

ESTÁNDARES DE CALIDAD DE CONTENIDOS PARA MATERIALES DE ENTRENAMIENTO Y EVENTOS



2025-2026

A

OBJETIVO:

El documento Estándares de Calidad de Contenidos para Materiales de Entrenamiento y Eventos (conocido por sus siglas en inglés, “QAS”) tiene por objeto ser un estándar para todos los Empresarios Amway™, así como para los organizadores de eventos (EOs) y oradores que representan el negocio Amway™. Además, pretende respaldar a los Empresarios /EOs en la preparación de materiales de capacitación de Amway™ (ATMs) y eventos.

Si bien estos estándares abarcan una amplia variedad de temas, es imposible ilustrar y brindar asesoramiento sobre cada posible situación. Hay muchos factores que determinan el cumplimiento, incluyendo los elementos visuales, el contexto, la audiencia prevista, las restricciones reglamentarias y la total impresión con la que se quedan los posibles clientes o los Empresarios.

Lo invitamos a aprovechar al máximo este documento y el entrenamiento sobre los Estándares de calidad para Oradores Amway™.



INTRODUCCIÓN:

Un ATM o un evento, en cualquier forma (p. ej., medios impresos, visuales, audio, aplicaciones, correos electrónicos, correos de voz, sitios web, transmisiones en vivo, seminarios, reuniones sobre la Oportunidad de Negocio o convenciones), no pueden incluir declaraciones falsas, engañosas, erróneas ni insidiosas. Todos los ATMs, eventos y promociones de éstos deben cumplir con los Principios Comerciales y las Políticas de Amway™ que se establecen para los Empresarios /EOs y oradores en sus respectivos mercados. Se pueden realizar desviaciones según la situación específica del mercado (p. ej., cuestiones culturales, legislación local, etc.).

En los presentes Estándares, "ATMs y eventos" se refiere a todos los productos y servicios (que incluyen, entre otros, materiales promocionales, libros, revistas, rotafolios y otros materiales impresos, literatura en línea, sitios de Internet, publicidad, medios digitales, de audio o vídeo, reuniones, seminarios educativos, convenciones sean presenciales o virtuales, aplicaciones y otros tipos de materiales y servicios) que (i) están diseñados



para reclutar y/o educar a posibles clientes sobre los productos o servicios de Amway™ o para respaldar, capacitar, motivar y/o educar a los Empresarios ; (ii) o que incorporen o que utilicen una o más de las marcas u obras protegidas por derecho de autor de Amway™; o (iii) que se oferten con un sentido implícito o explícito de afiliación, conexión o asociación con Amway™. A menos que se especifique lo contrario por escrito, los Empresarios /EOs reconocen que ninguna parte de los estándares se interpretará como una licencia u otro tipo de permiso para incorporar información de la línea de auspicio (LOS) en cualquier ATM o evento.

Amway™ cree que el uso de ATMs y la asistencia a reuniones pueden ser una herramienta efectiva para que los Empresarios construyan sus negocios y que el uso de las herramientas y enseñanzas desarrolladas por organizaciones exitosas y sus líderes debe tener un impacto significativo en el negocio Amway™.

CÓMO POSICIONAR LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO AMWAY™

La forma en que se les presenta la Oportunidad de Negocio Amway™ a los posibles clientes tiene un impacto fundamental en la reputación y credibilidad de los Empresarios /EO que realizan la presentación y en el negocio en general. Es importante que los posibles clientes y los Empresarios comprendan de manera clara y precisa las funciones de Amway™ y los Empresarios /EOs. Las declaraciones que se realizan a los posibles clientes deben ser veraces, precisas e inequívocas.

Para ponerse en contacto e invitar/determinar el nivel de interés:

Los materiales en esta categoría pueden ser creados para determinar el nivel de interés en la Oportunidad de Negocio de Amway™ y no para mostrar ni explicar el Plan de Ventas y Mercadeo Amway™ (el Plan).

No se requiere incluir dentro de estos materiales el nombre de una comunidad de Empresarios o de Amway™. Pero si se utiliza el nombre de una comunidad de Empresarios, deberá usarse el nombre de Amway™ con predominancia. Adicionalmente, los materiales no deberían sugerir algo diferente a la Oportunidad de Negocio Amway™ ni hacer referencia de manera indirecta o directa que la Oportunidad de Negocio Amway™, los Empresarios Amway™ o los productos y servicios comercializados a través de Amway™ son parte de algún negocio distinto al Negocio Amway™. Cuando se le pregunte, no debe negar que la presentación es sobre la Oportunidad de Negocio Amway™.

Cómo describir la Oportunidad de Negocio Amway™:

- El Negocio Amway™ se debe presentar como una oportunidad para obtener ingresos a través de la venta de productos y el apoyo a quienes auspicia a que hagan lo mismo. Es un negocio que ofrece productos para los Empresarios , educación sobre los productos, distribución, ventas, servicio de atención al cliente y el Plan de Ventas y Mercadeo.
- Únicamente se debe hacer referencia al Negocio Amway™ como la Oportunidad de Negocio Amway™. Debe quedar claro que las Comunidades de Empresarios no brindan la oportunidad, sino que proporcionan materiales opcionales de capacitación y educación, así como apoyo comunitario.
- Presentar el Negocio principalmente como un programa de superación personal, p. ej., una oportunidad de recibir mentoría, para mejorarse personalmente, salvar su matrimonio o mejorar las relaciones familiares o con otras personas, en lugar de presentarlo como un negocio con fines de lucro, es una declaración falsa. Eso implicaría que la actividad principal del negocio no es generar ganancias.
- No se permite indicar ni insinuar que el Plan y/o el Negocio son un método de reducción de impuestos o desgravación fiscal.
- No se permite utilizar un sinónimo engañoso de Amway™.

A continuación, se muestran algunos ejemplos de cómo NO se debe posicionar el negocio Amway™:

- Oportunidad de empleo
- Evento social
- Encuesta de mercado
- Seminario sobre impuestos
- Seminario sobre finanzas
- Seminario sobre inversiones

Debe quedarle claro al posible cliente o prospecto que Amway™ proporciona lo siguiente:

El Plan que incluye:

- Compensación (y su administración);
- recompensas (y su administración); y
- reconocimiento (y su administración);
- Productos y educación y apoyo al respecto; y
- Educación y Materiales de Capacitación a través del Instituto de Negocios Amway™.

Si se utiliza o promueve el nombre y/o logotipo de la Comunidad de Empresarios en un posible material, también se debe utilizar el nombre y/o logotipo de Amway™ con mayor relevancia la primera y última vez que aparezca el nombre/logotipo de la Comunidad de Empresarios.

No se permite utilizar expresiones que afirmen o indiquen que el éxito o los ingresos están garantizados. Amway™ fabrica productos de alta calidad para tres áreas de productos clave: nutrición, hogar y belleza, los cuales son respaldados por la Garantía de Satisfacción de Amway™.

Amway™ puede proporcionar la oportunidad para que los Empresarios obtengan ingresos adicionales, habilidades empresariales, flexibilidad y libertad. Como Empresario, usted puede decidir cómo desea que sea su vida cotidiana. Puede invertir mucho o poco tiempo en esto, pero cada Negocio Amway™ incluye tres actividades: En primer lugar, presentar a los nuevos clientes los productos para la venta; en segundo lugar, prestar servicios a los clientes existentes; y en tercer lugar, si lo desea, asesorar y ayudar a quienes auspicia a construir sus propios Negocios Amway™ mediante la venta de productos.



MOSTRAR EL PLAN DE VENTAS Y MERCADEO DE AMWAY™ / LA CONSTRUCCIÓN DEL NEGOCIO

Las declaraciones sobre ingresos directos o indirectos deben ser veraces, precisas e inequívocas y solo deben reflejar los ingresos disponibles u obtenidos a través del Plan y otros programas de incentivos. Se deben excluir todas las demás fuentes de ingresos.

Las declaraciones sobre ingresos en varios niveles de desempeño en el Negocio Amway™ deben ajustarse y no ser superiores a las cifras de ingresos correspondientes que publica Amway™ a menudo con respecto a varios niveles de desempeño.

Al describir el Plan, se deben explicar las funciones de un negocio balanceado (ventas de productos por parte de los Empresarios, uso personal y auspicio) con precisión y de acuerdo con las pautas, instrucciones, procedimientos y políticas de Amway™.

Ventas de productos por parte de los Empresarios. Se debe indicar que la venta a los clientes es una forma de obtener ingresos inmediatos a través del margen de venta y un requisito para conseguir bonos adicionales.

Uso personal. El uso personal se debe caracterizar como una forma de aprender sobre los productos y desarrollar experiencia personal que puede ser útil para la comercialización de los productos. El dinero ahorrado a través del uso personal no es ingreso y no se debe afirmar que sí lo es. No se permite insinuar que el negocio es un club de compra mayorista. Insinuar que se puede construir un Negocio Amway™ exitoso solamente en función del consumo personal contradice los Principios Comerciales de Amway™ ya que los Clientes son un componente esencial del Plan de Ventas y Mercadeo.

Auspicio. Se debe destacar que el auspicio permite a los Empresarios maximizar las oportunidades del Plan, pero que los ingresos no se obtienen por el auspicio en sí mismo. Indicar o insinuar que un Empresario puede ser exitoso u obtener bonos únicamente por auspiciar a otros es incorrecto y no está permitido. Al describir el auspicio, se debe destacar la importancia de un contacto personal previo o existente entre el auspiciador y el nuevo Empresario.

CONTENIDO PERMITIDO	CONTENIDO NO PERMITIDO
OPCIONES DEL CONTENIDO PERMITIDAS (ALGUNOS EJEMPLOS): • La Oportunidad del Negocio Amway™ • Enfocarse en los beneficios de ser dueño de su propio Negocio. • Los Empresarios Amway™ son constructores de su Negocio, un negocio sólido y balanceado se logra a través del uso personal, la venta de los productos y el auspicio. • Amway™ ofrece una Oportunidad de Negocio que: - o Proporciona recompensas con base en el esfuerzo y el tiempo invertido. - o No garantiza el éxito dentro de un período determinado. • El Plan de Ventas y Mercadeo de los Empresarios Amway™ • El enfoque de la línea de auspicio al Plan de Compensación del Empresario Amway™ • Empresarios impulsados por Amway™ y apoyados por la línea de auspicio INFORMACIÓN CORPORATIVA Estadísticas, calificaciones e información histórica de la Corporación deberán tener consistencia y no desligarse de lo que se presenta actualmente a través de Amway™ o Alticor Inc. Contenido adicional permitido con el contexto o la descripción apropiados. Para usar solo en conjunto con la Oportunidad de Negocio Amway™ (algunos ejemplos): • Comercio independiente • Comercio Personal • Comercio electrónico • Modelo/Oportunidad de Negocio para Empresarios Independientes • Oportunidad de libre empresa • Empresarios potenciados • Propiedad potenciada • Negocio independiente • Oportunidad de venta directa • Línea de distribución exclusiva • Oportunidad con inversión limitada, potencial ilimitado • Reorienta tus gastos, desarrolla clientela e invita a otros a que hagan lo mismo • En busca de algunas personas clave	CONTENIDO NO PERMITIDO (ALGUNOS EJEMPLOS) • Amway™ ofrece la Oportunidad de Negocio, por lo que NO debe ser posicionada como una compañía proveedora solamente. • Implicar que no hay necesidad de vender, es un comentario equívoco. Un negocio equilibrado requiere de trabajo constante lo cual incluye vender productos y auspiciar a otros individuos. • No se puede decir que Amway™ es un sistema de compras al mayoreo, ya que Amway™ no es un club mayorista. • En Amway™ la gente no se hace rica rápidamente, es importante dedicar tiempo y esfuerzo para obtener ingresos y desarrollar un negocio • “Ser Dueño de su propia franquicia”, Amway™ no es un negocio de franquicias y está prohibido presentarlo como tal. Sin embargo, sí se puede mencionar que todo Empresario Amway™ es dueño de su propio negocio. • No se permite el uso de información confidencial y/o de propiedad de Amway™ o Alticor Inc. de ninguna forma o medio OTROS: • Programa de prácticas en la empresa • Plan de ahorro • Refugio fiscal • Centro comercial virtual • Compañía de auspicio • Seminario financiero o de inversión • Oportunidad de “comienzo” • Todo lo que debes hacer para convertirte en Diamante es encontrar seis personas y patrocinarlas

Por qué no se permite el contenido

Los clubes de compra mayorista y las franquicias pueden estar sujetos a pautas reglamentarias diferentes de las que rigen una compañía de venta directa.

Declarar que la presentación del Plan no es únicamente la explicación de un negocio es engañoso.

Declarar que es fácil y rápido alcanzar el éxito y conseguir logros es engañoso, teniendo en cuenta el tiempo y el esfuerzo que se necesitan para construir un negocio exitoso.

Tiempo y esfuerzo

No se permiten las declaraciones que afirman que el éxito está garantizado.

Cada Empresario tiene total libertad para determinar cuántas horas desea trabajar y cómo quiere programarlas. No se permiten cupos obligatorios de citas, llamadas, etc.

Datos y cifras

Los datos, incluidas declaraciones, estadísticas, citas directas y otro tipo de información, que se utilicen para promover el negocio o los productos Amway™ siempre deben ser veraces, precisos e inequívocos. Además, con la excepción de discursos y grabaciones de audio, todos los ATMs que contengan estadísticas deben citar, en el material en el punto de uso, la fuente y la fecha de la estadística.

Información corporativa

Las estadísticas corporativas, las clasificaciones y la información histórica deben ser coherentes con lo que Amway™ o Alticor Inc. presenta actualmente. No se permite utilizar información registrada y/o confidencial de Amway™ o Alticor Inc. en ningún formato o medio.

Los ejemplos de información adecuada incluyen:

- Cantidad de ventas globales y ventas de Amway™ Latinoamérica del año calendario anterior, que se comunican en publicaciones oficiales de Amway™.
- Amway™ está presente en más de 100 países y territorios.

Familias fundadoras

Sólo se puede hacer referencia a las familias DeVos y Van Andel en relación con la titularidad de Amway™ y el grupo de empresas Alticor. Las referencias a los proyectos privados, los negocios y la filantropía de las familias DeVos y Van Andel siempre deben ser precisas e indicar con claridad la diferencia entre estas y Amway™ y el grupo de empresas Alticor.

PROPIEDAD INTELECTUAL

¿Qué es la propiedad intelectual? Es el trabajo creativo original que requiere permiso de su autor o dueño para utilizarse. Ejemplos de propiedad intelectual, incluyen material digital, impreso, actuado o material transmitido, entre otras categorías de medios de comunicación.

Los materiales protegidos por derecho de autor incluyen, entre otros, música; libros; revistas; artículos y otros escritos, incluyendo extractos y traducciones; discursos; fotografías, obras de arte, incluyendo imágenes prediseñadas en Internet; sitios web, blogs y otras publicaciones en las redes sociales; vídeos; películas; obras de teatro; esculturas; edificios y formas tridimensionales; y software informático.

Los Empresarios /EOs no copiarán, distribuirán ni utilizarán de ninguna otra manera los materiales protegidos por derecho de autor de un tercero o producidos por Amway™ o Alticor Inc. sin obtener primero una cesión, licencia u otro permiso, por escrito, correspondiente del titular de los derechos de autor a menos que se permita lo contrario por las leyes aplicables que permiten el uso previsto de los materiales. Cualquier permiso por escrito que se obtenga deberá ser conservado por el Empresario y éste debe presentárselo a Amway™ cuando lo solicite.

El titular de un derecho de autor sólo puede otorgar derechos limitados para utilizar los materiales en cuestión. Esos derechos pueden estar limitados de varias maneras, por ejemplo, por tiempo, modo de uso, territorio o medios de comunicación. Por lo tanto, es posible que una licencia para utilizar un material protegido por derecho de autor en una situación no permita utilizar el mismo material en otra situación. El Empresario /EO es responsable de confirmar que el permiso que le otorgó el titular de los derechos de autor cubre su uso de los materiales en cuestión.

Aclaración sobre la música: la música que se reproduzca, altere, interprete, ejecute, grabe, transmita o descargue por Internet no se podrá utilizar en relación con los ATMs sin una cesión, licencia u otro permiso, por escrito, correspondiente del titular a menos que se permita lo contrario por las leyes aplicables que permiten el uso previsto de los materiales. A MENUDO, SE NECESITA MÁS DE UNA LICENCIA PARA UTILIZAR MÚSICA GRABADA. Los Empresarios /EOs deberán conservar los permisos escritos obtenidos y presentárselos a Amway™ cuando los solicite.

Consejos prácticos para evitar errores

1. No asuma que los materiales disponibles en Internet se pueden copiar sin permiso. Las publicaciones en Internet pueden estar sujetas a derechos de autor. Esto incluye la reutilización de materiales enviados por quienes visitan el sitio de un Empresario/EO. Si desea volver a publicar o utilizar material publicado en su sitio, como la cita de un cliente en los materiales promocionales, debe solicitar el permiso por escrito del autor o titular.
2. Si permite que se publique contenido en su sitio web, las condiciones para la publicación de materiales por parte de terceros deben cumplir con las restricciones relativas de los ATMs, incluida la prohibición de publicar un ATM sin el consentimiento de Amway™.

3. Comprar música de la Tienda iTunes™ u otro proveedor de música no significa que el comprador pueda utilizar la música comprada con algún propósito. Por ejemplo, es posible que necesite obtener licencias adicionales para utilizar la música en relación con los ATMs, como en vídeos, o en Internet.

4. Citar incluso una pequeña parte de una obra protegida por derecho de autor puede violar los derechos del titular. Debe obtener un permiso por escrito antes de utilizar los escritos o discursos de otras personas. Es posible que también deba solicitar un permiso por escrito para mencionar el nombre del autor.

5. Incluso si Amway™ ha obtenido una licencia para utilizar un material protegido por derecho de autor, esto no significa necesariamente que la licencia se extiende al uso del material por parte del Empresario/EO.

DERECHOS DE PUBLICIDAD

Los Empresarios /EO se abstendrán de utilizar el retrato de un individuo, incluido su nombre, fotografía, imagen o voz, en los ATMs sin obtener primero su permiso escrito. Esto se aplica a celebridades, empleados de Amway™ y otros Empresarios /EOs. Los Empresarios /EOs deberán conservar el permiso por escrito que obtengan del individuo y presentárselo a Amway™ cuando lo solicite.

El permiso para utilizar el retrato de un individuo puede estar limitado de varias maneras, por ejemplo, por tiempo, modo de uso, territorio o medios de comunicación. Por lo tanto, es posible que el permiso para utilizar el retrato de una persona en una situación no permita utilizar la misma imagen en otra situación. Usted deberá confirmar que el permiso obtenido cubra su uso.

Situaciones habituales donde pueden surgir Derechos de publicidad:

1. Una fotografía contiene la imagen de varios individuos. El fotógrafo proporciona permiso por escrito a un Empresario /EO para utilizar la fotografía. Sin embargo, usted debe obtener el permiso por escrito de los individuos que aparecen en la fotografía antes de utilizar su imagen de alguna manera (p. ej., pedirles que firmen una cesión de derechos de la imagen).

2. Una celebridad asiste a una reunión programada por un Empresario /EO para dar un discurso motivacional y le otorga permiso al Empresario /EO para que grabe el discurso. Ese permiso no incluiría automáticamente el derecho a utilizar el nombre de la celebridad para promocionar el Negocio o con otros fines.

USO ADECUADO DE LAS MARCAS COMERCIALES

Los Empresarios /EOs no copiarán, distribuirán ni utilizarán de ninguna otra manera las marcas comerciales de un tercero, de Amway™ o Alticor Inc. sin obtener primero una cesión, licencia u otro permiso por escrito correspondiente del titular de la marca. Los Empresarios /EOs deberán conservar el permiso por escrito y presentárselo a Amway™ cuando lo solicite.

La marca comercial, las ilustraciones del logotipo, las fotografías de productos y las imágenes relacionadas con la compañía que son propiedad de Amway™ o Alticor se obtendrán solamente de fuentes corporativas aprobadas según lo especifique Amway™.

Las marcas comerciales son adjetivos propios

Una marca comercial es un adjetivo propio (nunca un sustantivo) y debe ir precedida por el nombre genérico (o descriptivo común) del producto. El estilo corporativo estándar revisado de Amway™ consiste en mostrar las marcas comerciales con mayúscula inicial en los textos, o con formato estilizado, distintivo o en negrita. El nombre genérico debe aparecer en minúscula.

Ejemplos:

Suplementos Nutrilite™

Base en polvo Artistry™

Uso adecuado de las marcas comerciales

El estilo corporativo estándar revisado de Amway™ se aplica a la reproducción de ATMs previamente autorizados y nuevos que se creen y autoricen a partir de la fecha de publicación de estos Estándares de Contenido. Con respecto a todos los ATMs previamente autorizados y existentes a la fecha de publicación de estos Estándares de Calidad del Contenido, el estilo corporativo estándar previo de Amway™ (todas las letras en mayúscula o con formato estilizado, distintivo o en negrita) es aceptable.

Las marcas comerciales no se deben pluralizar

Debido a que las marcas registradas no son sustantivos, no utilice el plural. En cambio, pluralice los sustantivos comunes que describen.

Correcto: Ya tengo los dos Nutrilite Daily™

Incorrecto: Ya tengo los dos Nutrilite Dailys™

Las marcas comerciales no se deben utilizar en forma posesiva

Las marcas comerciales nunca se deben utilizar en forma posesiva, a menos que la marca comercial misma sea un posesivo.

Correcto: Nos gusta utilizar productos Nutrilite™

Incorrecto: Nos gusta utilizar productos de Nutrilite™

Las marcas comerciales nunca son verbos

Puede “hacer seis copias en la fotocopidora Xerox™” o “hacer una fotocopia”, pero no puede decir: “Xeroxear una copia”. Para determinar si ha utilizado la marca comercial correctamente, inserte el término “marca” antes de la marca comercial. Si la oración tiene sentido, el uso de la marca comercial es correcto.

Correcto: Refresca tu día con Xs™

Incorrecto: Xs™ tu día

Aviso de marca comercial

Utilice el símbolo ™ sin declaración de propiedad al pie de página, a menos que se indique lo contrario en un proceso de revisión de Amway™. El estilo corporativo estándar consiste en mostrar las marcas comerciales con mayúscula inicial en los textos, o con formato estilizado, distintivo o en negrita. (Por ejemplo, Suplementos Nutrilite™) Es aceptable utilizar minúscula cuando aparece una marca con un formato de logotipo estilizado. Los términos descriptivos genéricos de productos sólo se deben utilizar en minúscula. (Por ejemplo, máscara de pestañas resistente al agua Artistry™) El símbolo TM debe aparecer después de cada uso de la marca comercial.

Los nombres comerciales y las marcas comerciales no son lo mismo

Las marcas comerciales no se deben confundir con los nombres comerciales, que son denominaciones o razones sociales. Los nombres comerciales son nombres propios. Los nombres comerciales se pueden utilizar como posesivos y no necesitan un término genérico. No es adecuado utilizar un símbolo de aviso de marca (™ o *) después de un nombre comercial ni es necesario que los nombres comerciales estén totalmente en mayúscula.

Ejemplos:

Estos productos los fabrica Access Business Group LLC.

Alticor tiene filiales en muchos países.

Calidad de los materiales

Todos los ATMs deben ofrecer una experiencia visual, táctil y/o de audio profesional y placentera para el usuario.

Materiales producidos por Amway™

Todos los materiales producidos por Amway™ están protegidos por derecho de autor y no se pueden utilizar ni reproducir total o parcialmente sin la autorización, por escrito, de Amway™. Si un Empresario /EO incorpora materiales producidos por Amway™ en los ATMs o eventos, también deberá incluir el siguiente aviso después de los materiales producidos por Amway™:

**© (inserte el año de creación) (inserte el nombre de la entidad Amway™ (e
decir, Alticor Inc. o Amway™ Corp.)
(inserte el mercado).**

Empleados Amway™

Las presentaciones que realicen los empleados o representantes de Amway™ no se podrán grabar, duplicar, utilizar, distribuir ni vender total o parcialmente sin la autorización previa por escrito de Amway™.

Otras fuentes

Los resultados de pruebas realizadas por publicaciones respetadas en los medios de comunicación se pueden citar si se obtiene un permiso por escrito, pero los resultados no se pueden presentar como una aprobación de Amway™ o los productos Amway™. No se deben citar asociaciones sanitarias o médicas u organismos similares como fuente en los ATMs en relación con los productos Amway™.

DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS

Las afirmaciones sobre los productos Amway™ se deben citar textuales de las fuentes oficiales de Amway™ y no se pueden modificar de ninguna manera.

Afirmaciones y testimonios

- Las afirmaciones y los testimonios deben ser honestos e inequívocos.
- Las afirmaciones o los testimonios deben reflejar la opinión honesta de la persona que los proporciona.
- Las afirmaciones o los testimonios no se pueden utilizar para realizar una afirmación que Amway™ no podría efectuar legalmente.
- La conexión entre Amway™ y el Empresario /EO debe ser clara

Contenido no permitido (algunos ejemplos)

- Declaraciones sobre enfermedades/trastornos
- Afirmaciones médicas
- Análisis, diagnósticos
- Declaraciones directas o implícitas sobre cura, tratamiento o prevención
- Uso de términos herbarios, orgánicos o naturales

Además:

- La variedad de productos es un componente esencial en el Negocio Amway™ ya que es una combinación innovadora de productos de alta calidad y rendimiento que ofrecen una buena relación costo/valor adaptándose a las diferentes necesidades.
- Los productos Amway™ son el resultado del compromiso dedicado y disciplinado de Amway™ a la excelencia, que ha caracterizado a la empresa desde sus comienzos en 1959.
- La comparación entre productos o sus precios es una práctica comercial altamente regulada a nivel mundial por lo cual Amway™ desalienta a los Empresarios a hacerlo debido o a los potenciales riesgos o problemas que pueda causar.
- Cada vez que se realice una afirmación sobre cualquier producto Amway™, es importante contar con el respaldo científico de Amway™
- Los Empresarios /EOs Amway™ deberán ser precisos y veraces en cuanto al precio, características, rendimiento, calidad, operatividad, y disponibilidad de los productos y servicios Amway™, por lo que no deberán hacer afirmaciones exageradas ni afirmaciones no autorizadas por Amway™, acerca de los productos.

Nutrición

• Las afirmaciones de los suplementos Nutrilite™ no deben ser exageradas sobre su desempeño o ser asociadas con funciones de medicamentos, curativas o con el tratamiento, o con la prevención del contagio de alguna enfermedad. Lo que puedes decir es que Nutrilite™ mantiene y apoya un estilo de vida saludable.



• Los productos Nutrilite™ no son productos orgánicos o totalmente naturales, nuestros productos contienen componentes sintéticos, necesarios para la absorción y la durabilidad. Lo que podemos afirmar es que Nutrilite™ tiene sus propias granjas orgánicas certificadas.

• Los productos Nutrilite™ ayudan a mantener un peso saludable y pueden promover la pérdida de peso siempre que sea a través de una dieta balanceada y un programa de ejercicios.

• Nutrilite™ es la marca N°1 en ventas a nivel mundial de vitaminas y suplementos alimenticios.*

*Fuente: GlobalData, <http://gdretail.net/amway-claims/>

• No recomiende sobredosis / megadosis ; siga las recomendaciones de consumo de las etiquetas.

• No se permiten declaraciones de rendimiento sexual, p. ej., la vitamina B Plus/omega mejora el rendimiento sexual.

• No se pueden realizar recomendaciones relacionadas con el cáncer.

• No efectúe promesas irreales sobre los beneficios de los productos.



ARTISTRY

- Con los productos para el cuidado de la piel, todo se reduce a cómo hacen que la luzca y se sienta la superficie de la piel.
- No podemos hacer afirmaciones sobre los productos Artistry™ que impliquen tratar enfermedades de la piel, tales como rosácea o acné o que impliquen actuar como tratamiento terapéutico. Los productos de belleza Artistry™ o Amway™ no son tratamientos dermatológicos.
- Las afirmaciones que realice se deben relacionar con la apariencia y la sensación de la piel; por ejemplo, reducir la apariencia de las líneas de expresión.
- Los productos Artistry Skin Nutrition™ no están diseñados para eliminar manchas profundas, lunares ni pecas.
- Artistry™ es la única marca de belleza respaldada por Nutrilite™, la marca N°1 en ventas a nivel mundial de vitaminas y suplementos alimenticios.*

*Fuente: GlobalData, <http://gdretail.net/amway-claims/>



AFIRMACIONES SOBRE EL MEDIO AMBIENTE

Declaraciones que se PUEDEN utilizar:

- Amway durante sus 60 años ha innovado con acciones específicas por el cuidado del medio ambiente, las tecnologías de los productos cambian y se actualizan de acuerdo con el avance de la ciencia en materia de cuidado del medio ambiente"
- Reconocido por el programa de la EPA de opción mas segura – sólo para aquellos productos de cuidado en el hogar que han recibido la designación de la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos
- Afirmaciones de beneficios medioambientales realizadas por Amway™ en cualquiera de sus publicaciones oficiales (sitios web, catálogos, etc.)

Declaraciones que se deben evitar:

- Ecológico
- Respetuoso al medio ambiente
- Ambientalmente sano
- Ambientalmente seguro
- Seguro para el medio ambiente
- Seguro para el planeta
- Seguro para la tierra
- Sostenible

Expresiones Recomendadas

• Vendemos productos que las personas utilizan todos los días. Uno de los aspectos que distingue a Amway™ es la calidad de toda la línea de productos. A diferencia de muchas otras empresas de la industria, no ofrecemos 1 o 2 tipos de productos que PUEDAN satisfacer sus necesidades. ¡Tenemos muchos productos - que están respaldados por la Garantía de Satisfacción de Amway™!

• "Comercializamos/vendemos productos innovadores y de alta calidad que son el resultado de la ciencia, alianzas y acciones específicas para el cuidado del medio ambiente que te llevan a tener un Estilo de Vida saludable."

*se permitirá usar vida saludable siempre que se refiera a un estilo de vida y no a productos saludables.

• "Nuestros productos se integran en el estilo de vida saludable de las personas y además son resultado de la ciencia y alianzas de alto nivel para brindar innovación a nuestros clientes."

HABLANDO DE INGRESOS

Las declaraciones sobre ingresos directos o indirectos deben ser veraces, precisas e inequívocas y sólo deben reflejar los ingresos disponibles u obtenidos a través del Plan de Ventas y Mercadeo y otros programas de incentivos.

No se permite describir los ingresos como continuos (o cualquier sinónimo de este) sin el requisito de realizar un esfuerzo continuo y/o alcanzar las cualificaciones.

Todas las declaraciones sobre ingresos deben ser realistas y no exageradas. Los ingresos y los materiales del Plan de Ventas y Mercadeo pueden requerir el uso de divulgaciones adecuadas según las pautas específicas del mercado. No se permiten declaraciones que afirmen que los ingresos estén garantizados o asegurados.

Jubilación

Los Empresarios pueden construir su negocio en un nivel que les permita dejar su trabajo tradicional para gestionar su negocio Amway™ a tiempo completo. Debe quedar claro que generar ingresos a través del Plan de Ventas y Mercadeo requiere tiempo y esfuerzo. La Oportunidad de Negocio Amway™ no garantiza ingresos de por vida. Amway™ no ofrece “jubilación” en el sentido tradicional porque requiere una calificación para sostener los ingresos. Un negocio puede generar ingresos siempre y cuando produzca un volumen de ventas.

Herencia

No se permite declarar ni insinuar que los ingresos o las ganancias del negocio Amway™ se pueden heredar sin indicar que los herederos deben cumplir con los requisitos correspondientes y/o realizar un esfuerzo continuo en el negocio.

Expresiones recomendadas

Cuánto puede realmente ganar depende de usted y del esfuerzo que dedique al negocio Amway™. Amway™ recompensa a las personas según los resultados, y la única forma de ganar dinero a través de Amway™ es mediante la venta de productos.

Contenido permitido

- Debe quedar claro que lo que se describe son ingresos generados a través del Plan
- Ingresos de la bonificación de desempeño
- Es aceptable decir “ingresos continuos” cuando se afirma o insinúa un esfuerzo continuo.
- Ingresos/bonificaciones basados en las ventas de productos y no garantizados.
- Ingresos en función del desempeño.

Contenido NO permitido

- Regalías residuales y pasivas
- Sin riesgo
- Nunca trabajará de nuevo
- Establecer plazos para lograr niveles de ingresos y logros
- No se debe declarar que el dinero ahorrado a través del uso personal son ingresos

Por qué no se permite el contenido

- Términos como “residual y pasivo...” implican que no se requieren esfuerzos continuos para obtener ingresos en el negocio Amway™.
- El uso de plazos como expectativa normal para alcanzar un nivel de Pin o ingreso específico implica una garantía.
- Las representaciones de ahorros como ingresos o ganancias que se basan en compras por cuenta del Empresario son engañosas.

PARTICIPACIÓN EN EVENTOS Y COMPRA DE ATMs

La participación en seminarios y convenciones y la compra de ATMs se debe presentar como un componente opcional, no obligatorio, para construir un negocio Amway™.

La participación en seminarios y convenciones y la compra de ATMs pueden ayudar a un Empresario a construir un negocio exitoso, aunque no son una garantía.

No se permite sugerir que se deben comprar materiales que no sean parte de los documentos del Paquete de Inscripción Amway™ para registrarse como Empresario .

Los Empresarios /EOs podrán promover y vender materiales de apoyo únicamente a través del Instituto de Negocios Amway™. No se permite la venta, promoción de eventos o materiales particulares por parte de Empresarios /EOs en ninguna forma.

Amway™ permitirá la publicación y promoción de materiales educativos por parte de Empresarios Esmeraldas y superiores sin costo o venta al público únicamente a través de previa presentación y aprobación de los mismo por parte de Amway™. Para conocer el proceso de envío por favor consulte la Política de Entrenamiento y Eventos.

Amway™ permitirá la publicación y promoción de materiales educativos sin previa autorización (presentaciones, audios, videos) únicamente a Empresarios Diamantes y superiores acreditados y certificados a través de canales cerrados (páginas web, aplicaciones) registrados y aprobados previamente por Amway™, las cuales deben cumplir con todos los lineamientos de contenido presentes en este documento. Las condiciones para estar acreditado y certificado se encuentran en la política de entrenamiento y eventos.

Devolución de ATMs

Para la devolución de un ATM, se aplica el mismo proceso que se usa para devolver un producto. Se debe consultar la Política de Entrenamiento y Eventos o contactar a la afiliada Amway™ local para obtener más información.

Si un Empresario Amway™ desea solicitar el reembolso de un ATM como un libro, podrá solicitar la devolución del dinero durante los 30 días a partir de la fecha de compra solo si el libro ha sido comprado directamente a Amway™. En el caso de los libros digitales, el proceso de devolución está determinado por las políticas de la editorial o el tercero que hace la venta.

RESPONSABILIDAD FINANCIERA

- No se permite compartir historias de decisiones financieras irresponsables como medio para participar en eventos o comprar ATMs.
- No se permite expresar o implicar que el dinero gastado en Eventos o ATMs es una oportunidad de inversión.

Otras Oportunidades de Negocio

- Los ATMs no se pueden utilizar para promocionar otras oportunidades de negocio que no sean el negocio Amway™.

Contenido Permitido

- Debe quedar claro que la compra de materiales o la participación en la capacitación son opcionales.
- Programa/materiales de desarrollo profesional
- Sistema de apoyo
- Programa de desarrollo empresarial

Contenido NO permitido (Algunos Ejemplos)

- El éxito está garantizado en función de la participación en el sistema.
- El objetivo de los Empresarios /EOs es ayudar a otros empresarios a construir su negocio Amway™ y a brindar asesoramiento sobre asuntos personales.
- La participación en el sistema genera un título o certificado asociado a la educación tradicional.

ENTORNO DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO AMWAY™

El negocio Amway™ se debe presentar como un negocio con igualdad de oportunidades.

Promover la doctrina religiosa, las causas políticas u otros asuntos de naturaleza personal en el ambiente de trabajo de Amway™ no está permitido a menos que esté relacionado con el negocio.

Comunicación Moral/Social

No se permite realizar declaraciones despectivas sobre Amway™, Alticor Inc., sus filiales, empleados, Empresarios u otros EOs.

No se permite utilizar la plataforma de negocio para expresar creencias personales que sean despectivas de las creencias de los demás.

No se permite incentivar a un Empresario a que limite el contacto o rompa vínculos con familiares y/o amigos.

Es adecuado alentar a los Empresarios a mantener una apariencia profesional, pero el uso de uniformes o estilos de vestir específicos no puede ser obligatorio.

Comunicaciones Espirituales o Religiosas

- Lo primero que se debe considerar es el respeto a las creencias personales y la de los equipos, es importante cuidar cualquier comentario degradante ante cualquier religión o creencia.

- Se recomienda mantener un ambiente neutral y utilizar historias personales para que aporten un mensaje positivo y de negocios.

- Amway™ no es una plataforma para imponer creencias personales sobre temas sociales, tales como el empleo, estilo de vida, etnicidad y roles del hombre y la mujer. Amway™ ofrece una Oportunidad de Negocios incluyente.



MATERIALES DE TERCEROS

Aunque, a menudo, son los Empresarios /EOs quienes crean los ATMs, también lo pueden hacer terceros. Esta sección se aplica a los ATMs creados sólo por terceros. Los materiales de terceros se tratan de manera diferente según la categoría a la que pertenezcan. Hay tres categorías de materiales de terceros: (1) Materiales de Negocio Generales de Terceros; (2) Otros Materiales de Negocio de Terceros; y (3) Materiales de Terceros No Relativos al Negocio. Si tiene alguna pregunta sobre la clasificación de los Materiales de Terceros, póngase en contacto con el Instituto de Negocios Amway™ (INA) para obtener ayuda.

Materiales de Negocio generales de terceros

No es necesario que los materiales que se incluyen en esta categoría se envíen a Amway™ para su revisión y aprobación antes de poder recomendárselos a los Empresarios, sin embargo, la distribución y la venta de esos materiales sólo se permiten a través del INA.

Los “Materiales de Negocio generales de terceros” son materiales que:

- Abordan temas comerciales generales que serían útiles para los Empresarios en la gestión de un negocio Amway™ independiente;
- No hacen referencia ni evalúan a Amway™, ni a empresas competidoras, al Mercadeo Multinivel, ni a la Venta Directa;
- Ningún Empresario actual o anterior o EO lo produce o lo crea;
- No contienen información sobre los productos Amway™, el Plan u otra información diseñada o destinada a atraer a posibles Empresarios;
- No abordan principalmente cuestiones espirituales, religiosas, políticas, morales o sociales (consulte la sección llamada “Materiales de Terceros No Relativos al Negocio” para el tratamiento de estos tipos de materiales);
- No contienen ninguna declaración que, en contexto, violaría la sección de Estándares de Calidad de Contenido para Materiales de Entrenamiento y Eventos;
- Se publican a través de editoriales comerciales reconocidas y están disponibles mediante puntos de distribución minorista habituales; y
- No socavan ni perjudican el posicionamiento o la reputación de Amway™, sus marcas o productos, ni la de los Empresarios.

“Otros Materiales de Negocio de terceros” son materiales de terceros que abordan:

Los materiales que se incluyen en esta categoría se deben enviar a Amway™ para ser revisados y aprobados para su promoción. La distribución y la venta de esos materiales sólo se permiten a través del INA.

- Temas, tendencias, técnicas o cuestiones comerciales relacionadas con el negocio Amway™ o la industria de venta directa;
- el Plan u otra información diseñada o destinada a atraer a posibles Empresarios u otros materiales relacionados con el Negocio que no sean Materiales de Negocio Generales de Terceros.

Materiales de terceros no relativos al Negocio

No es necesario que los materiales que se incluyan en esta categoría se presenten para su revisión y aprobación antes de poder recomendárselos a los Empresarios. Sin embargo, la distribución y la venta de estos materiales sólo se permiten a través del INA.

Los “Materiales de Terceros no Relativos al Negocio” son materiales que abordan principalmente temas no relacionados con el Negocio, que incluyen, entre otros, relaciones, fomento del espíritu de equipo y motivación y no pertenecen a las categorías de Materiales de Negocio Generales de Terceros u otros Materiales de Negocio de Terceros. Los Materiales de Terceros No Relativos al Negocio se pueden recomendar si no socavan ni perjudican el posicionamiento o la reputación de Amway™, sus marcas o productos y de sus Empresarios. Sin embargo, la distribución y la venta de esos materiales sólo se permiten a través del INA.

Sitios web/aplicaciones

La promoción y uso de sitios web o aplicaciones sólo estará permitida para Empresarios Diamantes y superiores certificados y cuyos canales hayan sido previamente registrados con Amway™. Es necesario revisar la Política de Entrenamientos y Eventos para ayudar a asegurar el cumplimiento con los lineamientos para el uso de sitios web. Todo el contenido allí publicado deberá ser igualmente compartido con Amway™ y cumplir con este documento.

Dispositivos/materiales promocionales

La utilización o venta de dispositivos o máquinas especializadas y otras ayudas de venta creados para asistir directamente a la venta de productos y servicios Amway™ sólo se permiten con la autorización otorgada con antelación por Amway™.

EVENTOS Y FUNCIONES

Todos los eventos ofrecidos a los Empresarios Amway™ en relación con el Negocio Amway™ deberán cumplir con la Política de Entrenamiento y Eventos la cual debe ser consultada de manera permanente.

Lineamientos generales para todos los eventos de entrenamiento:

- Se debe mostrar la marca Amway™ de manera predominante
- Se puede mostrar la marca del Empresario /EO/LOS
- Se puede utilizar la presentación INA referente a la Oportunidad de Negocios Amway™
- El contenido debe cumplir con este documento, así como con los lineamientos para conferencistas



LINEAMIENTOS PARA CONFERENCISTAS

	ACEPTABLES	INACEPTABLES
Posicionamiento del Negocio	• La Oportunidad de Negocio Amway™ • El Plan de Ventas y Mercadeo de Amway™ • Eventos de Negocio de Amway™ • Productos disponibles exclusivamente a través de Amway™. • Los ingresos se ganan a través de la comercialización. • Promover la construcción de un Negocio Amway™ balanceado lo cual incluye: comercialización y auspicio en lateralidad y profundidad.	• Programa, concepto, idea, proyecto • Franquicia • Compañía proveedora • Auspicios sin que exista una relación existente • Declaraciones o acciones erróneas
Presentación de Ganancias	• Metas financieras • Flexibilidad financiera • Ingresos constantes, repetibles, continuos • Negocio heredable	• Establecer plazos para el éxito y garantías • Ingresos residuales, pasivos, regalías • Ingresos heredables • Nunca volver a trabajar • Declaraciones de ingresos exagerados
Declaraciones sobre los productos	• Evaluar • Mejorar apariencia (ej. productos para cuidado de la piel y cuidado personal) • Apoyar, ayuda a mantener (ej. balance nutricional y bienestar general del cuerpo) • Usar sólo afirmaciones de propiedades de los productos aprobadas por Amway™. • Historia personal/motivacional de éxito del conferencista. • Afirmaciones positivas relacionadas con valores, compromiso e integridad. • Incentivo para presentar una imagen profesional.	• Analizar, diagnosticar • Borrar líneas de expresión • Curar/tratar (enfermedad) • Aliviar síntomas de enfermedad • “Prevención” es un término para medicamentos • Comentarios espirituales/religiosos excesivos que van más allá de la experiencia propia del conferencista. • Comentarios hostiles o ataques personales sobre funcionarios de gobierno o candidatos. • Código de vestimenta obligatorio
Hechos y datos sobre Propiedad Intelectual de Terceros	• Uso de música con autorización por escrito. • Hechos y datos de terceros que incluyan la fuente de la información. • Vídeos y/o presentaciones propias, vídeos y/o presentaciones con autorización de uso por escrito, y/o vídeos y/o presentaciones provistas por Amway™	• Uso de música sin licencia • Uso de hechos y datos de terceros sin tener la fuente de información. • Uso de vídeos y/o presentaciones sin licencia • Uso de vídeos y/o presentaciones con deficiencia de sonido y/o imágenes de baja calidad y/o baja resolución.

BOLETOS DE ENTRADA

El texto del boleto de entrada para un evento debe incluir:

- La compra de esta entrada es opcional
- No se permiten grabaciones de sonido o vídeo
- Nadie garantiza que estas técnicas funcionarán para ti

Texto sugerido para la entrada:

- “La compra de esta entrada es opcional. No se permiten grabaciones de sonido ni vídeo.”
- “Aunque las técnicas y métodos sugeridos han funcionado para otros, nadie puede garantizar que dichas técnicas y métodos funcionen para ti. Esperamos, sin embargo, que las ideas aquí presentadas te ayuden en el desarrollo de un negocio sólido y rentable.”

El Empresario encargado de organizar el evento, debe garantizar que todos los oradores y terceros cumplan con los Estándares de Calidad de Contenido para Materiales de Entrenamiento y Eventos en sus mensajes, consistente con los términos relevantes del acuerdo para oradores Amway™.

Contenido obligatorio de la reunión

Los Empresarios /EOs Amway™ que ofrezcan, patrocinen, proporcionen acceso, o estén asociadas o involucradas en reuniones y/o eventos que se encuentren dentro de una de las siguientes categorías: reuniones abiertas (opens), seminarios y convenciones; deben asegurarse de que dicha reunión y / o evento cumpla con los Estándares de Calidad de Contenido para Materiales de Entrenamiento y Eventos descritos en este documento y que proporcionen el contenido obligatorio para cada una de ellas, descrito en las Políticas de Entrenamiento y Eventos.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper has a slight shadow on the right side, suggesting it's resting on a surface. The overall appearance is that of a clean, unused piece of stationery or notebook paper.