



VENTA DE UN NEGOCIO AMWAY

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

Un Empresario Amway que posee y opera un Negocio Amway pueda venderlo únicamente a otro Empresario Amway que cumpla con las Reglas de Conducta y que tenga las habilidades, experiencia, juicio y recursos suficientes para operar el Negocio, según lo determine razonablemente Amway. Amway exige que se incluyan en el Acuerdo de Venta de un Negocio Amway los términos específicos de la venta (precio, condiciones de pago, etc.).

El Empresario Amway vendedor deberá ofrecer su Negocio Amway en el orden de prioridad establecido bajo el Principio Comercial **6.5 Venta de un Negocio Amway**. La siguiente información ayudará al Empresario Amway con la venta de un Negocio Amway. Con el fin de proteger la Línea de Auspicio y las metas del Plan de Ventas y Mercadeo, el Empresario Amway vendedor deberá ofrecer la opción de comprar su Negocio Amway en los mismos términos y condiciones de la oferta original y en el siguiente orden de prioridad:

1. **La Primera opción** de compra pertenece al Auspiciador Internacional del vendedor, quien retiene el derecho de adquirir el interés del vendedor durante todo el proceso de negociaciones de venta, siempre que satisfaga el precio y las condiciones de cualquier oferta de buena fe, recibida y considerada aceptable por el vendedor.
2. **La Segunda opción** de compra pertenece al Auspiciador local del vendedor en América Latina, siempre y cuando no se haya ejercido la primera opción. En el caso de que el Empresario Amway vendedor no tenga auspiciador internacional, el auspiciador local retiene el derecho de adquirir el interés del vendedor durante todo el proceso de negociaciones de venta, siempre que satisfaga el precio y las condiciones de cualquier oferta de buena fe, recibida y considerada aceptable por el vendedor.
3. **La Tercera opción** de compra, siempre y cuando no se hayan ejercido las primeras dos opciones anteriores, le pertenece a los Empresarios Amway personalmente auspiciados por el vendedor.
4. **La Cuarta opción** de compra, siempre y cuando no se hayan ejercido las primeras tres opciones arriba mencionadas, le pertenece a cualquier Empresarios Amway calificado a nivel de Platino o superior, de su línea de auspicio ascendente o descendente hasta llegar al siguiente Empresarios Amway calificado como Diamante.
5. Siempre y cuando no se haya ejercido ninguna de las cuatro opciones anteriores, el Negocio Amway del vendedor puede venderse a cualquier Empresario Amway de buena reputación de cualquier Línea de Auspicio que satisfaga los siguientes criterios y que sea aprobado por Amway:

- (a) Posee suficiente experiencia en el negocio comprende completa y precisamente el Plan de Ventas y Mercadeo y el Negocio Amway en general;
- (b) Conoce y comprende los Principios Comerciales y demás Políticas Oficiales de Amway y esta dispuesto a cumplir con las mismas en todo momento.
- (c) Posee los recursos adecuados para operar el Negocio Amway del vendedor y proveer la capacitación y el apoyo necesarios;
- (d) Conoce y comprende todos los factores relevantes del mercado que puedan tener un impacto en la operación del Negocio Amway del vendedor;
- (e) Actualmente no se encuentra involucrado en ninguna disputa ni en ningún conflicto que pueda tener un impacto en su capacidad para operar el Negocio Amway del vendedor.

El Empresario Comprador debe asegurar que cumple con las leyes locales y fiscales, demostrando que puede operar el negocio, con opción de presentar las facturas relacionadas con los bonos y registrando cuenta bancaria donde recibir los pagos generados por el desarrollo del negocio. Recomendamos consultar con los especialistas Contador y Abogado para el cumplimiento de estas leyes bajo el Principio Comercial **4.8 Cumplimiento de las Leyes Locales Aplicables, Reglamentos y Códigos**.

El Empresario Amway vendedor deberá presentar ante Amway, para su aprobación, un contrato que muestre el convenio de venta con el Empresarios Amway comprador y deberá incluir las Renuncias de Compra firmadas por cada uno de los Empresarios Amway con opción prioritaria de compra, que no estuvieron interesados en comprar el Negocio Amway del Vendedor. **Para que sea aceptable, las Renuncia(s) de Compra deberán hacer referencia al precio al cual se ofreció el Negocio Amway y a los términos de pago incluidos en la oferta de venta.**

El Empresario Amway comprador operará el Negocio Amway del vendedor como un segundo negocio, que no se unirá a otro en línea ascendente, descendente ni fuera de la línea de auspicio, sino que permanecerá como una entidad separada dentro de su línea de auspicio original. Amway no autorizará que El Negocio Amway que fue comprado se fusione con ningún otro Negocio Amway, ni autorizará Cambios de Línea del mismo. El número de Empresario Amway del Negocio Amway del vendedor se **mantendrá igual con el (los) nuevo(s) propietario(s)**

Si el VENDEDOR pretende continuar como EMPRESARIO AMWAY en una línea de auspicio diferente, le será aplicable la Regla de Inactividad por 6 meses.

El Empresario Amway comprador no pagará, ni el Empresario Amway vendedor aceptará, parte del precio de compra, hasta que Amway le proporcione al vendedor la aprobación por escrito del Acuerdo de Venta, de conformidad con el Principio Comercial 6.5. Una vez que se revise y autorice la venta, Amway actualizará sus archivos para que reflejen solamente el nombre y la dirección del

nuevo dueño. Es responsabilidad del Empresario Amway comprador y del Empresario Amway vendedor, revisar los demás registros y hacer los cambios necesarios; incluidos, pero sin limitarse a los siguientes: teléfonos, números de fax, direcciones de correo electrónico, cuenta bancaria, cedula de impuestos, etc.

Para su comodidad, este Proceso contiene un ejemplo del Convenio de Venta de un Negocio Amway, así como un Formulario de Renuncia de Compra. Dichos documentos en conjunto satisfacen las declaraciones y los términos que constituyen los requisitos mínimos de Amway para autorizar la venta de un Negocio Amway. Este Convenio es solo un ejemplo para orientarlo, y no constituye asesoría jurídica ni profesional de ningún tipo. Debido a que los detalles de cada venta de un Negocio Amway pueden variar, se le recomienda que obtenga la asesoría de un abogado profesional en la preparación de su contrato. Usted puede utilizar el Convenio muestra como propio o utilizarlo como base para un contrato de venta en el que usted añada otros términos y condiciones aplicables. Sin embargo, su contrato final deberá contener un mínimo del lenguaje del Convenio muestra.

El Negocio en Venta deberá estar al día con la presentación de las facturas de los bonos generados por el desarrollo del negocio y no deberá presentar bonos retenidos por situación fiscal o falta de cuenta bancaria.