y mucho más.

La disponibilidad y los precios de los productos están sujetos a cambios sin aviso previo, aunque generalmente comunicamos las actualizaciones a través de [amway.com](http://amway.com). Si aparece alguna información errónea, si tienes preguntas o necesitas ayuda para realizar una orden, comunícate con el Servicio al Cliente. Están a tu disposición para ayudarte.

## AMWAYPROMISE

En Amway, sabemos que nuestro éxito depende del éxito de nuestros Empresarios independientes y la confianza que los demás tienen en nuestros productos. Nuestra meta es brindar satisfacción del cliente y nuestra promesa es proteger sus compras.

**Como cliente** Si tu cliente realiza una compra a Amway, obtendrá algo más que productos de calidad – recibe la promesa de que protegeremos esa compra. Si no está satisfecho con el producto, podrá reemplazarlo, cambiarlo o devolverlo dentro del plazo de su Garantía de satisfacción.

**Como Empresario independiente** Sabemos que convertirse en Empresario independiente de Amway no es poca cosa. Desde el comienzo, las personas han sido nuestra prioridad – y cuando eres un Empresario independiente de Amway, estamos comprometidos a apoyarte en cada paso del camino, desde un comienzo moderado hasta el éxito obtenido con esfuerzo y compromiso.

**Garantía de inicio sin costo** Sin requisitos de compra y con registro de cortesía durante el primer año para los nuevos Empresarios independientes de Amway.

**100 % garantía de satisfacción** Asegura satisfacción con los productos Amway o la oportunidad del negocio. Si por cualquier razón no estás totalmente satisfecho con nuestros productos, puedes devolverlos dentro de los 180 días a partir de la fecha de compra para cambiarlos o recibir un reembolso del precio del producto e impuesto aplicable.<sup>†</sup>

## Devoluciones

¡Es fácil hacer devoluciones! Los IBO y los Clientes registrados que realizan órdenes a Amway y reciben la entrega de productos directamente de Amway pueden devolver artículos utilizando la información incluida con cada orden. Puedes encontrar información adicional en [amway.com](http://amway.com) buscando «devoluciones». Para cualquier consulta, comunícate con el Servicio al Cliente al 1-800-253-6500.

A los Empresarios independientes de Amway se les cobra una tarifa de procesamiento de \$5.95 por cada factura. Sin embargo, ninguna mercancía que se devuelva debido a errores o daños en la entrega tendrá un cargo por procesamiento.

Ten en cuenta que los IBO solo podrán devolver compras realizadas para su uso personal, familiar o de algún miembro de su hogar de acuerdo con la Garantía de satisfacción. Los artículos comprados para inventario del IBO pueden ser devueltos solamente de acuerdo con la regla de recompra. La regla de recompra se aplica si el/la IBO decide abandonar el negocio, o si se hace una excepción porque el/la IBO

puede estar cambiando de método de entrega o sufriendo dificultades financieras graves. Las devoluciones por excepción son revisadas caso por caso de acuerdo con la política de devoluciones por excepción de Amway. Los miembros del personal de devoluciones se reservan el derecho, según su exclusivo criterio, de tomar la decisión definitiva respecto a todas las solicitudes de devolución por excepción. Amway no vende inventario a consignación, por lo que deberías ordenar solamente lo que planees razonablemente vender durante el mes. Para obtener más información sobre devoluciones de clientes y las obligaciones del IBO respecto al servicio de garantía de satisfacción, consulta la sección «garantía de satisfacción» más atrás y la Regla 4.9 de las Reglas de conducta. Para obtener más información sobre devoluciones de los IBO, consulta las Reglas 4.10 y 4.11 de las Reglas de conducta.

<sup>†</sup> Se aplican garantías limitadas específicas a productos determinados. Los productos Atmosphere™, eSpring™ y iCook™ tienen un plazo de devolución de 120 días. Los artículos de las Tiendas asociadas deben devolverse en la tienda asociada donde fueron comprados. Esta Garantía de satisfacción no se aplica a compras por IBO para inventario.

Algunos artículos como alimentos y bebidas consumibles no pueden devolverse, a menos que estén defectuosos cuando se reciben.

Los apoyos de ventas solo pueden ser devueltos por los IBO durante los primeros 90 días después de su registro.

## Garantía y Programa de servicio

Protección en el punto de venta y cuando se reemplazan filtros y otros componentes de los productos. Determinados productos tienen sus propias garantías, como se indica en las páginas de productos. Además, si cualquier dispositivo mecánico sufre desperfectos dentro de los 180 días a partir de la fecha de compra, Amway decidirá si lo repara, lo reemplaza o emite un reembolso por dicho dispositivo. Esta garantía, que no cubre los daños a un producto producidos accidentalmente o por su uso incorrecto, brinda derechos legales específicos. Puede haber otros derechos que varíen entre estados. Debido a que nuestro inventario se abastece continuamente con nueva mercadería, es posible que se sustituya un producto con otro similar del mismo valor o más alto, sin costo adicional.

Puedes solicitar una copia de la garantía antes de realizar la orden. Los reclamos de garantía para las compras en tiendas asociadas deben dirigirse a la Tienda asociada.

**Servicio al Cliente** Asistencia para cualquier consulta relacionada con los productos o la oportunidad del negocio. Correo electrónico: [customer.service@amway.com](mailto:customer.service@amway.com) Teléfono: 1-800-253-6500

**El derecho a saber** Prometemos ser transparentes y comunicativos en todo lo relacionado con nuestras ofertas de servicio y protección.

Si deseas más información sobre devoluciones, políticas y procedimientos visita [amway.com/amway-promise](http://amway.com/amway-promise) y haz clic en el enlace para «Ver detalles» bajo la sección de 100 % Garantía de satisfacción. Para conocer las obligaciones de los IBO respecto a devoluciones de clientes de acuerdo con la garantía de satisfacción, consulta la Regla 4.9 de las Reglas de conducta.

# ADMINISTRACIÓN DE TU NEGOCIO

## Protección de responsabilidad civil del producto

Amway cuenta con un seguro de responsabilidad civil por los productos que protege tanto a Amway como a los IBO contra los daños causados por productos defectuosos. Un producto puede estar defectuoso por la forma en que se fabricó o por la forma en que se diseñó. Sin embargo, el seguro de Amway no cubre su uso descuidado o negligente, el uso incorrecto de un producto o recomendar que un producto sea usado de cualquier otra forma que la prevista. Sin embargo, es importante tener en cuenta que el Plan de la Asociación de Beneficios para Empresarios independientes (IBOBA), detallado más adelante, no ofrece cobertura de responsabilidad civil por los productos y no debe ser confundido con la cobertura de Amway de responsabilidad civil por los productos.

## Procedimientos para gestionar quejas

1. Pídele al cliente que explique cómo ocurrió el daño. Asegúrate de conseguir el nombre del producto y cuándo sucedió el daño, luego anota el nombre, la dirección y el teléfono del cliente.
2. No digas que Amway pagará por los daños. Simplemente comunícale que Amway se comunicará con él o ella para hablar sobre el daño.
3. Solicita al cliente que conserve el producto dañado.
4. Llámamos o escríbenos con la información y nosotros trataremos directamente con el cliente. Llama o escribe a:

Amway Product Liability Claims  
7575 Fulton Street East  
Ada, MI 49355-0001  
616-787-6896  
Email: [product.liability.claims@amway.com](mailto:product.liability.claims@amway.com)

## Impuesto sobre ventas

Vender productos y servicios a tus clientes requiere recolectar y remitir diversos impuestos a las ventas estatales y locales. Amway ha hecho todos los esfuerzos posibles por hacer que sea lo más fácil posible, razón por la que hemos celebrado acuerdos de recolección con todas las autoridades fiscales estatales y locales correspondientes. Estos acuerdos permiten a Amway recolectar en tu nombre los impuestos a las ventas requeridos en el punto de venta y remitirlos a las autoridades fiscales correspondientes. Como resultado, no necesitarás obtener una licencia de impuesto a las ventas para tu negocio. En cambio, operarás de acuerdo con la licencia de impuesto a las ventas adjudicada a Amway en cada estado, condado o municipalidad.

Si tienes preguntas respecto al impuesto a las ventas, comunícale con el Servicio al cliente al 1-800-253-6500 o visita [amway.com/business-center/tax-information](http://amway.com/business-center/tax-information).

## Licencias de negocios

Algunos gobiernos estatales y locales tienen leyes y ordenanzas que requieren que los operadores de negocios registren su negocio y, algunas veces, paguen una tarifa anual por el privilegio de hacer negocios en ese estado o esa municipalidad. Un par de ejemplos: el estado de Nevada requiere que la mayoría de los negocios obtengan una licencia estatal de negocios anual, y en California, las ciudades de San José y Los Ángeles requieren una licencia de negocios. Debes confirmar cualquier obligación estatal o local que tengas y solicitar una copia de cualquiera de estas leyes u ordenanzas. Muchas ordenanzas no aplican al Plan de Compensación del Empresario independiente de Amway, pero debes cumplir con la ley cuando sí aplican.

## Ordenanzas de zonificación

Algunos gobiernos locales tienen ordenanzas de zonificación que limitan o prohíben la operación de un negocio comercial desde el hogar. Si bien la mayoría de dichas ordenanzas de zonificación no aplican al Plan de Compensación del Empresario independiente de Amway, debes confirmarlo con la oficina de tu gobierno local. Es tu responsabilidad cumplir con todas las zonificaciones y demás requisitos municipales para operar tu negocio.

## Contabilidad básica

Como empresario, es importante que dirijas tus asuntos de manera profesional y formal, lo cual incluye mantener una contabilidad y registros precisos para seguir tu productividad. Registrar de forma precisa los ingresos y gastos de tu negocio y conservar los documentos originales que corroboran ambos no solo será útil durante la época tributaria sino que también te ayudará a alcanzar las metas de tu negocio.

Para ayudar a mantener tu contabilidad, puedes:

- Comprar uno de varios programas de contabilidad económicos para tu computadora.
- Hablar con tu Auspiciador (o con tu Platino de Línea ascendente) sobre sus métodos.
- Consultar a un asesor fiscal calificado, preferentemente un CPA, quien tiene los conocimientos y la experiencia para recomendar una estrategia contable efectiva para ti.

Implementar métodos contables efectivos te permitirá dedicar más atención y energía a construir tu negocio.

# ADMINISTRACIÓN DE TU NEGOCIO

## Impuesto a las ganancias

Como cualquier dueño de un negocio con fines de lucro, tus ingresos están sujetos a impuestos y deben informarse en tu declaración personal de impuesto a las ganancias. Los ingresos y gastos de tu negocio deben ser resumidos por separado en el Formulario 1040 del Servicio de Impuestos Internos (IRS), para lo cual lo más probable es que uses la Tabla C. Asimismo, tendrás que emitir un Formulario 1099-MISC para los IBO de Línea descendente. Si el monto total de tus compras de Amway es \$5,000 o más en un año calendario, y/o si tus ingresos de Amway son de \$600 o más, la ley le exige a Amway que emita un Formulario 1099-MISC para ti. Tus ingresos de Amway también pueden incluir elementos que se pueden reportar como servicios, actividades, tarjetas de obsequio, etc.

Ten en cuenta que Amway debe tener archivado un número de identificación del contribuyente válido para tu negocio para poder informar correctamente los pagos de bonificaciones. Debido a que tienes la oportunidad de obtener ingresos muy rápidamente a través de las Bonificaciones de Rendimiento, debes confirmar que Amway tenga tu Número del Seguro Social correcto, u otro número de identificación del contribuyente, especialmente si no lo proporcionaste durante el registro. Si no le proporcionas esta información a Amway, los pagos de tus bonificaciones pueden estar sujetos a una retención adicional de impuestos según lo requerido por el Código de Impuestos Internos.

Comunícate con un asesor fiscal calificado, preferentemente un CPA, para obtener orientación.

## Seguros

Cuando te registras como IBO, te conviertes en miembro de la Asociación de Beneficios para Empresarios independientes (IBOBA), una asociación sin fines de lucro que promueve los intereses de sus miembros para usar el poder de las compras grupales. Los beneficios y servicios, como programas de viaje, incluyen alquileres de automóviles, descuentos en hoteles, descuentos en atención médica con o sin seguro médico, y también se ofrece información y foros educativos.

Uno de los beneficios de la membresía de IBOBA son los valiosos planes de seguro personal y familiar que los IBO pueden obtener a tarifas de grupo favorables. Por una cuota adicional, USI Affinity<sup>SM</sup> administra diversos planes de seguros diseñados para prestar servicio a las necesidades de seguros personales y familiares de cada IBO. Estos incluyen seguro médico, odontológico, oftalmológico, de vida, de incapacidad, contra accidentes, de automóviles, de vivienda y hasta de mascotas. Otras ofertas valiosas de USI Affinity incluyen una tarjeta gratis para descuentos de salud que te permite recibir descuentos en servicios de salud participantes de todo EUA. Para obtener más información sobre opciones de seguro personal y familiar, puedes visitar [amway.com](http://amway.com) y ver Tiendas asociadas, o llamar al 1-800-254-2327.

## Materiales de capacitación y de apoyo al negocio

La educación, capacitación y motivación son crucialmente importantes para construir un negocio independiente exitoso. Para educarte sobre el negocio y ayudarte en tu propia capacitación y motivación, así como para enseñarte a capacitar y motivar a otros, Amway elabora diversos materiales y servicios de respaldo a la comercialización. Todos los materiales producidos y distribuidos por Amway están sujetos a su Regla 4.9 de garantía de satisfacción, su Regla 4.10 de Recompra y su Regla 4.11 de Otras devoluciones.

Algunos IBO producen independientemente o consiguen y distribuyen sus propios Materiales de apoyo al negocio (BSM), según lo definido en la Regla 7 de las Reglas de conducta. Estos pueden incluir materiales promocionales, libros, revistas, rotafolios y otros materiales impresos, literatura en línea, sitios de internet, publicidad, audio, video, medios digitales, reuniones y seminarios educativos. Algunos IBO obtienen ingresos adicionales aparte de sus ingresos como IBO por la venta de BSM.

Puedes decidir que estos materiales pueden ayudarte a construir tu negocio, o no. Es tu decisión. Nadie puede presionarte a comprar estos materiales. Tu propio juicio debe guiarte al decidir lo que es mejor para tu negocio independiente, poniendo en consideración entre otras cosas el costo, el beneficio y la dedicación de tiempo asociados con la compra y el uso de estos materiales. Amway no obtiene ingresos por la compra de BSM a los IBO o a terceros.

La Regla 7 de las Reglas de conducta requiere que los IBO que venden BSM determinadas políticas mínimas de devolución y reembolso. Para obtener más detalles consulta la Regla 7. Todos los IBO tienen la libertad de comprar o dejar de comprar BSM en cualquier momento.



# ADMINISTRACIÓN DE TU NEGOCIO

---

## Declaración sobre responsabilidad

Al vender suplementos nutricionales y productos de salud y estado físico, debes cumplir con muchas leyes estatales y federales.

Es muy importante que uses solamente afirmaciones de productos incluidas en la literatura autorizada. El uso de afirmaciones incorrectas de literatura no autorizada puede presentar erróneamente a los suplementos nutricionales como medicamentos, lo que conduce a infracciones de regulaciones sobre suplementos nutricionales.

Con respecto a los productos de nutrición y suplementos, deja que tus clientes seleccionen los productos más adecuados para sus necesidades. A menos que seas médico, no debes diagnosticar problemas de salud o recomendar remedios para enfermedades.

Los clientes deben consultar con un médico antes de comenzar un programa de cambio de estilo de vida importante, especialmente programas intensivos de pérdida de peso o de ejercicios. Si tus clientes sufren dolores o malestares al seguir un programa de cambio de estilo de vida, deben discontinuar el programa y consultar con su médico.

No uses testimonios de clientes que informen mejoras en la salud después de usar suplementos Nutrilite. En situaciones en las que los clientes logren resultados de pérdida de peso o ejercicios por el uso de productos Nutrilite, puedes usar testimonios solamente si te aseguras de tener pruebas documentadas para apoyar las afirmaciones en el momento en que las hagas.

## Planificación de sucesión

A medida que un o una IBO construye su negocio, debe considerar la planificación de su sucesión, incluida la forma en que el o la IBO pueda querer que se transfiera su negocio de acuerdo con el contrato de IBO. Pero la planificación de sucesión no se limita a la manera en que un negocio puede ser transferido a través de contratos o estrategias de planificación sucesoria. Las consideraciones adicionales incluyen cómo quieres sumar a tus hijos o a otras personas a tu negocio durante tu vida para garantizar la continuidad de tu negocio. Estos son temas que deberías conversar con tu asesor fiscal y tu abogado.

Amway está a tu disposición para guiarte a través de este proceso. Para obtener más información sobre la planificación de sucesión, comunícate con el Departamento de Reglas y Conductas del negocio.

## Tiendas asociadas

Las Tiendas asociadas traen la conveniencia de comprar en tiendas minoristas nacionales con todo en un lugar seguro, a través del sitio web de Amway. Cada sitio de Tienda asociada individual participante brinda su propio carrito, procesa tu orden, lo envía y se encarga de las consultas al servicio al cliente.

Explora las Tiendas asociadas en [amway.com](http://amway.com).

# REGLAS DE CONDUCTA

## CONTENIDO DE LAS SECCIONES

<b>1. Introducción</b> .....	<b>C-2</b>
1.1. Relación contractual .....	C-2
1.2. Elección de derecho aplicable .....	C-2
1.3. Divisibilidad .....	C-2
<b>2. Definiciones</b> .....	<b>C-2</b>
2.1. Plan de compensación del IBO de Amway (o Plan) .....	C-2
2.2. Obras protegidas por derechos de reproducción .....	C-2
2.3. Cliente .....	C-2
2.4. Afirmaciones de ingresos .....	C-2
2.5. Negocio Independiente (IB) .....	C-2
2.6. Empresario independiente (IBO) .....	C-2
2.7. Consejo de la IBOAI .....	C-2
2.8. Línea de auspicio (LOS) .....	C-2
2.9. Información de LOS .....	C-3
2.10. Marcas .....	C-3
2.11. Prospecto .....	C-3
2.12. Estándares de control de calidad para contenido («Estándares de contenido de los QAS»).....	C-3
2.13. Región .....	C-3
2.14. Uso .....	C-3
<b>3. Cómo convertirse en IBO</b> .....	<b>C-3</b>
3.1. Acuerdo de registro .....	C-3
3.2. Aceptación o rechazo del Acuerdo de Registro de IBO .....	C-3
3.3. Entidades legales como IBO .....	C-3
3.4. Cónyuges como IBO .....	C-3
3.5. Menores de edad como Empresarios independientes .....	C-3
3.6. Término .....	C-3
3.7. Renovación anual .....	C-4
3.8. Renovación tardía .....	C-4
3.9. Finalización del Contrato de IBO .....	C-4
3.10. Muerte y herencia .....	C-4
3.11. Proveedor de pago .....	C-4



# REGLAS DE CONDUCTA

<b>4. Responsabilidades y obligaciones</b> . . . . .	<b>C-4</b>	<b>6. Conservación de la Línea de auspicio.</b> . . . . .	<b>C-8</b>
4.1. Deber de buena fe . . . . .	C-4	6.1. Confidencialidad de la LOS . . . . .	C-8
4.2. Compra o venta de grupos cruzados . . . . .	C-4	6.2. No competencia y no reclutamiento . . . . .	C-8–C-9
4.3. Mensajes electrónicos no solicitados . . . . .	C-5	6.3. Otras actividades comerciales . . . . .	C-9
4.4. Publicidad . . . . .	C-5	6.4. Aprobación de ciertas modificaciones al Contrato de IBO . . . . .	C-10
4.5. Establecimientos minoristas . . . . .	C-5	6.5. Transferencias individuales . . . . .	C-10
4.6. Declaraciones sobre productos, servicios y la oportunidad . . . . .	C-5	6.6. Transferencias grupales . . . . .	C-10
4.7. Reempaquetado . . . . .	C-5	6.7. Inactividad por seis meses . . . . .	C-10
4.8. Recepción de ventas por escrito . . . . .	C-5	6.8. Venta de IB . . . . .	C-10–C-11
4.9. Garantía de satisfacción . . . . .	C-5	6.9. Fusiones y combinaciones de IB . . . . .	C-11
4.10. Regla de recompra . . . . .	C-5	6.10. Regla de los dos IB . . . . .	C-11
4.11. Otras devoluciones . . . . .	C-6	6.11. Integración de padres/hijos . . . . .	C-11
4.12. Regla del setenta por ciento . . . . .	C-6	6.12. Divorcio, separación u otra disolución de una sociedad o entidad legal no conyugal . . . . .	C-12
4.13. Volumen de clientes . . . . .	C-6	6.13. Disposición de un IB . . . . .	C-13
4.14. Cumplimiento de las leyes, regulaciones y códigos aplicables. . . . .	C-6	<b>7. Materiales de apoyo al negocio.</b> . . . . .	<b>C-13</b>
4.15. Entorno del negocio Amway . . . . .	C-6	7.1. Reglas generales sobre BSM . . . . .	C-13–C-14
4.16. Relación con el IBO . . . . .	C-6	7.2. Venta, promoción y distribución de BSM con autorización de un Proveedor Aprobado . . . . .	C-14
4.17. Franquicias y territorios . . . . .	C-6	<b>8. Marcas y obras protegidas por derechos de autor.</b> . . . . .	<b>C-14</b>
4.18. Incentivo para cambiar de posición en la línea de auspicio . . . . .	C-6	8.1. Uso de Marcas y obras protegidas por derechos de autor . . . . .	C-14–C-15
4.19. Exportación e importación . . . . .	C-6	<b>9. Cumplimiento del Contrato de IBO (recursos en caso de incumplimiento).</b> . . . . .	<b>C-15</b>
4.20. Actividad fuera de la región o actividad fuera del mercado donde está registrado el IBO . . . . .	C-6	9.1. Derechos y responsabilidades de Amway . . . . .	C-15
4.21. Prácticas empresariales sólidas . . . . .	C-7	9.2. Derechos y responsabilidades de los IBO . . . . .	C-15
4.22. Recaudación de fondos . . . . .	C-7	9.3. Obligación de cooperar . . . . .	C-15
4.23. Manipulación del plan de IBO . . . . .	C-7	9.4. No exoneración . . . . .	C-15
4.24. Actualización de información personal o comercial . . . . .	C-7	<b>10. Modificación del Contrato de IBO.</b> . . . . .	<b>C-15–C-16</b>
4.25. Contacto de Amway . . . . .	C-7	<b>11. Procedimientos para la resolución de disputas.</b> . . . . .	<b>C-16</b>
<b>5. Presentación del plan, auspicio y apoyo.</b> . . . . .	<b>C-7</b>	11.1. Enmienda solo con el consentimiento de la IBOAI . . . . .	C-16
5.1. Presentación del Plan . . . . .	C-7	11.2. Medidas cautelares temporales o preliminares . . . . .	C-16
5.2. Descripción del plan . . . . .	C-7	11.3. Confidencialidad . . . . .	C-16
5.3. Posicionamiento de Amway y Proveedores aprobados . . . . .	C-7	11.4. Mediación no vinculante . . . . .	C-16–C-18
5.4. Afirmaciones de ingresos. . . . .	C-7	11.5. Arbitraje vinculante. . . . .	C-18–C-19
5.5. Declaraciones requeridas . . . . .	C-7		
5.6. Prácticas de auspicio prohibidas . . . . .	C-7		
5.7. Responsabilidades del auspiciador . . . . .	C-7		
5.8. Responsabilidades de Platino . . . . .	C-7		
5.9. Prácticas de apoyo prohibidas . . . . .	C-7		

## INFORMACIÓN DE CONTACTO DEL DEPARTAMENTO DE REGLAS Y CONDUCTAS DEL NEGOCIO

Correo electrónico: [bcr@amway.com](mailto:bcr@amway.com)

Teléfono 1-616-787-6712

Fax 616-787-7896

# REGLAS DE CONDUCTA

## 1. Introducción

Las Reglas de conducta («Reglas») son parte clave del contrato entre Amway y los IBO («contrato de IBO»). Las Reglas han sido cuidadosamente desarrolladas en conjunto con el Consejo de la IBOAI y han sido implementadas luego de notificar a los IBO y revisar sus comentarios.

Los IBO son dueños de y operan sus propios Negocios independientes («IB»). Amway reconoce el valor que las contribuciones de los IBO que han alcanzado metas del negocio puedan tener en desarrollo de otros IBO a los cuales auspician y apoyan según las Reglas. A medida que los IBO se convierten en líderes establecidos, cumplen un papel cada vez más importante en la mentoría, educación y capacitación de otros IBO sobre del negocio Amway. Entre otras cosas, las Reglas fueron diseñadas para asegurar que todos los IBO tengan el apoyo necesario para continuar el desarrollo de sus IB con Amway.

De acuerdo con el contrato de IBO, los IBO reciben beneficios considerables, que incluyen: el derecho de comprar productos a través de Amway al costo al IBO para la reventa; el derecho de auspiciar a otros a convertirse en IBO y vender productos ofrecidos en [www.amway.com](http://www.amway.com); el derecho de calificar para las bonificaciones según el Plan de compensación del IBO Amway («Plan»); el uso de la propiedad intelectual de Amway de acuerdo con las Reglas; y diversas formas de apoyo para los IBO y sus clientes. Como parte de su compromiso de apoyar la oportunidad que se ofrece a los IBO, Amway invierte recursos considerables en mantener su prestigio, en la Línea de auspicio («LOS») y en la Información de la LOS para proporcionar a Amway y los IBO una ventaja competitiva. Tanto los IBO como Amway comparten un interés de negocio competitivo para mantener y proteger dichos recursos e intereses. Las Reglas brindan resguardos importantes para los IBO y Amway en lo que a esto respecta, al igual que derechos y obligaciones contractuales.

**1.1. Relación contractual:** Amway Corp. («Amway») tiene un contrato con cada IBO, el cual incluye todos los términos contenidos en el formulario del Acuerdo de registro de IBO formalizado por el IBO, el o los formularios de renovación formalizados o autorizados por el IBO, el Plan y las Reglas vigentes en el momento en que el/la IBO formalizó el Acuerdo de registro de IBO, así como cualquier acuerdo de entidad para Empresarios independientes («Acuerdo de entidad») o modificaciones al Plan o a las Reglas que entran en vigencia durante el plazo del contrato («contrato de IBO»). Puedes consultar las versiones actuales del Plan y de las Reglas en [amway.com](http://amway.com).

Como parte del contrato de IBO, los IBO están obligados a cumplir con las Reglas.

**1.2. Elección de derecho aplicable:** Con excepción de las disposiciones de la Ley Federal de Arbitraje aplicables a la Regla 11, la formación, construcción, interpretación y exigibilidad del contrato de IBO, así como cualquier reclamo derivado o relacionado con dicho contrato, estarán regidos según la ley del estado de Michigan, sin dar lugar a reglas o disposiciones sobre conflicto de competencia o de leyes (ya sean del estado de Michigan o de cualquier otra jurisdicción) que puedan causar la imposición de las leyes de cualquier otra jurisdicción ajena a la de dicho estado. El lugar donde se realiza el contrato de IBO es Michigan.

**1.3. Divisibilidad:** Si un árbitro o un tribunal de jurisdicción competente determina que cualquier parte de las Reglas de conducta es inaplicable en cualquier aspecto, entonces deberá aplicarse el resto de las Reglas de conducta en la mayor medida posible permitida por la ley sin afectar la aplicabilidad de las demás disposiciones de las Reglas de conducta.

## 2. Definiciones

**2.1. Plan de compensación del IBO de Amway (o Plan):** El convenio comercial a través del cual los IBO reciben cierto ingreso u otra compensación según se describe en la Sección A de la *Guía de Referencia del Negocio*.

**2.2. Obras protegidas por derechos de reproducción:** Obras protegidas que son propiedad de o fueron creadas por Amway, o para las cuales Amway cuenta con una licencia de uso.

**2.3. Cliente:** Alguien que no es IBO y es usuario final de los productos y servicios ofrecidos a través de o por Amway.

**2.4. Afirmaciones de ingresos:** Significa toda representación explícita o implícita que exprese ingreso real o potencial obtenido por –o que pueden obtener– los IBO, o un estilo de vida alcanzado o alcanzable mediante el negocio Amway.

**2.5. Negocio independiente (IB):** Un negocio independiente de Amway operado por uno o más IBO conforme al contrato de IBO.

**2.6. Empresario independiente (IBO):** Una o varias personas o una entidad que opera un IB conforme al contrato de IBO.

**2.7. Consejo de la IBOAI:** se refiere al Consejo directivo de la Independent Business Owners Association International, Inc. (o Asociación Internacional de Empresarios independientes).

**2.8. Línea de auspicio (LOS):** El arreglo estructural de los IBO establecido por la relación contractual de cada IBO con Amway.

# REGLAS DE CONDUCTA

**2.9. Información de la LOS:** Incluye toda la información que revela o se refiere a la totalidad o parte de la Línea de auspicio, que incluye –pero no se limita– a los números de IBO y otros datos de identificación de un negocio de IBO, información de contacto personal del IBO, información del rendimiento del negocio de IBO y toda la información generada o derivada de allí, en sus formas pasadas, presentes o futuras.

**2.10. Marcas:** Las marcas comerciales y de servicio, imágenes y nombres comerciales adoptados o usados por Amway y/o de cualquier otro modo sujetos a derechos comerciales de los cuales Amway es propietario o licenciatario, independientemente de si dichas marcas comerciales, de servicio, imágenes o nombres comerciales están sujetos a solicitud o registro de marca.

**2.11. Prospecto:** Significa clientes potenciales e IBO potenciales.

**2.12. Estándares de control de calidad para contenido («Estándares de contenido de los QAS»):** Se refiere al documento que determina los Estándares de control de calidad de Amway para contenido, que prescribe los requisitos para los IBO en relación con mensajería y creación de contenido. Puedes ver los Estándares de contenido de los QAS actuales en [amway.com/QAS](http://amway.com/QAS).

**2.13. Región:** Estados Unidos, Canadá, República Dominicana, Puerto Rico, Islas Vírgenes de EUA, Guam, Jamaica, Islas del Pacífico de Samoa Americana, Estados Federados de Micronesia, Islas Marshall, Islas Marianas del Norte, Palau, Isla Wake y todas las islas del Atlántico y el Caribe autorizadas para operar de conforme al Plan.

**2.14. Uso:** (a) con respecto a las Marcas, colocar, fijar o exhibir –de manera directa o indirecta– una o más Marcas en alguno de los productos o servicios o en relación con ellos, que tienda a crear la impresión de afiliación, conexión o asociación entre Amway y el/la IBO o Proveedor Aprobado; y (b) respecto a las obras protegidas por derechos de reproducción: reproducir, distribuir y/o exhibir copias de las mismas, ya sea de forma total o parcial, incluso por medio de transmisiones digitales de audio, y crear cualquier obra derivada.

## 3. Convertirse en IBO

**3.1. Acuerdo de registro:** Para convertirse en IBO, el/la solicitante debe tener 18 años de edad y completar y firmar el Acuerdo de registro de IBO siguiendo los procedimientos en el sitio web de Amway.

**3.2. Aceptación o rechazo del Acuerdo de registro de IBO:** Amway se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier Acuerdo de registro de IBO. Amway considerará aceptado un registro cuando reciba un Acuerdo de registro de IBO completado y firmado de acuerdo con la Regla 3.1, cuando su contenido sea verificado usando la base de datos de registros de los IBO de Amway y si el registro no infringe ninguna Regla de conducta. Amway podrá autorizar de manera temporal a un Empresario independiente a realizar negocios mientras espera a recibir un Acuerdo de registro de IBO completado y firmado, de acuerdo con las Reglas de conducta, hasta por 90 días.

**3.3. Entidades legales como IBO:** Los IB deberán formarse inicialmente por y en nombre del o de los solicitantes individuales. Luego de recibir un número de IBO, el/la IBO que desee operar su IB como una corporación, una compañía de responsabilidad limitada (LLC), una sociedad formal, una sociedad limitada, una sociedad de responsabilidad limitada (LLP) o un fideicomiso deberá completar el acuerdo de entidad para Empresarios independientes correspondiente y enviarlo a Amway, que puede aceptarlo o rechazarlo. Los IBO existentes a partir de septiembre del 2012, que están operando a través de una entidad legal bajo un Acuerdo de entidad existente aprobado por Amway, podrán continuar operando bajo dicho acuerdo, pero el/la IBO y la entidad deberán firmar el Acuerdo de Entidad actualmente aplicable de ser solicitado o en caso de un cambio en la posesión o el control de la entidad.

**3.4. Cónyuges como IBO:** Si ambos cónyuges desean convertirse en IBO, deberán registrarse juntos como un solo IB. Los cónyuges no podrán auspiciarse mutuamente. Si un cónyuge ya es IBO, el otro debe unirse al IB de su cónyuge si decide convertirse en IBO. Un/una IBO será responsable de las acciones de su cónyuge, sea que fuese IBO o no, en la medida que lo establezcan las Reglas de conducta.

**3.5. Menores de edad como empresarios independientes:** Los menores de edad de al menos 16 años pueden convertirse en IBO únicamente con el propósito de comercializar productos y servicios ofrecidos a través de o por Amway. Un menor que desee convertirse en IBO debe ser añadido como copropietario al IB de sus padres o tutores. Los menores no pueden desempeñar el cargo de administrador en ningún IB.

**3.6. Plazo:** El plazo del Contrato de IBO vencerá al final de cada año calendario, a excepción de los registros iniciales aceptados por Amway entre el 1 de septiembre y el 31 de diciembre, en cuyo caso dicho plazo inicial vencerá al final del año calendario siguiente.

# REGLAS DE CONDUCTA

**3.7. Renovación anual:** Con el fin de renovar el contrato de IBO, un IBO debe presentar anualmente una solicitud para renovar el contrato de IBO antes del 31 de diciembre del año anterior al año para el cual el IBO está renovando y debe pagar el costo anual requerido de renovación del negocio: (a) a partir del 1 de enero del año siguiente al primer año de contrato del IBO, o (b) en el momento de dicha solicitud de renovación por parte de los IBO en su segundo año de contrato o en cualquier año de contrato subsiguiente. Amway se reserva el derecho a rechazar cualquier solicitud de renovación o a revocar el Acuerdo de renovación de cualquier IBO si el IBO no cumple con todas las disposiciones del contrato del IBO. Se puede completar y firmar un Acuerdo de renovación anual de una de las siguientes maneras: (i) un IBO deberá completar, firmar y enviar una versión electrónica del Acuerdo de renovación y pagar la tarifa anual de renovación del negocio requerida, según lo detallado en el sitio web de Amway; o (ii) posterior al primer año de contrato del IBO, este podrá firmar un Acuerdo de renovación automático con Amway. A menos que Amway lo indique de otro modo, los IBO que alcanzaron el nivel de Productor Plata o superior, que no están en su primer año de contrato, se renovarán automáticamente con el fin de evitar una interrupción involuntaria de sus negocios, y Amway cobrará la tarifa de renovación según lo descrito anteriormente.

**3.8. Renovación tardía:** En caso de que Amway acepte el Acuerdo de renovación de IBO que no haya sido presentado de acuerdo con la Regla 3.7, Amway no tendrá la obligación de restablecer las relaciones de auspicio de IBO con los IBO de Línea descendente.

**3.9. Finalización del Contrato de IBO:** Un IBO puede dar por terminado su contrato de IBO en cualquier momento antes de su vencimiento mediante una comunicación por escrito dirigida al Departamento de Reglas y Conductas del negocio Amway. Las personas que den por concluido su contrato de IBO pueden convertirse en clientes inmediatamente.

**3.10. Fallecimiento y herencia:** Un IB puede ser legado al cónyuge, heredero u otro beneficiario de un/una IBO que falleció.

**3.10.1.** En los casos en los que el IB sea una propiedad compartida, como en el caso de cónyuges o una sociedad, y uno de los cónyuges o socios fallece, a menos que ellos –con anterioridad– hayan establecido disposiciones que indiquen lo contrario, Amway reconocerá al cónyuge o socio(s) sobreviviente(s) como el o los propietarios del IB. El o los sobrevivientes deberán presentar una copia certificada del acta de defunción para que Amway cambie sus registros.

**3.10.2.** En aquellos casos en los que el IB sea operado como una entidad de acuerdo con la Regla 3.3 y uno de los propietarios de dicha entidad fallece, dicha entidad seguirá operando el IB, siempre y cuando la entidad cumpla con los

requisitos de la Regla 3.3 y quien suceda al empresario fallecido sea IBO en cumplimiento pleno de las Reglas. La entidad notificará a Amway del cambio de propiedad o control de la entidad enviando el Acuerdo de Entidad aplicable en ese momento, que refleje los cambios propuestos, y cualquier cambio propuesto en cuanto a la propiedad o el control de la entidad requiere la autorización explícita de Amway por escrito.

**3.10.3.** En los casos en los que un/una IBO disponga del IB en un testamento, Amway reconocerá los términos de la transferencia siempre que el beneficiario sea IBO que esté en cumplimiento de las Reglas.

**3.10.4.** Si no hay IBO calificados que puedan operar un IB debido a una validación de testamento u otros procedimientos judiciales, Amway tendrá la opción de firmar un acuerdo de servicio con otro/otra IBO, preferentemente de Línea ascendente en la LOS, para administrar el IB hasta que los procedimientos finalicen.

**3.11. Proveedor de pago:** Amway puede usar un proveedor externo para pagar bonificaciones y/u otro dinero generado por los IBO bajo el Plan. Los IBO deben (a) registrarse con cualquier proveedor de la elección de Amway y continuar registrados con cualquier proveedor de la elección de Amway, el cual está sujeto a cambios, siempre que sigan siendo IBO, incluyendo aceptar los términos y condiciones actualmente aplicables del proveedor, si los hubiera, y (b) proporcionar a dicho proveedor toda la información que requiera, que puede incluir –pero no se limita a– una dirección de correo electrónico principal y un número de identificación fiscal, para permitir que el proveedor realice pagos a los IBO en nombre de Amway. El registro del proveedor actual y otros requisitos para la realización de pagos a los IBO se pueden encontrar en [amway.com/paymentvendor](http://amway.com/paymentvendor).

## 4. Responsabilidades y obligaciones

**4.1. Responsabilidad de buena fe:** Según los términos del contrato de IBO, Amway y todos los IBO acuerdan desempeñar sus obligaciones conforme a la responsabilidad de buena fe y trato justo. Un/una IBO será responsable de las acciones de los socios, familiares o terceros que actúen o pretendan actuar en nombre del IBO o en nombre del IB, en la medida que las Reglas de conducta lo determinen. Ningún IBO deberá ayudar e incitar a otro IBO a violar las Reglas de conducta. Los IBO no deberán realizar ninguna actividad que pueda arriesgar la reputación de Amway o de otros IBO.

**4.2. Compra o Venta cruzada entre grupos:** Ningún IBO deberá participar en ningún tipo de compra o venta cruzada entre grupos. La compra o venta cruzada entre grupos ocurre cuando un/una IBO vende productos y servicios ofrecidos vía Amway a otro IBO que él o ella no

# REGLAS DE CONDUCTA

auspicio personalmente, a menos que (a) lo permita un acuerdo de servicio o (b) cuando un/una IBO realiza compras de productos o servicios ofrecidos a través de Amway directamente de, o a través de, su Platino de Línea ascendente.

**4.3. Mensajes electrónicos no solicitados:** Ningún IBO deberá enviar, transmitir ni comunicar de otro modo mensajes electrónicos no solicitados que se relacionen con Amway, su oportunidad de negocio, productos o servicios a personas con quienes el/la IBO no tenga una relación personal o comercial preexistente. (Esto incluye –pero no se limita a– el envío de mensajes a través de grupos de noticias, listas de correo adquiridas, «listas seguras» u otras listas de individuos o entidades con las cuales el IBO no tenga una relación preexistente).

**4.4. Publicidad:** Los IBO podrán publicitar solamente con la autorización explícita de Amway por escrito.

**4.5. Tiendas minoristas:** Los IBO que sean propietarios de un establecimiento minorista o que trabajen en uno deberán operar su IB de manera independiente a dicho establecimiento. Ningún IBO deberá permitir que los productos, servicios o literatura ofrecidos por o a través de Amway se vendan o exhiban en tiendas minoristas, que incluyen lugares como escuelas, ferias, kioscos, máquinas expendedoras, sitios web no autorizados, tiendas militares, salones de belleza u oficinas profesionales.

**4.5.1. Ventas en eventos:** La venta de categorías de productos autorizadas por parte de los IBO está permitida únicamente en eventos temporarios (de no más de 10 días) con una temática concordante con los productos en venta y solamente con la autorización explícita de Amway por escrito. Con el fin de dar a Amway tiempo suficiente para otorgar la autorización, el IBO debe completar y enviar a Amway un Formulario de solicitud de ventas en eventos 30 días antes del evento. Se puede obtener una copia del Formulario de solicitud para ventas en eventos en [amway.com](http://amway.com).

**4.5.2. Puestos de exhibición:** La exhibición solamente (no la venta) de productos y literatura autorizada por parte de los IBO se permite únicamente durante eventos temporarios (de no más de 10 días) y solamente con la autorización explícita de Amway por escrito. Con el fin de dar a Amway tiempo suficiente para otorgar la autorización, el IBO debe completar y enviar a Amway un Formulario de solicitud de puestos de exhibición 30 días antes del evento. Puedes obtener una copia del Formulario de solicitud de puestos de exhibición en [amway.com](http://amway.com).

**4.6. Afirmaciones sobre productos, servicios y la oportunidad:** Los IBO solo deberán hacer declaraciones veraces y precisas acerca de la oportunidad del negocio, los productos y los servicios ofrecidos a través de o por Amway. Los IBO no deberán hacer ninguna otra declaración acerca de los productos y servicios

ofrecidos a través de o por Amway que las que aparecen en la literatura autorizada de Amway y en [amway.com](http://amway.com). Todas las afirmaciones sobre productos o servicios ofrecidos por o mediante Amway deben cumplir con los Estándares de contenido de los QAS.

**4.7. Reenvasado:** Los productos ofrecidos a través de o por Amway solo deben venderse en sus envases originales y con sus fórmulas originales. Los IBO no pueden reenvasar productos, o cambiar o alterar de otro modo, ningún envase, etiqueta o material de productos ofrecidos a través de o por Amway.

**4.8. Recibo de ventas por escrito:** Un/una IBO que recibe y/o entrega personalmente una orden de más de \$25 deberá proporcionar a su Cliente un recibo de la orden por escrito con fecha en que se realizó la venta, y que deberá: (a) describir el o los productos vendidos; (b) declarar el precio cobrado; (c) incluir nombre, dirección y teléfono del IBO que vende; e (d) incluir la garantía de satisfacción de Amway.

**4.9. Garantía de satisfacción:** Cuando un cliente solicita el servicio de garantía de satisfacción dentro del plazo de garantía indicado para un producto comprado directamente a un/una IBO, tal IBO deberá ofrecerle inmediatamente la opción de: (a) el reembolso total; (b) el intercambio por un producto similar; o (c) crédito por el valor total aplicable en la compra de otro producto. Si Amway envía un producto directamente al cliente, este deberá seguir las instrucciones de devolución que aparecen en la etiqueta de empaque. En el caso de compras del IBO, únicamente se podrán devolver aquellas compras realizadas para uso personal, familiar o de algún miembro de su hogar según la garantía de satisfacción. Toda vez que un/una IBO solicite el servicio de garantía de satisfacción dentro del plazo de garantía indicado, podrá elegir entre: (a) el reembolso total; (b) el cambio por el mismo producto o uno similar, o (c) crédito por el valor total aplicable en la compra de otro producto.

Puedes encontrar la Garantía de satisfacción actual en [amway.com/amwaypromise](http://amway.com/amwaypromise), haciendo clic en 100 % Garantía de satisfacción.

**4.10. Regla de recompra:** Los IBO que abandonen el negocio Amway tienen derecho a devolver los productos Amway. Un/una IBO saliente podrá elegir vender el inventario de productos Amway actualmente comercializables a un/una IBO de Línea ascendente a precio mutuamente convenido. Si un/una IBO saliente no puede asegurar la recompra del inventario con un/una IBO de Línea ascendente, Amway volverá a comprar los productos no usados del IBO que sean actualmente comercializables, sujeto a lo siguiente: (a) Amway devolverá todos los pagos correspondientes del diferencial de Bonificación de rendimiento y los pagos de Bonificación de liderazgo a los IB que los recibieron originalmente; y (b) Amway cobrará los costos de transporte incurridos por el/la IBO que abandona el negocio Amway si el reembolso neto incluye dichos

# REGLAS DE CONDUCTA

costos y un cargo por servicio equivalente al 10 % del Costo al IBO de los productos que son devueltos para cubrir los cargos de manejo y procesamiento.

**4.11. Otras devoluciones:** Un/una IBO que no abandone el negocio Amway puede pedirle a Amway que devuelva los productos Amway si él o ella está atravesando dificultades financieras u otras circunstancias excepcionales según lo explique tal IBO. Las solicitudes de devolución son revisadas caso por caso. Amway se reserva el derecho de solamente volver a comprar productos Amway comerciables en la actualidad no usados, según las disposiciones establecidas en la Regla 4.9.

**4.12. Regla del setenta por ciento:** Para que un/una IBO pueda obtener una Bonificación de rendimiento o reconocimiento por todos los productos comprados, un promedio mensual del 70 % del Volumen de negocio (BV) personal del IBO debe provenir de productos vendidos a un precio comercialmente razonable; en caso de que el/la IBO no cumpla con este requisito, se le pagará el porcentaje de la Bonificación de rendimiento calculado de acuerdo con la cantidad de productos cuya venta real pueda demostrar en lugar de la cantidad de productos comprados, y se le reconocerá de acuerdo a ello. A los fines de esta Regla, una cantidad razonable de productos usados por los IBO en la operación normal de sus negocios Amway pueden contribuir al promedio del 70 %.

**4.13. Volumen de clientes:** Para poder obtener el derecho a ganar una Bonificación de rendimiento por el volumen de la Línea descendente durante un mes determinado, un/una IBO debe: (a) completar por lo menos una venta a cada uno de 10 Clientes distintos; o (b) tener por lo menos 50 PV de ventas a cualquier número de Clientes. Con el fin de obtener los derechos mencionados en esta Regla, se debe vender a clientes que: (a) realicen una orden directamente a Amway; o (b) realicen una orden al IBO, quien la informa a Amway vía el sistema establecido por Amway para controlar dichas ventas. Es obligación del IBO asegurarse de cumplir con las directrices y requisitos oficiales comunicados por Amway para calificar a la Bonificación de rendimiento y otras recompensas, premios y reconocimientos. Esta Regla se aplicará a menos que el/la IBO actualmente sea Platino calificado o superior.

**4.14. Cumplimiento de leyes, reglamentos y códigos aplicables:** Los IBO deberán cumplir con todas las leyes, reglamentos y códigos que se aplican a la operación de su IB en el lugar donde dicho negocio opera. Los IBO no fomentarán, ayudarán ni incitarán a ninguna persona, ya sea directa o indirectamente, a que infrinja leyes, reglamentos, códigos o los términos del contrato de IBO. Los IBO no tienen permitido operar ningún negocio ilegal, ni realizar o participar en cualquier práctica comercial engañosa o ilegal.

**4.15. Entorno del negocio Amway:** Amway es una empresa profesional ética y con igualdad de oportunidad. Los IBO no pueden discriminar por raza, origen étnico, género, estilo de vida, discapacidad, religión o afiliación política. Los IBO no pueden realizar comentarios denigrantes ni despreciativos o usar difamaciones despectivas contra otros en nada relacionado con Amway.

**4.16. Relación con los IBO:** Los IBO son contratistas independientes. Los IBO no deberán afirmar o dar a entender que son empleados, funcionarios o representantes legales de Amway, de sus filiales y/o de otros IBO. Los IBO no deberán declarar o dar a entender, ya sea de forma directa o indirecta, que el registro da lugar a una relación laboral entre ellos mismos y los IBO a quienes han auspiciado, o quienes los hayan auspiciado a ellos.

**4.17. Franquicias y territorios:** Los IBO no deberán declarar a nadie que existen franquicias o territorios exclusivos contemplados en el Plan.

**4.18. Incitación a cambiar de lugar dentro de la Línea de auspicio:** Bajo ninguna circunstancia deberá un/una IBO, ya sea de manera directa o indirecta, ofrecer, ayudar, tratar de inducir o alentar a otro IBO para que solicite un cambio de lugar dentro de la Línea de auspicio.

**4.19. Exportación e importación:** Los IBO no exportarán ni importarán productos o servicios ofrecidos a través de o por Amway, ni venderán a otros que crean que importarán o exportarán dichos productos o servicios, hacia o desde Estados Unidos o sus posesiones y territorios o cualquier otro país, sin importar si Amway o sus filiales hayan establecido o no operaciones o realicen negocios en ese país. Nada en esta regla prohíbe el uso personal o la reventa dentro de la región a los IBO de acuerdo con el contrato de IBO.

**4.20. Actividad fuera de la región o actividad fuera del mercado donde el IBO está registrado:** Los IBO que participan, ya sea de manera directa o indirecta, en cualquier actividad relacionada con el negocio Amway en una jurisdicción fuera de la Región, deberán hacerlo de manera que cumpla con la letra y el espíritu de las leyes, los reglamentos, las reglas, las políticas y los procedimientos aplicables de la filial de Amway en dicha jurisdicción, sin importar si son o no IBO registrados en esa jurisdicción. El no obedecer se considerará incumplimiento del contrato de IBO.



# REGLAS DE CONDUCTA

**4.21. Buenas prácticas comerciales:** Los IBO deberán operar sus IB de manera económicamente responsable y solvente. Amway se reserva el derecho de retener el pago de bonificaciones para solventar montos adeudados por un/una IBO. En caso de que un/una IBO o cualquier miembro asociado a su IB solicite una declaración de quiebra o enfrente un proceso de quiebra, o si se le confiscan bienes por orden judicial o para liquidar una deuda por fallo judicial no solventada, tal IBO deberá informarlo a Amway inmediatamente.

**4.22. Recaudación de fondos:** Ningún IBO deberá usar productos o servicios de Amway junto con ningún tipo de actividad para recaudar fondos. La recaudación de fondos incluye solicitar la donación de fondos o la compra de productos o servicios de Amway según la representación de que todos o algunos de los ingresos, activos, donaciones, bonificaciones o ganancias que genere dicha venta beneficiarán a un grupo, organización o causa en particular.

**4.23. Manipulación del Plan por parte de los IBO:** Los IBO no deberán manipular el Plan, el Valor de puntos (PV) o el Volumen de negocio (BV) de forma que dicha manipulación dé como resultado el pago de bonificaciones o de otros premios y reconocimientos que no hayan sido ganados de acuerdo con los términos del contrato de IBO.

**4.24. Actualización de información personal/del negocio:** Todos los IBO son responsables de comunicar a Amway cualquier actualización o modificación de su información personal (por ejemplo: nombre, dirección, dirección de correo electrónico, teléfonos, etc.) o de la información de su negocio (por ejemplo: nombre del negocio, dirección, dirección de correo electrónico, teléfonos, incorporación/supresión de un socio, cambio del estado del negocio, etc.).

**4.25. Comunicación con Amway:** Cuando las Reglas requieran que un/una IBO se comunique con Amway para avisos, permisos o aprobaciones, el mismo deberá comunicarse con el Departamento de Reglas y Conductas del Negocio de Amway por correo a 7575 Fulton Street East, Ada, Michigan, 49355, por fax al 1-616-787-7896 o por correo electrónico a [bcr@amway.com](mailto:bcr@amway.com). Si tienes preguntas o inquietudes llama al 1-616-787-6712.

## 5. Presentación del Plan, Auspicio y Apoyo

**5.1. Presentación del Plan:** Al invitar a Prospectos a una presentación del Plan, el/la IBO debe dejar en claro que lo que se describe u ofrece a dicho Prospecto es el Plan.

**5.2. Descripción del Plan:** Cuando se describe el Plan a Prospectos o IBO, toda afirmación hecha por el/la IBO debe ser veraz, precisa y no engañosa; además, debe transmitir expectativas realistas sobre ingresos potenciales relacionados con el negocio Amway. Todas las afirmaciones que describan el Plan y el tiempo y esfuerzo para desarrollar un negocio

independiente deben cumplir con los Estándares de contenido de los QAS.

**5.3. Posicionamiento de Amway y Proveedores aprobados:** Los IBO deben presentar de manera veraz, precisa y no engañosa las funciones de Amway y los Proveedores aprobados, y cumplir los Estándares de contenido de los QAS al hacerlo.

**5.4. Afirmaciones de ingresos:** Las afirmaciones de ingresos deben cumplir los Estándares de contenido de los QAS.

**5.5. Declaraciones requeridas:** Cuando cualquier afirmación de ingresos expresa o implícita busque la participación de Prospectos en el plan, los IBO deben brindar las divulgaciones como se estipulan en los Estándares de contenido de los QAS.

**5.6. Prácticas de auspicio prohibidas:** Al buscar participación de Prospectos en el Plan, un/una IBO deberá cumplir los Estándares de contenido de los QAS, y usar únicamente materiales autorizados por Amway o Materiales de apoyo al negocio autorizados para usarlos con Prospectos según la Regla 7 (Materiales de apoyo al negocio). Los IBO no deberán alentar ni exigir a Prospectos a comprar nada en relación con el registro. Los IBO no deberán registrar ni auspiciar a IBO nuevos en una manera que manipule la posición de tales IBO en la LOS.

**5.7. Responsabilidades del auspiciador:** El Auspiciador deberá cerciorarse de que todos los IBO a quienes auspicie tengan acceso al contrato de IBO, así como la oportunidad de leerlo. El Auspiciador también debe hacer el mejor esfuerzo para brindar a los IBO a quienes auspicia el acceso a recursos que ayuden en la construcción de sus IB, incluyendo el uso de los Materiales de apoyo al negocio, aprobado bajo la Regla 7.

**5.8. Responsabilidades de Platinos:** Los IBO que califican como Platino o superior deben proveer o brindar acceso a reuniones de ventas periódicas con la finalidad de capacitar e inspirar a los IBO de Línea descendente hasta el siguiente Platino calificado y asegurar el cumplimiento de las Reglas de conducta por parte de los IBO de Línea descendente hasta el siguiente Platino calificado.

**5.9. Prácticas de apoyo prohibidas:** Los Auspiciadores y los IBO de Línea ascendente no alentarán ni les pedirán a los IBO de Línea descendente, como condición para recibir asistencia en la construcción de su IB después del registro, que (a) compren cualquier cantidad especificada de productos o servicios de Amway o de otra marca, o que (b) mantengan un inventario específico de productos o servicios de Amway o de otra marca.

# REGLAS DE CONDUCTA

## 6. Conservación de la Línea de auspicio

**6.1. Confidencialidad de la LOS:** Amway protege a la LOS y su información relacionada, para beneficio de Amway y todos los IBO. Amway mantiene la privacidad y confidencialidad de la Información de la LOS ya que se trata de un secreto comercial. Amway es la propietaria exclusiva de toda la información de la LOS que se deriva o sea recopilada, configurada y mantenida mediante el gasto considerable de tiempo, esfuerzo y recursos tanto de Amway como de sus IBO. Los IBO pueden hacer uso del buen nombre comercial de Amway y de la información de la LOS únicamente para fines permitidos en el contrato de IBO.

**6.1.1.** Los IBO reconocen y aceptan no impugnar que: (i) la información relativa a la Línea de auspicio es confidencial y es un valioso secreto comercial perteneciente a Amway; (ii) la información relativa a la Línea de auspicio es propiedad exclusiva de Amway; y (iii) que los IBO no poseen ningún derecho con respecto a la información relacionada con la Línea de auspicio. Los IBO acuerdan no poner en duda ni interferir con la autoridad de Amway para otorgar licencias o sublicencias para el uso de información relacionada con la Línea de auspicio. Los IBO no deberán reivindicar o tratar de obtener ninguna clase de derechos o de protección respecto a la información relacionada con la Línea de auspicio más allá de los derechos o protecciones limitados que pueda otorgar esta Regla de manera específica.

**6.1.2.** Un/una IBO podrá usar Información de la LOS solamente con permiso previo de Amway por escrito, el cual puede ser presentado a través de una publicación general (a todos los IBO) o a través de escritos específicos a uno o más IBO. Cualquier permiso otorgado por Amway constituirá una licencia limitada, no exclusiva, no transferible y revocable por parte de Amway para que un/una IBO use la Información de la LOS solamente según sea necesario para facilitar su IB según lo permitan estas Reglas de conducta. Amway se reserva el derecho a denegar o revocar cualquiera de dichas licencias, con notificación previa al IBO en tiempo razonable, en la que se especifiquen las razones de dicha denegación o revocación, cuando, en opinión razonable de Amway, ello sea necesario para proteger la confidencialidad o el valor de la Información de la LOS.

**6.1.3.** Todos los IBO deberán mantener la Información de la LOS en la más estricta confidencialidad y deberán tomar todas las medidas razonables y adecuadas para salvaguardarla y preservar su confidencialidad. Los IBO no deberán recopilar, organizar, acceder, crear listas, usar o divulgar de forma alguna la Información de la LOS, salvo en la medida en que Amway lo autorice. Asimismo, los IBO no deberán divulgar Información de la LOS a terceros, ni usar

dicha información en relación con otros negocios o para competir, de manera directa o indirecta, con el negocio Amway.

**6.1.4.** Los IBO deberán devolver inmediatamente toda información relativa a la Línea de auspicio en caso de renuncia, no renovación o rescisión de su IB, y deberán suspender su uso de manera inmediata.

**6.1.5.** Cada IBO reconoce que el uso o la divulgación de Información de la LOS sin la autorización de Amway causará un daño significativo e irreparable a Amway suficiente para justificar la aplicación de medidas precautorias, incluidas una orden de restricción temporal y/o medidas cautelares, el cumplimiento forzoso de las obligaciones y el pago de daños y perjuicios que incluyen costas judiciales, honorarios de abogados y la devolución forzosa de todas las ganancias obtenidas como resultado del uso o divulgación no autorizados.

**6.1.6.** Las obligaciones de un/una IBO bajo esta Regla 6.1 continuarán vigentes y seguirán siendo exigibles luego de una renuncia, no renovación o finalización en forma voluntaria o involuntaria del IB de dicho/dicha IBO.

## 6.2. No competencia y No reclutamiento:

**6.2.1. No competencia (IBO actuales):** Cada IBO acepta no poseer, gestionar, operar, dar asesoría, trabajar en un puesto clave ni participar como distribuidor independiente en (a) ningún otro programa de ventas directas que emplee una estructura de comercialización multinivel o en red, o (b) ninguna otra empresa que comercialice, a través de distribuidores independientes, productos o servicios con funciones intercambiables con aquellos ofrecidos a través de o por Amway.

**6.2.2. No reclutamiento (IBO actuales):** Cada IBO acepta abstenerse, por cuenta propia o en nombre de otra persona o entidad –ya sea de manera directa o indirecta– de alentar, invitar o tratar de reclutar o persuadir a (i) cualquier IBO o (ii) cualquier persona que haya sido un IBO durante los dos últimos años calendario con la finalidad de que posea, gestione, opere, asesore, trabaje en un puesto clave o participe como distribuidor independiente en (a) cualquier otro programa de ventas directas que emplee una estructura de comercialización multinivel o en red, o (b) en cualquier otra empresa que comercialice, a través de distribuidores independientes, productos o servicios con funciones intercambiables con aquellos ofrecidos a través de o por Amway.

# REGLAS DE CONDUCTA

**6.2.3. No competencia (ex IBO):** Cada IBO acepta, durante el plazo de seis meses posteriores a la renuncia, no renovación o finalización del IB de dicho/dicha IBO, no poseer, gestionar, operar, dar asesoría, trabajar en un puesto clave ni participar como distribuidor independiente en (a) ningún otro programa de ventas directas que emplee una estructura de comercialización multinivel o en red, o (b) ninguna otra empresa que comercialice, a través de distribuidores independientes, productos o servicios con funciones intercambiables con aquellos ofrecidos a través de o por Amway.

**6.2.4. No reclutamiento (ex IBO):** Cada IBO acepta abstenerse, durante el plazo de 24 meses posteriores a la renuncia, no renovación o finalización del IB de dicho/dicha IBO, por cuenta propia o en nombre de otra persona o entidad, ya sea de manera directa o indirecta, de alentar, invitar o tratar de reclutar o persuadir a (i) cualquier IBO o (ii) cualquier persona que haya sido IBO durante los dos últimos años con la finalidad de que posea, gestione, opere, dé asesoría, trabaje en un puesto clave o participe como distribuidor independiente en (a) cualquier otro programa de ventas directas que emplee una estructura de comercialización multinivel o en red, o (b) en cualquier otra empresa que comercialice, a través de distribuidores independientes, productos o servicios con funciones intercambiables con aquellos ofrecidos a través de o por Amway.

**6.2.5.** Los períodos descritos en las anteriores Reglas 6.2.3 y 6.2.4 se extenderán por cualquier período durante el cual el/la anterior IBO infrinja la Regla aplicable.

**6.2.6.** El alcance geográfico de las Reglas 6.2.1, 6.2.2, 6.2.3 y 6.2.4 es el de toda la Región.

**6.2.7.** Los IBO aceptan que estas Reglas son razonables tanto en su alcance temporal como geográfico.

**6.2.8.** A los fines de la presente Regla 6.2, «puesto clave» significa un propietario, empleado, representante o contratista independiente que contribuya a la rentabilidad de su nuevo negocio o que esté en posición de recibir beneficios o ventaja competitiva de su nuevo negocio en virtud de su acceso a la Información de la LOS.

**6.2.9.** Ninguna parte de la presente Regla 6.2 limita la venta o distribución de Material de apoyo al negocio desarrollado de forma privada de acuerdo con las Reglas 7 y 6.3.

**6.2.10.** Ninguna parte de la presente Regla 6.2 limita la competencia entre IBO (a) en la venta de productos o servicios a través de o por Amway a los clientes, o (b) en el registro de IBO nuevos o clientes.

**6.2.11.** Cada IBO acepta que la presente Regla 6.2 protege los intereses comerciales competitivos razonables de Amway y de los IBO y que una infracción de cualquier subparte de la presente Regla 6.2 causará un daño significativo e irreparable a Amway suficiente para justificar la búsqueda de medidas preventivas, que incluyen una orden de restricción temporal y/o medidas cautelares, el cumplimiento forzoso de las obligaciones y el pago de daños y perjuicios, que incluyen costas judiciales, honorarios de abogados y la devolución forzosa de todas las ganancias obtenidas como resultado de dicha infracción.

**6.2.12.** A excepción de las obligaciones bajo la Regla 6.2.1 y la Regla 6.2.2, las obligaciones de un/una IBO bajo esta Regla 6.2 continuarán vigentes y seguirán siendo exigibles luego de una renuncia, no renovación o finalización en forma voluntaria o involuntaria del IB de dicho/dicha IBO.

**6.3. Otras actividades comerciales:** A excepción de lo establecido en la Regla 6.2, los IBO pueden participar en otras iniciativas comerciales, incluidas otras actividades de ventas, que involucren productos, servicios u oportunidades de negocios. Sin embargo, los IBO tienen prohibido aprovechar su conocimiento o asociación con otros IBO a quienes no hayan registrado personalmente, como todo conocimiento derivado de o relacionado con la información relativa a la Línea de auspicio, con la finalidad de promover y expandir dichas iniciativas de negocios.

**6.3.1.** Cada IBO acepta no reclutar, ya sea de manera directa o indirecta, a otros IBO que no haya auspiciado personalmente con la finalidad de vender, ofrecer ventas o promocionar otros productos, servicios, oportunidades de negocios, inversiones, títulos o préstamos no ofrecidos a través de o por Amway. Cada IBO acepta no vender, ofrecer ventas o promocionar otras oportunidades de negocios, productos o servicios relacionados con el Plan. Ninguna parte de la presente Regla 6.3 limita la venta o distribución de Material de Apoyo al Negocio según la Regla 7.

**6.3.2.** Ninguna parte de la presente Regla 6.3 restringe, por ejemplo, a un/una IBO que normalmente se dedica a la operación de una estación de servicio, concesionaria automotriz, establecimiento minorista, salón de belleza o servicio profesional (por ejemplo, abogacía, medicina, odontología o contabilidad) a proporcionar servicios a Clientes que sean IBO y que los hayan solicitado. Sin embargo, dicho/dicha IBO no deberá buscar de manera activa el auspicio de otros IBO basándose en el conocimiento o información obtenidos como resultado de ser IBO.

# REGLAS DE CONDUCTA

## 6.4. Aprobación de ciertas modificaciones al

**Contrato de IBO:** La venta de una participación de propiedad en un IB, la transferencia de un IB, la fusión de IB, la separación o división de un IB o la cesión de derechos u obligaciones amparadas por un contrato de IBO requieren de autorización explícita de Amway por escrito. Ninguna de las acciones anteriores podrá ser usada para manipular la Línea de auspicio.

**6.5. Transferencias individuales:** Una transferencia individual implica la transferencia de un/una IBO sin ningún IBO de Línea descendente. Cualquier IBO que desee cambiar de Auspiciador deberá enviar una solicitud por escrito a Amway acompañada de (1) una autorización por escrito firmada por toda la Línea ascendente del IBO en la Línea de auspicio hasta incluir al primer Platino calificado (2) una aceptación por escrito del Auspiciador del IBO nuevo y del nuevo Platino de Línea ascendente y (3) una declaración indicando la razón comercial de la solicitud de transferencia. Luego de obtener la autorización explícita de Amway por escrito para la solicitud, la aceptación por escrito del nuevo Auspiciador y del Platino de Línea ascendente confirma que estos aceptan todas las responsabilidades del IBO transferido.

**6.6. Transferencias grupales:** Una transferencia grupal implica la transferencia de un/una IBO con uno o más IBO de Línea descendente.

**6.6.1.** Todo IBO que desee transferirse a un auspiciador diferente junto con uno o más IBO de Línea descendente solo podrá hacerlo con autorización previa y por escrito de Amway. Además, el IBO deberá enviar a Amway una solicitud por escrito acompañada de (a) el consentimiento por escrito de toda la Línea ascendente del IBO en la Línea de auspicio hasta incluir al primer Platino y Esmeralda calificados, (b) el consentimiento por escrito de todos los IBO que el IBO en cuestión desea transferir junto consigo, (c) el consentimiento por escrito del nuevo Auspiciador y de su Platino calificado de Línea ascendente a los que el IBO solicitante desea ser transferido y (d) una declaración indicando la razón comercial de la solicitud de transferencia.

**6.6.2.** De acuerdo con la presente Regla, ningún IBO que actualmente se encuentre calificado como Productor Plata o superior podrá transferirse junto con los IBO de Línea descendente.

**6.6.3.** Un IBO calificado anteriormente como Productor Plata o superior puede transferirse con los IBO de Línea descendente si han transcurrido más de 12 meses desde que el IBO recibió dicha calificación.

**6.7. Inactividad por seis meses:** Los IBO que deseen ser transferidos a otro Auspiciador, pero sean incapaces de obtener los consentimientos necesarios, no podrán registrarse con tal Auspiciador hasta que su contrato de IBO finalice o no sea renovado y permanezca inactivo durante un período de seis meses o más. Luego del período de inactividad, el antiguo IBO podrá registrarse como IBO nuevo con un nuevo Auspiciador.

**6.7.1.** Durante el período de inactividad, las personas no deberán realizar ninguna de las actividades de IBO a su nombre o en nombre de otra persona o IB.

**6.7.2.** Ninguna de las siguientes acciones interrumpirá el período de inactividad de seis meses: (a) conseguir o enviar una solicitud de transferencia por escrito; (b) participar del proceso de mediación bajo la Regla 11.4; (c) operar un negocio afiliado a Amway en otro país en el cual una filial de Amway haga negocios; (d) hacer llegar a Amway una consulta respecto al estado de su IB; o (e) adquirir productos o servicios en calidad de Cliente.

**6.7.3.** Inactividad por dos años: Un/una IBO que se transfiera a un Auspiciador nuevo, o que se registra bajo un Auspiciador diferente después de seis meses de inactividad, no puede auspiciar a ningún IBO que haya sido previamente Línea ascendente o Línea descendente de tal, hasta (hacia arriba o abajo) el primer Platino calificado, a menos que hayan transcurrido por lo menos dos años desde el vencimiento del contrato del IBO auspiciado.

**6.7.4.** Inactividad por dos años (unirse a un IB existente): Los ex IBO no pueden ser incorporados a un IB existente por un plazo de 24 meses después del vencimiento de su contrato de IBO.

**6.8. Venta de IB:** Un IBO que posea y opere un IB podrá vender su participación de propiedad en dicho IB únicamente a otro IBO que cumpla con las Reglas de conducta y que posea las habilidades, la experiencia, el buen juicio y los recursos suficientes para operar el IB, según lo determine Amway de manera razonable. Amway requiere que ciertos términos de venta específicos sean incluidos en cualquier contrato de venta. Dichos términos y un muestrario de contrato de venta se puede conseguir de Amway. Solo se puede vender un IB con la autorización por escrito de Amway.

# REGLAS DE CONDUCTA

**6.8.1.** Para preservar la Línea de auspicio, el IBO vendedor debe ofrecer su IB en el orden de prioridad indicado a continuación y los IBO interesados en comprar el IB deben cumplir con todos los términos y condiciones establecidos en estas Reglas:

**6.8.1.1.** La primera opción de compra pertenece al Auspiciador internacional del IBO vendedor, quien retiene el derecho a adquirir el IB a través de las negociaciones para vender el IB si satisface el precio y las condiciones de toda oferta de buena fe recibida y que el IBO vendedor considere aceptable;

**6.8.1.2.** La segunda opción de compra le pertenece al Auspiciador Foster del IBO vendedor, siempre y cuando la primera opción no haya sido ejercida. En el caso de que el IBO vendedor no tenga Auspiciador internacional, el Auspiciador local tiene el derecho a adquirir el IB a través de las negociaciones para vender el IB si satisface el precio y las condiciones de toda oferta de buena fe recibida y que el IBO vendedor considere aceptable;

**6.8.1.3.** La tercera opción, que se podrá ejercer siempre y cuando la primera o la segunda opción antes mencionadas no hayan sido ejercidas, corresponde a cualquiera de los IBO registrados personalmente por el IBO vendedor;

**6.8.1.4.** La cuarta opción, que se podrá ejercer siempre y cuando la primera, segunda o tercera opción antes mencionadas no hayan sido ejercidas, corresponde a cualquier IBO Platino calificado o superior en Línea de auspicio ascendente o descendente del IBO vendedor hasta el siguiente Diamante calificado;

**6.8.1.5.** La última opción, que se podrá ejercer siempre y cuando la primera, segunda, tercera o cuarta opción no hayan sido ejercidas, corresponde a cualquier IBO en cumplimiento.

**6.8.2.** Si Amway opera un IB y ha celebrado un acuerdo de servicio con un/una IBO para que administre el IB, Amway tendrá la opción de vender dicho IB al IBO que presta el servicio.

**6.8.3.** Cuando se vende un IB, permanecerá en su misma posición en la Línea de auspicio.

**6.9. Fusiones y combinaciones de IB:** Las fusiones de IB resultantes de no haber presentado un Acuerdo de renovación, terminación, renuncia, fallecimiento (sin designación testamentaria) o de algún evento involuntario o causa fuera del control de cualquiera de los propietarios se permiten solo con la autorización de Amway por escrito.

**6.10. Regla de dos IB:** Un IBO puede ser propietario o tener una participación de propiedad en solo un IB, excepto: (a) cuando dos IBO se casan; (b) cuando un/ una IB existente compra otro IB según la Regla 6.8; o (c) cuando el IB es, o será, legado al cónyuge, heredero u otro beneficiario de una persona fallecida, de acuerdo con la Regla 3.10.

**6.11. Integración de padres/hijos:** Como parte del Plan para asegurar la continuidad de un IB cuyos dueños sean padres e hijos («Plan de sucesión»), los IBO que sean padres e hijos pueden integrar sus IB respectivos, siempre y cuando envíen una solicitud por escrito a Amway y cumplan con las siguientes condiciones:

- a)** El o los hijos deben estar registrados directamente por los padres, o los padres deben estar directamente registrados por el o los hijos;
- b)** El IB del padre y el IB del hijo o los hijos deben haber operado como IB distintos durante no menos de 2 años antes de la fecha de implementación;
- c)** El padre y el hijo o los hijos deben estar calificados al nivel Platino o superiores a la fecha de implementación;
- d)** En caso de que el o los padres o el o los hijos hayan fallecido o no sean mental o físicamente competentes para administrar el IB antes de que ocurran las condiciones b y c arriba mencionadas, el hijo o los hijos o el padre o los padres que hereden el IB tendrán derecho a integrar los IB distintos de acuerdo con esta Regla.

Una vez que se hayan cumplido las condiciones anteriores, el Comité legal y de ética del Consejo de la IBOAI revisará dicha solicitud y le proporcionará a Amway una recomendación. Amway podrá aprobar o no la solicitud tomando en cuenta dicha recomendación, el Plan de sucesión y las metas, los objetivos y los beneficios del Plan. La implementación de la integración o separación se hará el 1 de septiembre luego de que haya pasado por lo menos un año fiscal completo desde que Amway haya autorizado explícitamente la solicitud por escrito.

# REGLAS DE CONDUCTA

**6.12. Divorcio, separación u otra disolución de una sociedad o entidad legal no conyugal:** Los IBO que se vean involucrados en una demanda de divorcio, separación de bienes conyugales o disolución de una sociedad o entidad legal no conyugal constituida conforme a la Regla 3.3 deberán continuar actuando de acuerdo con las Reglas de conducta.

**6.12.1.** Durante el proceso de divorcio, separación de bienes conyugales o disolución de una entidad legal, los IBO deben adoptar uno de los siguientes métodos de operación: (a) los IBO continúan operando el IB de manera conjunta «como de costumbre»; (b) uno o más IBO renuncian a su derecho y su interés en el IB; (c) los IBO pueden elegir de común acuerdo a un tercero que opere el IB sujeto a autorización explícita de Amway por escrito; o (d) si los IBO no logran elegir a un tercero de común acuerdo, Amway nombrará a un tercero para que actúe como depositario durante el proceso de divorcio o de disolución si considera que dicho nombramiento es necesario para evitar un impacto negativo en el negocio.

**6.12.2.** Después de un fallo final o sentencia de divorcio, un acuerdo final de separación u otro contrato doméstico que contenga un acuerdo para la liquidación o división de bienes que se ocupe de su IB, o después de una disolución definitiva de una entidad legal, los IBO pueden: (a) continuar operando de común acuerdo su IB bajo la forma de una asociación u otra entidad legal permitida según lo establecido en la Regla 3.3; o (b) acordar que un/una IBO ceda todos sus derechos en el IB original al otro IBO o los otros IBO, momento en que el IBO que se retira tiene la libertad de registrarse inmediatamente bajo cualquier Auspiciador.

**6.12.3.** Los IBO por debajo del nivel de Platino calificado no podrán dividir su IB en caso de divorcio, separación de bienes conyugales u otro tipo de disolución.

**6.12.4.** Después de la aprobación de Amway tras la presentación de una solicitud escrita firmada, los IBO que estén calificados al nivel Platino pueden dividir su IB para que uno de los IBO sea el Auspiciador de los otros IBO. En tal caso, todos los grupos reconocidos por Amway como Auspiciador del 25 % o superiores dentro del último año («grupos calificados») permanecerán registrados bajo el IBO de Línea descendente. El IBO o los IBO en los grupos restantes («grupos no calificados») que desean cambiar de posición en la Línea de auspicio deben cumplir con los requisitos de las Reglas de transferencia individual o grupal, Reglas 6.5 y 6.6 respectivamente.

**6.12.5.** Al momento del divorcio, separación de bienes conyugales o disolución, los Esmeraldas calificados o superiores podrán dividir su IB, creando así dos IB distintos, uno de los cuales es auspiciado por el otro, en cuyo caso se impondrá un «IB fantasma» sobre sus IB separados. Bajo el acuerdo de «IB fantasma», independientemente de la manera en la que las partes hayan dividido su IB, sus IB separados serán considerados como un solo IB a efecto de calcular las bonificaciones que se pagarán a los IBO de Línea ascendente. Las partes funcionarán como dos IBO distintos en lo que respecta a sí mismas, a sus respectivos IB y a sus IBO auspiciados correspondientes. El IB de uno de los IBO no tendrá permitido ganar una Bonificación de liderazgo o de profundidad por el volumen del IB del otro IBO. A pesar de que el IB original se divida en dos IB independientes, Amway podrá, a solicitud de los IBO, reconocer ambos IB recién creados como una sola entidad con el fin de determinar las bonificaciones anuales. Así, el acuerdo del «IB fantasma» continúa con el IB previamente existente con la finalidad de calcular y pagar bonificaciones de un nivel más elevado a los IBO del IB original. Si uno de los IBO registra a otro IBO del IB original, el IBO auspiciado de Línea descendente con la máxima Bonificación de rendimiento puede contar como un «grupo» calificado únicamente para fines de reconocimiento. Amway emitirá todos los cheques de las bonificaciones anuales en nombre de ambos IBO del IB original y serán ellos quienes deberán determinar la forma en que los fondos serán divididos. Siempre que un IB Esmeralda o de nivel superior sea dividido, los IBO del IB original podrán valerse de su anterior nivel de distinción para cumplir con la calificación necesaria y ser invitados a algún evento auspiciado por Amway para un año fiscal posterior al año fiscal en el que haya tenido lugar el divorcio, la separación de bienes conyugales o la disolución de que se trate. Una vez que el IB haya sido dividido en dos IB, los nuevos IB dejarán de ser considerados como un solo IB combinado para efectos de reconocimientos futuros de distinción o premios de nivel superior, sino que en lo sucesivo cada IB deberá calificar por cuenta propia. Para realizar la división del IB y permitir que los IBO operen IB distintos, estos deberán presentar una copia certificada del fallo final o sentencia de divorcio, un acuerdo final de separación u otro contrato doméstico que contenga un acuerdo para la liquidación o división de bienes que se ocupe de su IB, o un acuerdo final de disolución y cualquier documento adicional solicitado por Amway.

# REGLAS DE CONDUCTA

**6.13. Disposición de un IB:** Si un IBO renuncia, no renueva, finaliza su IB, fallece sin transferir el IB o es expulsado por Amway, Amway decidirá el futuro del IB de acuerdo con las presentes Reglas.

## 7. Materiales de apoyo al negocio

En las presentes Reglas, los Materiales de apoyo al negocio (BSM) significa todos los productos y servicios (incluidos, entre otros, materiales promocionales, libros, revistas, rotafolios y demás materiales impresos, literatura en la red, sitios de Internet, publicidad, audio, video o medios digitales, reuniones, seminarios educativos y otros tipos de materiales y servicios) que (i) estén diseñados para reclutar y/o educar a los Prospectos, Clientes o posibles Clientes de los productos o servicios de Amway, o para respaldar, capacitar, motivar y/o educar a los IBO, o (ii) que incorporen o usen una o más de las Marcas u obras protegidas por derechos de reproducción de Amway, o (iii) que sean ofrecidos con un sentido implícito o explícito de afiliación, conexión o algún tipo de asociación con Amway. Al menos que se especifique de lo contrario por escrito, los IBO reconocen que no se interpretará ni será interpretado nada en esta regla, o en ninguna otra regla, como licencia u otro permiso de incorporar cualquier información de la LOS en cualquier BSM.

### 7.1. Reglas generales sobre BSM

**7.1.1.** Los IBO podrán vender BSM únicamente de conformidad con las Reglas 7.1 y 7.2. Los BSM creados, usados, promocionados, distribuidos u ofrecidos a la venta por o a los IBO deben: (a) cumplir con todos los Estándares de contenido de los QAS y con toda Regla de conducta aplicable en relación con su uso, promoción y venta; (b) ser enviados a Amway para revisión previo a su uso, promoción, distribución o venta; (c) ser autorizados por Amway; y (d) si así lo requiere la categoría de BSM, llevar el número de autorización proporcionado por Amway.

**7.1.2.** Los IBO en su primer año de contrato posterior al registro con Amway tienen prohibido comprar BSM de forma directa o indirecta. El primer año de contrato es el período entre el registro del IBO con Amway y el fin de su primer término de contrato como IBO en virtud de la Regla 3.6; sin embargo, para aquellos IBO que se registraron con Amway en agosto del 2023, su término de primer contrato de IBO finaliza recién el 31 de diciembre del 2024. Además, los IBO y Proveedores aprobados tienen prohibido vender BSM, directa o indirectamente, para remuneración o recopilación de ingresos a todo tipo de IBO en su primer año de contrato. No se permite vender BSM a los Prospectos.

**7.1.3.** Las Reglas de garantía de satisfacción y de recompra de Amway no se aplican a materiales que no sean vendidos por Amway. Los BSM podrán venderse únicamente si están sujetos al derecho del comprador de devolver dichos materiales a cambio de un reembolso de acuerdo a las siguientes disposiciones:

**7.1.3.1.** Los términos de la política de reembolso, incluidos los términos respecto a los procedimientos para la resolución de disputas y la persona responsable de las devoluciones, deberán comunicarse al comprador antes de cualquier venta. Además de la persona designada para el manejo de las devoluciones, el IBO vendedor y el Proveedor Aprobado serán responsables de manejar las devoluciones si la venta tuvo lugar de acuerdo con la Regla 7.2 y el IBO vendedor junto con su IBO Platino o superior de Línea ascendente serán responsables de manejar las devoluciones de todas las demás ventas.

**7.1.3.2.** Con excepción de lo establecido en la Regla 7.1.3.3, un/una IBO que sea usuario final de BSM puede devolver los BSM que haya comprado, junto con un comprobante de compra, dentro de los 180 días a partir de la fecha de compra, para obtener un reembolso bajo términos comercialmente razonables.

**7.1.3.3.** Además de cumplir con los requisitos de la Regla 7.1.2 y abstenerse de vender BSM para remuneración o recopilación de ingresos a todo tipo de IBO en su primer año de contrato, cada IBO que decide vender boletos para seminarios, eventos y demás reuniones del negocio tiene la obligación de readquirir boletos comprados para uso personal del comprado durante un período de 30 días posteriores al evento. Dicho reembolso será por la porción del costo del evento relacionada con la admisión al evento, excluyendo el costo de viajes, comidas o alojamiento.

**7.1.3.4.** Los BSM que se ofrezcan como suscripciones a sitios web y medios descargables se encuentran sujetos a los siguientes requisitos además de los de la Regla 7.1.3: (a) los compradores que cancelen suscripciones a sitios web tienen derecho a un reembolso de los meses completos no usados de cualquier suscripción prepaga; y (b) los compradores de materiales descargables tienen derecho, si no están satisfechos, a obtener una descarga de reemplazo de igual valor dentro de los 30 días a partir de la fecha de compra de dicho material descargable.

# REGLAS DE CONDUCTA

**7.1.4.** Los IBO que promocionen, vendan, distribuyan u ofrezcan BSM para la venta deben: (a) asegurarse de que dicho BSM no sea vendido u ofrecido en venta junto con el registro del IBO en Amway o en cualquier otro momento del primer año de contrato del IBO con Amway según la Regla 7.1.2; (b) brindar a los compradores de tales BSM cualquier declaración u otro tipo de información que Amway pueda requerir ocasionalmente; (c) informar claramente a todos los IBO compradores que la adquisición de BSM es opcional y estrictamente voluntaria e (d) informar al comprador sobre políticas de reembolso aplicables a tales BSM según la Regla 7.1.3.

**7.1.5.** Ningún IBO puede grabar presentaciones de Amway sin el consentimiento previo por escrito de Amway. Un IBO podrá hacer una sola grabación de las charlas o presentaciones realizadas por personas que no sean empleados de Amway en cualquier reunión auspiciada por Amway, siempre que la grabación sea para su uso personal y no sea reproducida por ningún motivo.

**7.1.6.** A pesar de que el contenido específico de los seminarios en vivo, eventos y reuniones de negocios u otros BSM similares debe cumplir con los estándares de control de calidad, dicho BSM no requiere autorización previa de Amway a menos o hasta que el contenido se encuentre reducido a un medio fijo (por ejemplo, impreso o en audio o video) para su uso con IBO o prospectos.

**7.1.7.** Un IBO que compra, promociona, distribuye u ofrece BSM a la venta deberá hacer esfuerzos razonables para determinar que la cantidad y el costo de los BSM están relacionados razonablemente con el volumen de ventas y los ingresos del IBO del comprador.

**7.1.8.** Los IBO que creen, promocionen, distribuyan o vendan BSM a otros IBO no podrán compensar o remunerar a otros IBO en relación con dicha distribución, excepto según lo establecido en la Regla 7.2.

**7.1.9.** Los IBO podrán organizar seminarios, eventos o reuniones de negocios para IBO que coincidan con sus obligaciones de capacitación como auspiciadores o Platinos.

**7.1.10.** Los IBO que creen, usen, vendan, promocionen o distribuyan BSM de manera diferente a la establecida en la Regla 7.2 deberán obtener la autorización correspondiente de Amway por escrito de acuerdo con la Regla 8 para hacer uso de cualquier Marca o usar de otra forma cualquier material protegido por derechos de reproducción u otra propiedad intelectual de Amway que se relacione con dicho BSM.

**7.1.11.** Los IBO que creen, usen, vendan, promocionen o distribuyan BSM no deberán infringir

los derechos de reproducción o de propiedad intelectual de Proveedores aprobados, de otros IBO o de terceros.

**7.1.12.** Los IBO calificados en el nivel Platino o superiores que no estén afiliados con un Proveedor Aprobado y deseen vender, promocionar o distribuir BSM, deben registrarse con Amway y completar el «Formulario de registro de BSM Platino», disponible en el departamento administrativo de Materiales de apoyo al negocio.

## **7.2. Venta, promoción y distribución de BSM con autorización de un Proveedor Aprobado (un proveedor autorizado por Amway para proveer BSM a los IBO o usar BSM con prospectos, de conformidad con el Programa ACREDITACIÓN PLUS)**

**7.2.1.** Los IBO que deseen vender, promocionar o generar ingresos por la venta de BSM de un Proveedor Aprobado, deberán contar con un contrato escrito o algún otro tipo de autorización vinculante de dicho Proveedor de acuerdo con el programa que obligue al IBO a respetar los estándares de control de calidad aplicables en relación con dichas actividades.

**7.2.2.** Los IBO autorizados por un Proveedor Aprobado para vender, promocionar o distribuir un BSM del Proveedor Aprobado de acuerdo con la Regla 7.2 no requieren ninguna otra autorización de Amway por escrito para realizar dichas actividades.

## **8. Marcas y obras protegidas por derechos de autor**

Las Marcas y obras protegidas por derechos de autor de Amway son activos comerciales de Amway importantes y valiosos. Las marcas ayudan a identificar la fuente y la reputación de los productos y servicios de Amway en todo el mundo y los distinguen de los de la competencia. Amway hace todos los esfuerzos comercialmente razonables para proteger sus marcas contra el uso indebido, como, por ejemplo, a través de las Reglas de conducta, la acreditación de Proveedores aprobados y un programa de identidad corporativa que exige el uso correcto y coherente de las marcas, tanto en su apariencia como en su contenido.

**8.1. Uso de Marcas y obras protegidas por derechos de autor:** Un/una IBO podrá usar las Marcas y obras protegidas por derechos de autor de Amway solamente con permiso previo de Amway por escrito, el cual puede ser presentado a través de una publicación general (a todos los IBO) o a través de escritos específicos a uno o más IBO. Amway podrá exigir, sin limitación alguna, que se cumpla con las especificaciones y que los materiales en los que consten las marcas y/u obras protegidas por derechos de reproducción de Amway sean proporcionados por Amway o por uno de sus proveedores autorizados y también podrá condicionar de otra forma el uso de sus Marcas y obras protegidas por derechos de autor. Todo permiso otorgado por Amway constituirá



# REGLAS DE CONDUCTA

una licencia limitada, no exclusiva, no transferible y revocable para el uso de dichas Marcas y obras protegidas por derechos de autor únicamente en relación con los negocios de Amway dentro de la región. Sujeto a las condiciones y especificaciones publicadas o proporcionadas específicamente por escrito ocasionalmente, las Marcas y obras protegidas por derechos de autor podrán ser usadas únicamente en: (a) rótulos de oficina para interiores y exteriores; (b) cualquier forma de rótulos para vehículos; (c) listados telefónicos; (d) literatura promocional; (e) papelería; (f) artículos promocionales, y (g) tarjetas de negocios. Otros usos propuestos serán considerados a pedido. Sin limitación, Amway no autorizará que los IBO hagan uso de las marcas en cheques impresos.

## 9. Cumplimiento del Contrato de IBO (recursos en caso de incumplimiento)

El cumplimiento del contrato de IBO es esencial para la preservación de un negocio robusto y viable para los IBO y para Amway. Tanto los IBO como Amway tienen derechos y responsabilidades en caso de incumplimiento del contrato de IBO.

### 9.1. Derechos y responsabilidades de Amway:

Cuando Amway detecte un posible incumplimiento del contrato de IBO, primero realizará las investigaciones adecuadas. Antes de emprender una acción coercitiva, Amway intentará comunicarse con el/la IBO para llegar a una resolución del problema. Si la comunicación no resuelve el tema, Amway podrá tomar cualquier medida coercitiva autorizada por el contrato de IBO que incluye, pero no se limita a, una o cualquier combinación de las siguientes medidas:

- 9.1.1. Una advertencia escrita a un/una IBO y/o a sus IBO de Línea ascendente o descendente de la Línea de Auspicio.
- 9.1.2. Volver a capacitar a un/una IBO y/o a los IBO de Línea ascendente o descendente en la Línea de Auspicio.
- 9.1.3. La suspensión de algunos o todos los derechos de IBO durante un período especificado o hasta que se cumplan ciertas condiciones.
- 9.1.4. Retirar o denegar un premio, viaje, reconocimiento de distinción o algún otro incentivo.
- 9.1.5. Retener cualquier bonificación mensual o anual o el pago de incentivos.
- 9.1.6. Remedios de compensación según corresponda.
- 9.1.7. Transferencia de un/una IBO o de un grupo de IBO.
- 9.1.8. Finalización de un contrato de IBO.

Si un IBO decide impugnar alguna medida tomada por Amway de acuerdo con esta Regla, deberá someter el

asunto a los procedimientos para la resolución de disputas descritos en la Regla 11.

**9.2. Derechos y responsabilidades de los IBO:** Si un/una IBO cree que otro/otra IBO ha incumplido con el contrato de IBO, en primer lugar tal IBO debe comunicarse con el/la IBO en cuestión para intentar resolver el tema. Si un IBO cree que Amway ha violado el contrato de IBO, este deberá contactar primero a Amway con el objeto de resolver el problema. Si las negociaciones con un IBO o con Amway no resuelven el problema, el/la IBO podrá presentar una queja por escrito ante Amway. Dicha queja deberá explicar el asunto con el mayor detalle posible y deberá incluir toda la documentación que la respalde. De ser necesario, Amway llevará a cabo las investigaciones necesarias y tomará medidas coercitivas o correctivas de acuerdo con el contrato de IBO. Si algún problema permanece sin ser resuelto, este quedará sujeto a los Procedimientos para la resolución de disputas que se describen en la Regla 11.

**9.2.1.** Si un/una IBO elige impugnar la validez de una Regla o de otro término del contrato de IBO, primero deberá contactar a Amway en un esfuerzo por resolver el problema. Si el/la IBO no está conforme con la respuesta de Amway, la disputa se resolverá mediante arbitraje vinculante tal como se establece en la Regla 11.5.

**9.3. Obligación de cooperar:** Todos los IBO están obligados a responder a las indagaciones y a cooperar oportunamente de cualquier forma con las investigaciones realizadas por Amway. La falta de respuesta a las consultas o de cooperación oportuna constituye incumplimiento del contrato de IBO y podrá ser causa de que Amway emprenda acciones contra el IBO.

**9.4. No exoneración:** La falta de imposición de cumplimiento por parte de Amway o de cualquier IBO de cualquier incumplimiento de cualquier disposición del contrato de IBO no constituirá una exoneración de ningún incumplimiento previo, concurrente o posterior de la misma o de cualquier otra disposición del contrato de IBO.

## 10. Modificación del Contrato de IBO

Amway podrá modificar el contrato de IBO de acuerdo con los siguientes procedimientos:

**10.1.** Cualquier cambio a la Regla 11 requiere un acuerdo mutuo entre el Consejo de la IBOAI y Amway. Para todas las demás Reglas, la autoridad definitiva para tomar decisiones con respecto a las modificaciones del contrato de IBO corresponde a Amway. Antes de la acción final, Amway enviará al Consejo de la IBOAI todos los cambios en el contrato de IBO que afecten sustancialmente a los IBO con el fin de discutirlos, evaluarlos y hacer recomendaciones.

# REGLAS DE CONDUCTA

**10.2.** Amway notificará a los IBO de los cambios propuestos sujetos a la Regla 10.1, publicándolos para su revisión en [amway.com](http://amway.com) donde los IBO podrán iniciar sesión y presentar sus comentarios sobre los cambios propuestos. Amway y el Consejo de la IBOAI considerarán los comentarios presentados durante los 30 días posteriores a dicha notificación. Los cambios propuestos entrarán en vigor 15 días después del final del período de comentarios, a menos que Amway realice modificaciones adicionales, después de consultar con el Consejo de la IBOAI (y de acuerdo en el caso de la Regla 11). Amway informará dichas modificaciones adicionales en [amway.com](http://amway.com) 15 días antes de su fecha de entrada en vigencia. Estos plazos pueden abreviarse cuando sea necesario para que una modificación en particular cumpla con una ley nueva u otra orden gubernamental, para proteger a los IBO contra perjuicios financieros graves o para proteger la integridad del Plan. Los cambios en las reglas solo tienen un efecto futuro.

**10.3.** Antes de la fecha de entrada en vigor de cualquier cambio propuesto a las Reglas, cualquier IBO que no desee aceptar una Regla puede, si lo desea, proporcionar una notificación con su intención de renunciar al negocio con Amway en la fecha de vigencia. A menos que la modificación propuesta a las Reglas sea retirada, la renuncia del IBO entrará en vigencia y Amway reembolsará una porción proporcional de la cuota de renovación del IBO, si se pagó ese año. El/la IBO que desee renunciar podrá vender su IB de acuerdo con la Regla 6.8. Asimismo, el/la IBO que desee renunciar podrá devolver cualesquiera productos comercializables no usados conforme con la Regla 4.10.

## 11. Procedimientos para la resolución de disputas

Las disputas derivadas de o relacionadas con un IB, el Plan o los demás términos del contrato de IBO, que incluyen, pero no se limitan a, toda reclamación estatutaria o de derecho común, así como disputas que implican Materiales de apoyo al negocio («Disputas») se resolverán en conformidad con esta Regla. Los procedimientos para la resolución de disputas descritos en esta Regla se aplican a Disputas que involucren a las siguientes partes: (1) un/una IBO, ex IBO o los funcionarios, directivos, representantes o empleados de ese/esa IBO (denominado colectivamente como «los IBO» para propósitos de esta Regla 11); (2) Amway, Amway Canada Corporation y cualquier compañía matriz, subsidiaria, filial, predecesora o sucesora de las mismas, así como cualquiera de sus funcionarios, directivos, representantes o empleados (denominado colectivo como «Amway» para propósitos de esta Regla 11); y (3) un Proveedor Aprobado o sus funcionarios, directivos, representantes o empleados (denominado colectivamente como «Proveedores aprobados» para propósitos de esta Regla 11). Para los propósitos de esta Regla 11, los IBO, Amway y los Proveedores aprobados se denominarán colectivamente como «Parte» o «Partes». La Regla 11 es recíproca y se aplica a todas las Partes.

La única excepción será cuando la reclamación presentada por un/una IBO o por Amway sea por una deuda por productos o servicios ofrecidos por o través de Amway al IBO o en su nombre, y las únicas Partes de esa reclamación sean Amway y el IBO, y el valor total de la reclamación sea de menos de \$10,000. En estos casos, el IBO o Amway pueden elegir presentar la reclamación ante cualquier juzgado de jurisdicción competente, incluidos tribunales menores. En todos los demás casos, las Partes resolverán la disputa según lo aquí dispuesto, hasta llegar al arbitraje vinculante de ser necesario.

**11.1. Enmienda solo con el consentimiento de la IBOAI:** La presente Regla 11 y sus subsecciones deben ser enmendadas solamente mediante el acuerdo mutuo entre Amway y el Consejo de la IBOAI, y tales enmiendas no deberán ser aplicadas de manera retroactiva a ninguna disputa de la cual Amway o el Consejo de la IBOAI tenga conocimiento en el momento de la enmienda.

**11.2. Medidas cautelares temporales o preliminares:** Ninguna parte de las presentes Reglas impide que las Partes traten de obtener medidas cautelares temporales o preliminares, sin perjuicio de la obligación de las Partes de participar en la mediación o el arbitraje vinculante a la Regla 11.

**11.3. Confidencialidad:** Las Partes, al estar involucradas de cualquier manera en un proceso de resolución de disputas, no divulgarán a ninguna otra persona que no esté involucrada directamente en el proceso de resolución de disputas: (a) el contenido o los fundamentos de la Disputa; (b) el contenido de ningún testimonio u otra información obtenida a través del proceso de resolución de disputas; o (c) la resolución (sea o no de forma voluntaria) de ningún asunto sujeto al proceso de resolución de disputas. No obstante, nada de lo contenido en las presentes Reglas impedirá que cualquiera de las Partes investigue de buena fe una reclamación o defensa, lo que incluye la entrevista de testigos u otras formas de investigación.

**11.4. Mediación no vinculante:** El proceso de mediación se compone de dos etapas: Mediación facilitadora y un panel de audiencia, ambos no vinculantes. El proceso de mediación es recíproco y se aplica a todas las Partes. Las Partes de una disputa participarán en el proceso de mediación establecido en esta Regla 11.4, antes de proceder al arbitraje vinculante conforme a la Regla 11.5; no obstante, en aquellas disputas cuando un/una IBO es una Parte, el/la IBO podrá, a su discreción, optar por no participar del proceso de mediación en cualquier momento, antes o durante la mediación facilitadora o el panel de audiencia, y podrá en su lugar proceder directamente al Arbitraje vinculante conforme a la Regla 11.5.

La Parte que primero busca resolución de una Disputa comenzará la Mediación facilitadora, sujeto a la capacidad de poder no participar que tenga el/la IBO

# REGLAS DE CONDUCTA

del proceso de mediación como descrito arriba, si se proporciona una solicitud de mediación a las otras Partes afectadas y, en cualquier Disputa, el departamento de Reglas y Conductas del negocio Amway. En aquellos casos en los que la IBOAI esté involucrada en la mediación, una copia del formulario de Solicitud de mediación se le entregará a la IBOAI y al presidente del Panel de Audiencias y Disputas de la IBOAI.

**11.4.1. Mediación facilitadora:** En caso de que una Mediación facilitadora ocurra, el Consejo de la IBOAI proporcionará a los IBO con experiencia disponibles para servir como mediadores («Mediador de IBOAI»).

**11.4.1.1.** En los casos en que solo los IBO y Amway sean las Partes en la Disputa y uno o más IBO involucrados en la misma no optaron por no participar del proceso de mediación conforme a la Regla 11.4, un Mediador de IBOAI servirá y conducirá una Mediación facilitadora con las Partes, a menos que uno o más IBO involucrados en la Disputa se opongan a tener un Mediador IBOAI. En tal caso, la Mediación facilitadora tendrá lugar con un mediador neutral independiente que sea aceptable para todas las Partes. Amway puede proporcionar una lista de mediadores, pero no se le obligará a las Partes que estén de acuerdo respecto a un mediador de esa lista.

**11.4.1.2.** En los casos en que un Proveedor Aprobado sea una Parte en la Disputa y uno/una o más IBO involucrados en la misma no optaron por no participar del proceso de mediación conforme a la Regla 11.4, la Mediación facilitadora tendrá lugar con un mediador neutral independiente que sea aceptable para todas las Partes, a menos que todas las Partes involucradas en la Disputa estipulen tener un Mediador IBOAI para la Mediación facilitadora. Amway puede proveer una lista de mediadores, pero no se le obligará a las Partes que estén de acuerdo respecto a un mediador de esa lista.

**11.4.1.3.** En todos los casos en los que las Partes no logren acordar un mediador dentro de 10 días laborales después de recibir el formulario de Solicitud de mediación, cualquier Parte al notificar a cualquier otra Parte involucrada en la Disputa podrá solicitar a la Asociación Americana de Arbitraje (AAA) que seleccione un mediador.

**11.4.1.4.** Amway pagará los honorarios razonables hasta por un día completo, excepto si un Proveedor Aprobado es una de las Partes, en cuyo caso este será responsable de su porción proporcional de dichos honorarios.

**11.4.1.5.** La Mediación facilitadora tendrá lugar dentro de un plazo de 30 días luego de haber seleccionado al mediador. Las Partes pueden acordar extender esta fecha por otros 30 días. Y, el mediador podría extender la fecha límite a 30 días adicionales bajo solicitud de una Parte (por un total que no supere los 90 días desde la fecha en que un mediador fue seleccionado).

**11.4.1.6.** El procedimiento de Mediación facilitadora es confidencial y no se permite la presencia del público; pero cualquier participante puede, si así lo elige, estar acompañado por un abogado u otro representante personal, como un IBO de Línea ascendente o un amigo o un familiar, siempre que el representante acuerde respetar la confidencialidad del proceso establecida en la Regla 11.3.

**11.4.1.7.** Todas las Partes que reciben notificación de la Mediación facilitadora deben participar en la misma, sujeto a la capacidad que tenga el/la IBO de optar por no participar del proceso de mediación según la Regla 11.4. Se recomienda encarecidamente que las Partes asistan a la Mediación facilitadora en persona, pero no están obligadas a hacerlo. Si las Partes optan por asistir en persona, serán responsables de sus propios gastos. Si Amway o algún IBO contendiente no participan de buena fe, ello constituirá un incumplimiento del Contrato de IBO y la Parte infractora deberá reembolsar a las otras Partes todos los gastos directamente ocasionados por el incumplimiento, según lo determine el mediador.

**11.4.1.8.** Dentro de un plazo de 14 días a partir de la Mediación facilitadora, el mediador deberá proporcionar a las Partes una declaración escrita en la que se resuma cualquier acuerdo entre las Partes que resuelva sus disputas y, en caso de que alguna de estas permaneciera sin resolver, que declare que las Partes se encuentran en un punto muerto. El mediador puede, a su discreción, recomendar una resolución para cualquier disputa no resuelta en la Mediación facilitadora. Dentro de los 14 días posteriores a la recepción de dicho resumen, cada una de las Partes deberá declarar por escrito si está de acuerdo o no con las recomendaciones del mediador, de forma parcial o total.

**11.4.2. Panel de audiencia:** Si alguna parte de la Disputa no se resuelve con la Mediación facilitadora bajo la Regla 11.4.1, cualquier IBO que es una Parte de la Disputa restante podrá solicitar un Panel de audiencia, sujeto a la capacidad que tenga el/la IBO de optar por no participar del proceso de

# REGLAS DE CONDUCTA

mediación según la Regla 11.4. Toda Disputa restante que involucre a un Proveedor Aprobado, o cualquier desafío hecho a la imparcialidad del panel de audiencia mismo, deberá ir directamente al Arbitraje vinculante sin un Panel de audiencia.

**11.4.2.1.** Debe presentarse un formulario de solicitud de panel de audiencia al departamento de Reglas y Conducta del negocio Amway o al presidente del Panel de audiencia dentro de los 30 días a partir de la declaración escrita del mediador de acuerdo con la Regla 11.4.1.8. Una vez recibida la solicitud, el asunto se programa para la siguiente sesión del Panel de audiencias y disputas, la cual no deberá ser posterior a los 60 días desde presentada la solicitud. Todas las Partes que reciben notificación de la audiencia deben participar en la misma, sujeto a la capacidad que tenga el/la IBO de optar por no participar del proceso de mediación según la Regla 11.4., a menos que sea eximido/eximida por el presidente del Panel de audiencia o su designatario. Se recomienda encarecidamente a las Partes que asistan a la audiencia en persona, pero no están obligadas a hacerlo. Si las Partes optan por asistir en persona, serán responsables de sus propios gastos.

**11.4.2.2.** El Comité ejecutivo del Consejo de la IBOAI selecciona al presidente del Panel de audiencia a tres miembros adicionales del Panel y a suplentes que pueden prestar sus servicios en el mismo. El presidente del Panel de audiencias y disputas confirmará que ninguno de los miembros del Panel presente un conflicto de intereses respecto a los asuntos objeto del Panel. Una vez seleccionados, los miembros del Panel tienen prohibido hablar de la Disputa con persona alguna antes de la fecha de la audiencia. Cada miembro del panel y las Partes involucradas recibirá una copia del expediente de la Disputa.

**11.4.2.3.** Las Partes deberán intercambiar todos los documentos en los cuales tengan intención de basarse durante la audiencia por lo menos 10 días antes de la audiencia. Asimismo, las Partes deberán enviar al Panel todos los documentos que tengan la intención de usar para probar o defenderse de la reclamación por lo menos 10 días antes de la audiencia. Si alguna de las Partes omite enviar dichos documentos de forma oportuna, el Presidente del Panel de Audiencia podrá rechazar su introducción.

**11.4.2.4.** El presidente del Panel está facultado para dirigir la audiencia y para hacer que personas autorizadas tomen un juramento a todo testigo. No se aplicarán las reglas de evidencia.

**11.4.2.5.** Cuando no exista una resolución voluntaria, el Panel de Audiencia hará llegar a las Partes y a Amway, dentro de un plazo de 30 días luego de concluida la audiencia, una declaración escrita de los hechos y una recomendación de resolución no obligatoria, incluida, si corresponde, la imposición de ciertas sanciones. Durante los 14 días posteriores a la recepción de dicha recomendación, cada Parte deberá informar al Panel y a las otras Partes si: (a) acepta la resolución recomendada en su totalidad; (b) acepta algunas porciones específicas de la resolución recomendada y rechaza el resto, o (c) rechaza la resolución recomendada en su totalidad. Cualquiera de las Partes puede pedir arbitraje para cualquier Disputa no resuelta conforme a la Regla 11.5.

**11.5. Arbitraje vinculante:** Las Partes deberán presentar cualquier Disputa que no haya sido resuelta mediante el proceso de mediación descrito en la Regla 11.4 a un Arbitraje vinculante de acuerdo con la presente Regla 11.5.

**11.5.1.** El laudo arbitral será definitivo y vinculante, y cualquier fallo al respecto podrá presentarse ante cualquier juzgado de jurisdicción competente. Las Partes aceptan que este acuerdo de Arbitraje vinculante se realiza en conformidad con una transacción relacionada con el comercio interestatal y aceptan que la Ley Federal de Arbitraje se aplicará en todos los casos y regirá la interpretación y la implementación del acuerdo de Arbitraje vinculante.

**11.5.2. Renuncia a demanda colectiva:** Las Partes acuerdan mutuamente renunciar a cualquier derecho de imponer cualquier disputa como demanda de clase, colectiva o representativa, o a participar en cualquier disputa impuesta como tal.

**11.5.3. Arbitraje no colectivo:** Las Partes acuerdan que, si se encuentra que la Renuncia a Demanda colectiva de la Regla 11.5.2 es nula o carece de fuerza ejecutoria por la razón que sea, cualquier moción hacia la certificación de la Disputa como demanda colectiva, y cualquier demanda colectiva subsiguiente, de ser certificada, deberá presentarse y disponerse solamente ante los tribunales, y no a través de otro mediador; los reclamos de demandas colectivas no se pueden presentar para arbitraje bajo estas Reglas y bajo ninguna circunstancia.

# REGLAS DE CONDUCTA

**11.5.4. Inicio del arbitraje:** La Parte demandante podrá presentar una demanda de arbitraje ya sea ante la Asociación Americana de Arbitraje (AAA) o ante JAMS. El arbitraje se iniciará y tendrá lugar de acuerdo con las tarifas y reglas de arbitraje comercial de la AAA o de JAMS (la que sea elegida) y de acuerdo con la presente Regla 11.5. Si existen conflictos entre las reglas de arbitraje de JAMS o la AAA y la presente Regla 11.5, prevalecerá la Regla 11.5. Las reglas de arbitraje comercial y la información sobre cómo iniciar un arbitraje se pueden obtener (1) llamando a AAA al 1-800-778-7879 o visitando [www.adr.org/Rules](http://www.adr.org/Rules), o (2) llamando a JAMS al 1-800-352-5267 o visitando [jamsadr.com/adr-rules-procedures](http://jamsadr.com/adr-rules-procedures).

**11.5.4.1.** Si un IBO demanda arbitraje contra Amway o un Proveedor Aprobado y su reclamo es por menos de \$10,000, Amway o el Proveedor Aprobado, dependiendo de quién sea el demandado correspondiente, deberá pagar todos los honorarios de AAA o JAMS aplicables por el inicio y la administración del arbitraje, así como los honorarios razonables del árbitro por hasta dos días. Si un/una IBO reclama en exceso de \$10,000, las tarifas aplicables de AAA o JAMS por iniciar y administrar el arbitraje y tarifas razonables del árbitro estarán a cargo de las Partes equitativamente.

**11.5.5. Limitaciones:** A menos que lo prohíba la ley, la demanda de arbitraje de toda Parte deberá realizarse dentro de los dos años luego del reclamo, pero en ningún caso después de la fecha en que la iniciación de procedimientos legales hubiera sido denegada por la legislación de prescripción aplicable. El período de dos años, o cualquier período de limitaciones estatutarias de menor duración, se extenderá durante el proceso de Mediación descrito en la Regla 11.4, siempre que dicho proceso no reactive ningún período de limitaciones que haya vencido antes del momento en que una de las Partes invoque la Regla 11.4.

**11.5.6. Árbitro individual:** A menos que todas las Partes del arbitraje convengan lo contrario, se elegirá a un solo mediador, y los candidatos a este rol deberán contar con por lo menos cinco años de experiencia como juez estatal o federal, o como profesional de la Resolución Alternativa de Disputas (ADR, en inglés), incluida una experiencia sustancial en el arbitraje comercial.

**11.5.7. Problemas de arbitraje a ser decididos por el árbitro:** El mediador, y no cualquier tribunal federal, estatal o local o agencia, tendrá autoridad exclusiva para resolver cualquier disputa relativa a interpretar, aplicar, cumplir o formar este Acuerdo, incluida, pero no limitada, a cualquier declaración que toda o cualquier parte de este Acuerdo es nula o anulable.

**11.5.8. Laudo:** El laudo del mediador deberá limitarse a decidir los derechos y responsabilidades de las partes en la disputa específica que está siendo arbitrada. El laudo del árbitro no tendrá ningún efecto colateral de preclusión en ningún otro procedimiento. El árbitro no estará obligado a proporcionar una declaración con las razones para su laudo a menos que así lo soliciten las Partes.

**11.5.9. Consolidación:** Las reclamaciones similares que involucren a múltiples Partes pueden ser consolidadas ante un mismo árbitro si las Partes están de acuerdo. El árbitro decidirá cualquier asunto de consolidación que se encuentre en controversia.

**11.5.10. Descubrimiento:** no obstante las disposiciones sobre el descubrimiento de pruebas en poder de la contraparte contenidas en las reglas de arbitraje comercial de JAMS o AAA, las cuales se incorporan en el párrafo 11.5.4 anterior, dicho descubrimiento no tendrá lugar durante un arbitraje conforme a estas Reglas, hasta que lo autorice el mediador. El mediador decidirá la cantidad, el alcance y el momento oportuno para descubrir las pruebas según lo considere apropiado en cada caso. Asimismo, antes de requerir la exhibición de pruebas, las Partes involucradas en el arbitraje deberán adoptar una orden de confidencialidad pertinente que sea congruente con el contrato de IBO. Si no llegan a un acuerdo, el mediador impondrá los requisitos de confidencialidad pertinentes a las Partes y testigos.



**Amway**<sup>™</sup>

---