

POLÍTICA DE ENTRENAMIENTO Y EVENTOS PARA EMPRESARIOS AMWAY

INTRODUCCIÓN

Esta política establece los requisitos que los Empresarios Amway deben cumplir para organizar eventos, ya sean presenciales y/o virtuales, así como los lineamientos que deben seguir al desarrollar dichos eventos, incluyendo los materiales que utilizan para presentar la Oportunidad de Negocio Amway y los Productos Amway a prospectos y aquellos destinados a la capacitación de otros Empresarios Amway.

El incumplimiento de esta política puede resultar en sanciones por parte de Amway.

LINEAMIENTOS PARA EVENTOS DE EMPRESARIOS

1. TRES PRINCIPIOS PARA LA ORGANIZACIÓN DE EVENTOS DE EMPRESARIOS

- **Naturaleza y Principios de los Eventos de Empresarios Amway**
- **Exhibición de las Marcas en Eventos de Empresarios Amway**
- **Cooperación en los Eventos de Empresarios Amway**

1. Naturaleza y Principios de los Eventos de Empresarios Amway:

Los eventos que realizan los Empresarios Amway tienen el propósito de atraer prospectos a la Oportunidad de Negocio Amway, promover los productos Amway, y la capacitación y educación de otros Empresarios Amway para el adecuado desarrollo de sus propios negocios. Los eventos pueden resultar en utilidades razonables para sus organizadores y para cubrir los gastos de la ejecución de dichos eventos.

No se pueden cobrar cargos a los prospectos que acudan a estos eventos ni a los nuevos Empresarios Amway durante sus primeros 60 días.

El propósito principal de los eventos de los Empresarios no debe ser las ganancias económicas ni crear competencia con el negocio Amway.

El reembolso de las entradas debe estar siempre disponible para cualquiera que haya cancelado o no haya podido acudir al evento. Su reintegro deberá realizarse con un mínimo de 30 días antes de la ejecución del mismo. Las entradas no se pueden vender por un precio superior al inicialmente establecido y comunicado.

Los empleados de Amway deben tener acceso libre a todas las plataformas y eventos, ya sean presenciales, virtuales o híbridos. El Empresario debe compartir el acceso y la contraseña al correo: certificacionina@amway.com para que Amway, a su discreción, pueda auditar cualquier material publicado o mensajes presentados en eventos digitales para asegurar el cumplimiento de los Principios Comerciales de Amway, Políticas y leyes aplicables.

Cumplimiento y Responsabilidad del Organizador

Todos los eventos deben cumplir con las Políticas y los Principios Comerciales de Amway, así como con las leyes aplicables.

Cualquier Empresario Amway que organice un evento presencial debe asegurarse de contar con todos los seguros, licencias y permisos necesarios, así como cumplir con los requisitos legales de la jurisdicción donde se lleve a cabo.

El Organizador es Responsable de:

- Registrar el evento en la plataforma como mínimo 30 días antes del evento.
- Informar a Amway sobre los oradores invitados y la persona que dirigirá el evento.
- Asegurarse de que los oradores estén calificados de acuerdo con los criterios de calificación de esta política para participar en el evento.

Hacer una grabación del evento (audio y video) sin edición y conservarla durante 12 meses para compartirla con Amway cuando sea requerida. .

- Tener contratos preparados para los servicios necesarios para llevar a cabo un evento (incluyendo a los oradores y quienes lo dirigirán).
- Tener recibos legales del mercado correspondiente (facturas) para fines de auditoría.

Cada evento debe cumplir con los requisitos fiscales, legales, civiles y penales, entre otros, del país en el que se celebre. El organizador del evento es responsable de buscar asesoramiento de un profesional o entidad para asegurar el cumplimiento de estos requisitos.

Es obligatorio cumplir con los requisitos legales aplicables a la ejecución de un evento de Amway en cada lugar donde se realice, por ejemplo, contar con ambulancia, pago de permisos municipales,



contratación de personal de seguridad, defensa civil, etc. El incumplimiento puede llevar a la pérdida de autorización para el desarrollo de estos eventos, obligando al organizador a mantener a Amway indemne de cualquier tipo de reclamación, demanda o denuncia que el lugar, los asistentes u otros terceros pudieran interponer contra el organizador.

2. Exhibición de las Marcas en Eventos de Empresarios Amway: Independientemente de la existencia de comunidades de Empresarios Amway, todos los eventos deben exhibir la marca Amway de manera apropiada y visible. El objetivo es garantizar que la educación y capacitación proporcionadas estén enfocadas únicamente en el crecimiento de los Negocios Amway y/o la promoción de los Productos Amway.
3. Cooperación en Eventos de Empresarios Amway: Los Empresarios Amway son libres de decidir si asisten a un evento, así como de elegir a qué evento desean asistir. No debe haber presión por parte de los Líderes sobre los Empresarios Amway para asistir o no asistir a un evento en particular.

Los Líderes no deben inducir a los Empresarios Amway a evadir su relación con su Línea de Auspicio (LOS).

Los eventos de Empresarios Amway deben estar abiertos a todas las personas mayores de edad. Nadie debe ser prohibido de asistir. Los Líderes no pueden negar la asistencia de otros Empresarios Amway simplemente porque pertenecen a otras Líneas de Auspicio (LOS). Además, el liderazgo de una LOS no puede prohibir a sus frontales y líneas descendentes a asistir a eventos de otras LOS.

2. TIPO DE EVENTOS DE EMPRESARIOS AUTORIZADOS

Todos los eventos de Empresarios Amway serán categorizados según su objetivo, público al que va dirigido, duración y precio.

Los siguientes son eventos de Empresarios Amway donde se puede cobrar entrada. Cualquier otro evento que no se ajuste a estos conceptos no está autorizado por Amway.

Reuniones sobre la Oportunidad de Negocio (Open, OE, Seminarios, Convenciones, etc.) pueden ser presenciales, virtuales o híbridos.

	REUNIÓN SOBRE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	SEMINARIO	CONVENCIÓN
PROPÓSITO DEL EVENTO	Compartir la oportunidad de negocio Amway	Compartir estrategias y técnicas de negocio con los Empresarios Amway que apoyen al crecimiento de las ventas.	Entrenar, inspirar y motivar a la comunidad de Empresarios Amway y reconocer los logros alcanzados con respecto al Plan de Ventas y Mercadeo de Amway
PARTES RESPONSABLES (Para ser elegible, debes estar en buenos términos con Amway)	Platino o superior calificado y certificado, que en los últimos 3 años se hayan recalificado al menos dos veces	- Diamante calificado y certificado. - Esmeralda Fundador calificado y certificado con nivel Diamante o superior en su historial. - Esmeralda calificado y certificado con un plan de recuperación para alcanzar 36 Q en dos años y con un historial de haber alcanzado el nivel Diamante o superior. - Desde Platino Fundador hasta Esmeralda Fundador calificado y certificado, con el conocimiento de su Diamante, deberán aplicar el Plan de Compensación de Eventos de su Diamante o Esmeralda que debe estar calificado y certificado.	- Diamante calificado y certificado. - Esmeralda Fundador calificado y certificado con nivel Diamante o superior en su historial. - Esmeralda calificado y certificado con un plan de recuperación para alcanzar 36 Q en dos años y con un historial de haber alcanzado el nivel Diamante o superior.

DURACIÓN MÁXIMA	Aproximadamente 1 hora	4 horas	2 días si el evento es presencial
NÚMERO DE EVENTOS POR AÑO POR ORGANIZADOR / MES DEL EVENTO (Frecuencia)	De 40 a 50 eventos (frecuencia: máximo uno por semana). Cualquier mes del año.	Hasta 9 al año, en meses en los que no hay Convención y que no coincidan con eventos organizados por Amway. En los casos en que haya un seminario en el mismo mes que una convención, no pueden estar en la misma ciudad/provincia. (Frecuencia: máximo un evento por mes)	Máximo 3 al año, con al menos 3 meses entre cada evento para no coincidir con la fecha del Seminario organizado por Amway. Debe haber al menos 15 días de diferencia (antes o después) entre el LTS de Amway y el Club Diamante.
CONTENIDO DE LA REUNIÓN	- Oportunidad de Negocio Amway - Información de capacitación - Exposición de productos - Lanzamiento y promoción de productos - Testimonios	- Información de la comunidad de Empresarios Amway - Capacitación - Reconocimientos según el Plan de Ventas y Mercadeo de Amway - Exposición de productos y materiales - Capacitación de liderazgo según las necesidades del grupo - Lanzamiento y promoción de productos Amway - El líder debe conectar el plan de acción que tiene con las soluciones de aprendizaje de Amway (LGS) y el contenido de capacitación de su equipo (negocio Amway, productos) con los temas que desarrolla en la convención.	- Reconocimiento - Motivación/Inspiración - Capacitación - Exposición de productos Amway - Desarrollo de liderazgo - Información de la comunidad de negocios Amway - Actualizaciones del negocio Amway - Mejorar el compromiso para desarrollar el negocio Amway - Mejorar la autoconfianza y la confianza empresarial - Celebración
ORADORES / PRESENTADORES	Líderes certificados y calificados al nivel Platino y superior. Máximo 1 orador.	- Platinos Fundadores o superior calificados y certificados. - Platinos calificados y certificados, con nivel Platino Fundador en su historial, que hayan recalificado al menos 1 vez a Platino Fundador en los últimos 3 años. - El material del evento no requiere aprobación de Amway, pero está sujeto a auditoría. - Entrenadores de ventas o productos Amway (deben ser Empresarios Amway certificados u oradores corporativos). - Máximo 1 orador.	- Está permitido tener hasta 2 oradores certificados, con PIN histórico Diamante o superior + orador corporativo - Opción uno: Ambos oradores deben estar certificados y ser, como mínimo, Esmeralda (actual). - Opción dos: Un orador debe haber asistido al último Club Diamante y el segundo orador debe ser como mínimo Platino Fundador (actual) con una calificación histórica Diamante o superior. Ambos oradores deben estar certificados. - Los oradores deben anunciarse en el folleto del evento, respetando el nivel de importancia de las intervenciones, de mayor a

			menor. - - El material del evento no requiere aprobación de Amway, pero está sujeto a auditoría. - Oradores corporativos - Los oradores motivacionales externos y sus discursos deben ser aprobados por Amway 30 días antes de la promoción del evento.
CHARLAS CORTAS	No están permitidas	- Máximo 2 oradores. - Los oradores deben ser Empresarios Amway, con al menos 4 años en el negocio y deben haber alcanzado el nivel Platino durante 3 años. - Los oradores externos y sus discursos deben ser aprobados por Amway 30 días antes de la promoción del evento. - La duración máxima de la presentación debe ser de 20 minutos. - El material del evento no requiere aprobación de Amway, pero está sujeto a auditoría. - No se permite anunciar a los oradores de Charlas Cortas en el folleto del evento. - El orador/presentador de la Charla Corta y el organizador del evento son responsables de cumplir con las políticas de Amway; pueden aplicarse sanciones para ambos en caso de incumplimiento de las políticas.	- Máximo 4 oradores. - Los oradores deben ser Empresarios Amway, con al menos 4 años en el negocio y deben haber alcanzado el nivel Platino durante 3 años. . - Los oradores externos y sus discursos deben ser aprobados por Amway 30 días antes de la promoción del evento. - La duración máxima de la presentación debe ser de 20 minutos. - El material del evento no requiere aprobación de Amway, pero está sujeto a auditoría. - No se permite anunciar a los oradores de Charlas Cortas en el folleto del evento. - El orador/presentador de la Charla Corta y el organizador del evento son responsables de cumplir con las políticas de Amway; pueden aplicarse sanciones para ambos en caso de incumplimiento de las políticas.
REGIÓN GEOGRÁFICA	Local	Local	Local
COSTO MÁXIMO DE LA ENTRADA PARA EVENTO PRESENCIAL	USD 5	USD 20	USD 50 (1 día) USD 100 (2 días)
COSTO MÁXIMO DE LA ENTRADA PARA EVENTO VIRTUAL	USD 2,5	USD 20	USD 50
NÚMERO DE ASISTENTES			Mínimo 300 asistentes.

* Precio de las entradas: El tipo de cambio oficial del dólar en moneda local al momento de la aprobación del evento se utilizará para determinar el precio de las entradas. Los montos mencionados deben de ser sin impuestos.

* Los nuevos Empresarios Amway no tendrán que pagar por asistir a eventos durante sus primeros 60 días en el Negocio Amway.

*El Organizador puede ser un orador, pero no debe recibir compensación como tal.

*El Organizador del Evento es responsable de todos los mensajes compartidos durante el evento, incluyendo cualquier información o mensajes imprecisos compartidos con la audiencia por los Oradores y participantes.

3. REQUISITOS DE LOS EVENTOS DE EMPRESARIOS AMWAY

REGISTRO DE EVENTOS - SEMINARIOS Y CONVENCIONES

Todos los eventos que tienen un costo de entrada requieren registro en la plataforma del departamento de Eventos (<https://www.amway.com.uy/default.aspx>) por parte del organizador al menos 30 días antes del evento.

OE y Opens con un costo de entrada de hasta USD 5 para el formato presencial y USD 2,5 para el formato virtual no requieren registro.

Al menos el 20% de los asistentes a la Convención deben ser del grupo directo del Diamante histórico certificado que organiza el evento.

RESPONSABILIDAD POR EL MENSAJE

4. MATERIALES DE ENTRENAMIENTO

Según el Principio Comercial 7, los Materiales de Entrenamiento Amway (ATM) se venden y distribuyen exclusivamente a través de Amway. Bajo esta Política, el término Amway incluye el Instituto de Negocios Amway (INA), que es el canal de Amway para la venta y distribución de ATM.

Según los Principios Comerciales de Amway, los Empresarios Amway solo pueden comprar y promocionar materiales de entrenamiento aprobados por Amway. Un Empresario no puede vender ATM.

Los Empresarios Amway certificados pueden crear sus propios materiales de apoyo al negocio (BSM). BSM se considera cualquier material diseñado para educar, capacitar o motivar a alguien en el negocio Amway o diseñado para invitar a las personas a unirse a Amway o comprar cualquier producto Amway. Los Empresarios Amway tienen prohibido la venta de material de apoyo al negocio (BSM) basado en la política actual, excepto las entradas para eventos. Los BSM creados por los Empresarios Amway certificados deben basarse en los QAS (Estándares Calidad y Contenido), DCS (Estándares de Comunicación Digital) y Principios Comerciales, y estarán sujetos a ser auditados en cualquier momento. Dichos materiales deben ser gratuitos y sin limitaciones para cualquier Empresario Amway. Los Empresarios Amway deben presentar un plan detallado de BSM que tengan para el año fiscal correspondiente. Dicho plan debe estar alineado con el plan de Academy, los departamentos de Ventas y Mercadeo de Amway.

5. PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN DE INA VIRTUAL

BENEFICIOS:

- Cumplir uno de los requisitos para ser orador en América Latina en los eventos a los que se aplica, según los criterios de calificación.
- Poder asumir el rol de organizador de eventos según los criterios establecidos en la presente política.
- Recibir capacitación para proteger el negocio Amway y su reputación.
- Ser elegible para participar en comités de asesores (sólo para Diamantes y superiores).
- Poder publicar materiales educativos de forma gratuita, con autorización previa de Amway (sólo para Diamantes y superiores).

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN PARA PARTICIPAR EN EL PROGRAMA

- Haber calificado a Platino o superior
- Los nuevos niveles deben ser certificados para ser oradores y organizadores a más tardar el segundo mes después de que su calificación sea aprobada.
- Cumplir con los Principios Comerciales de Amway, los Estándares de Calidad de Contenido para Materiales de Entrenamiento y Eventos, y los Estándares de Comunicaciones Digitales.
- Estar en buenos términos con Amway.

REQUISITOS PARA MANTENER LA CERTIFICACIÓN:

- Mantener los buenos términos con Amway y cumplir con los Principios Comerciales de la Empresa, los Estándares de Calidad de Contenido, los Estándares de Comunicaciones Digitales y la Política de Entrenamiento y Eventos.
- Colaborar con Amway en caso de que se requiera alguna auditoría.

Recertificación de líderes:

El proceso de recertificación o actualización de la certificación se llevará a cabo cada año, o cuando haya cambios o actualizaciones sustanciales en las políticas o lineamientos de Amway, o cuando Amway lo solicite.

PLATAFORMA DE EVENTOS PARA LOS EMPRESARIOS AMWAY

6. PLATAFORMAS DE EVENTOS

La plataforma de eventos de Empresarios Amway es un sitio web que está destinado exclusivamente para la venta de entradas, promoción y transmisión de eventos. Los Empresarios Amway están obligados a notificar a Amway sobre las plataformas, y necesitan obtener la aprobación previa de Amway para dichas plataformas. La plataforma debe cumplir completamente con las leyes de comercio electrónico y otras leyes aplicables.

Cualquier uso de dicha plataforma sin el conocimiento ni la aprobación previa de Amway y/o en violación de las leyes de comercio electrónico y otras leyes aplicables será considerado una violación de esta política y puede llevar a la pérdida de la certificación del Empresario Amway. No está permitida la venta o suscripción de materiales educativos/BSM o cursos en dichas plataformas. No está permitido vincular la suscripción a eventos con el acceso a materiales. Las plataformas deben cumplir con esta política de Entrenamiento y Eventos y los Principios Comerciales de Amway. En caso de incumplimiento, el Empresario perderá inmediatamente su certificación, y dicha Plataforma será retirada hasta que se cumpla con esta política. El acceso a las plataformas debe ser estrictamente gratuito.

Requisitos de la plataforma

Cada plataforma debe mostrar la identificación de su propietario, tal como aparece en el contrato de Amway. Serán propiedad del responsable las plataformas (incluidos Términos y Condiciones, Política de Privacidad y Política de Cookies) y deberán estar habilitadas desde la página de inicio en todo momento para su uso. El personal de Amway debe tener acceso libre a todas las plataformas sin ninguna limitación.

Suscripción

Las suscripciones solo están permitidas para la compra de entradas para eventos y con el compromiso de que los Empresarios Amway pueden cancelar hasta 30 días antes de la fecha del evento para cada método de pago ofrecido.

No está permitida la venta o suscripción de materiales educativos/BSM o cursos en dichas plataformas. Si los Empresarios Amway deciden no asistir al evento y ya han pagado, pueden cancelar dentro de los 30 días previos al evento y cualquier pago debe reintegrarse dentro de los 15 días siguientes a la cancelación. Los nuevos Empresarios Amway deben tener acceso gratuito a todos los eventos en sus primeros 60 días. No se les puede cobrar por suscripción ni por entradas individuales a los prospectos.

Materiales

Solo los Platinos y superiores certificados pueden crear materiales, los cuales deben ser enviados primero a Amway y están sujetos a auditoría en cualquier momento. Sin embargo, el Platino certificado no puede crear ni mantener una plataforma.

Todos los materiales creados y subidos en las plataformas deben cumplir con los Estándares de Calidad y Contenido de Amway, los Estándares de Comunicación Digital y los Principios Comerciales.

Además del contenido de los Empresarios Amway, la plataforma debe tener el siguiente contenido obligatorio: Enlace a Academy de INA para los Estándares de Calidad y Contenido, Estándares de Comunicaciones Digitales, Principios Comerciales, ventas no autorizadas, información de productos y los siguientes 5 materiales obligatorios* (pueden ser vídeos, presentaciones, etc.):

1. Presentación del Plan de Negocios
2. Importancia de vender y tener una base de clientes
3. Construcción de una estructura sólida y volumen lateral
4. Estándares de calidad del contenido
5. Estándares de comunicaciones digitales

Para los puntos del 2 al 5, se pueden utilizar los existentes en Academy, con los siguientes enlaces:

Importancia de vender y tener una base de clientes:

<https://viewer.ipaper.io/amway-latam/Playbook/?page=3>

Construcción de una estructura sólida y volumen lateral:

<https://viewer.ipaper.io/amway-latam/Playbook/?page=3>

Estándares de calidad de contenido:

<https://academy.amway.com.co/login?redirect=/dashboard?courseId=bltd2724104faeffe3b>

Estándares de comunicaciones digitales:

<https://academy.amway.com.co/login?redirect=/dashboard?courseId=blte46ed2fb4291c484>

* Los cinco materiales obligatorios son los mismos que se han enviado a la certificación de INA

¿QUIÉNES PUEDEN SOLICITAR LA CREACIÓN DE UNA PLATAFORMA DE EVENTOS DE EMPRESARIOS AMWAY?

Diamantes y superiores que han sido certificados y recalificados al menos dos veces durante los últimos cuatro años fiscales cerrados y que están en buenos términos con Amway.

PROCESO DE REGISTRO Y APROBACIÓN DE PLATAFORMAS DE EVENTOS

40 días laborables antes del lanzamiento/promoción de la Plataforma, se debe enviar un correo electrónico a certificacionina@amway.com y al departamento de Eventos de Amway con la siguiente información:

- Nombre completo de los Diamantes responsables (titular y cotitular), así como el número de Empresario Amway
- Fecha de lanzamiento de la plataforma
- Enlace de acceso y contraseña

Amway revisará y evaluará la solicitud y responderá al Empresario solicitante dentro de 40 días hábiles. Amway evaluará el cumplimiento de los criterios descritos en esta política para registrar, poseer y mantener una plataforma. Amway puede, a su exclusivo criterio, autorizar o denegar la creación/aprobación de la plataforma.

CONDICIONES PARA REGISTRAR, POSEER Y MANTENER PLATAFORMAS

- Proporcionar acceso permanente a todo el contenido de la plataforma a Amway
- Mantener los criterios solicitados para la apertura y actualizarla regularmente de acuerdo con las leyes y regulaciones aplicables

SOSTENIBILIDAD DE LOS EVENTOS DE EMPRESARIOS AMWAY

7. PLAN DE COMPENSACIÓN DE EVENTOS

Cada Empresario Amway que cumpla con los criterios para organizar un evento, debe contar con su propio Plan de Compensación de Eventos (ECP) que deberá ser compartido con Amway previamente a su uso.

Los eventos pueden generar ingresos moderados a los Empresarios Amway que participen activamente en la organización de un evento, sin embargo, los eventos no deben representar la principal fuente de ingresos de un Empresario Amway. Amway puede tomar medidas, incluida la rescisión del contrato del Empresario Amway y otras acciones legales contra los Empresarios que no cumplan con esta condición.

Cada Empresario Amway será responsable de obtener de un bufete de abogados reconocido, una declaración (en carta membretada) que confirme que dicho Plan de Compensación (ECP) no constituye un esquema piramidal, ni prácticas contrarias a la industria. Independientemente de la declaración del bufete de abogados, los organizadores también podrán ser considerados responsables.

8. AUDITORÍA DE LOS EVENTOS DE EMPRESARIOS AMWAY

Amway, a su exclusivo criterio, puede auditar cualquier evento, plataforma y material de apoyo al negocio (BSM) para asegurar el cumplimiento del contrato de Empresario Amway.

ÁMBITO / DETALLES DE LAS AUDITORÍAS

Las auditorías revisarán que todos los eventos, plataformas y materiales de apoyo al negocio (BSM) cumplan con las obligaciones derivadas del Contrato de Empresario Amway, sus Principios Comerciales y las políticas aplicables, incluyendo, entre otros, a los resultados de ganancias y pérdidas de los eventos realizados durante el ejercicio fiscal.

9. SANSIONES

El incumplimiento del Empresario Amway relacionado con la organización de eventos (por ej: registros, envío de materiales o el no compartir la estrategia de los próximos 6 meses de sus eventos); serán motivo de la pérdida del derecho de organizar eventos en los próximos 3 meses.

El incumplimiento relacionado con el mensaje compartido en un evento será motivo de la pérdida del derecho de ser orador en los próximos 3 meses.

* La reincidencia será sancionada con la pérdida de la certificación durante 1 año (deja de ser organizador y orador).

** Cualquier incumplimiento a las decisiones consideradas por Amway puede dar lugar a sanciones contra su negocio Amway de acuerdo con los Principios Comerciales.