



# Reglas de conducta Amway

**Amway**

# Índice

|                                                                                                   |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Sección 1</b>                                                                                  |    |
| Introducción                                                                                      | 3  |
| <b>Sección 2</b>                                                                                  |    |
| Glosario de términos                                                                              | 4  |
| <b>Sección 3</b>                                                                                  |    |
| Cómo convertirse en un E.A./S.C.                                                                  | 7  |
| <b>Sección 4</b>                                                                                  |    |
| Responsabilidades generales para los E.A. y S.C.                                                  | 10 |
| <b>Sección 5</b>                                                                                  |    |
| Responsabilidades adicionales y obligaciones para los auspiciadores                               | 15 |
| <b>Sección 6</b>                                                                                  |    |
| Conservación de la línea de auspicio                                                              | 17 |
| <b>Sección 7</b>                                                                                  |    |
| Material de apoyo al negocio - Business Support Material (BSM)                                    | 23 |
| <b>Sección 8</b>                                                                                  |    |
| Presentación de la Oportunidad de Negocio y del Core Plan de Amway                                | 24 |
| <b>Sección 9</b>                                                                                  |    |
| Uso de la propiedad intelectual de Amway<br>- Marcas comerciales y materiales sujetos a copyright | 25 |
| <b>Sección 10</b>                                                                                 |    |
| Muerte de un E.A./S.C y herencia del negocio AMWAY                                                | 25 |
| <b>Sección 11</b>                                                                                 |    |
| Incumplimiento de contrato, procedimientos y sanciones                                            | 26 |
| <b>Sección 12</b>                                                                                 |    |
| Cumplimiento                                                                                      | 27 |
| <b>Sección 13</b>                                                                                 |    |
| Disposición de contratos terminados o no renovados para E.A./S.C.                                 | 28 |
| <b>Sección 14</b>                                                                                 |    |
| Jurado de Revisión Internacional                                                                  | 29 |

Amway y sus Empresarios y Socios Consumidores en una relación contractual vinculante.

### **1.1 Contrato:**

**Las Reglas de Conducta Amway contienen los términos y las condiciones del Negocio Amway y definen los derechos, obligaciones y responsabilidades de cada E.A./S.C. Junto con las otras Políticas empresariales y Estándares de Amway, forman parte integrante del contrato para E.A./S.C. y están expresamente incorporados como parte de los contratos de E.A./S.C. en referencia al documento que los solicitantes firman y presentan a Amway para poder ser aceptados como tales. Se exige a todos los E.A./S.C. buena fe y trato justo según las condiciones del contrato correspondiente.**

#### **1.2.1 Condiciones del contrato para Empresario Amway (E.A.):**

Según el contrato, el E.A. tiene derecho a comprar para su propio consumo y de promocionar la venta de productos Amway, así como la oportunidad de auspiciar a otros E.A./S.C. y de registrar clientes en [www.amway.es](http://www.amway.es). El E.A. no deberá comprar productos de Amway para revenderlos a consumidores finales.

#### **1.2.2 Condiciones del contrato para Socio Consumidor (S.C.):**

El Socio Consumidor tiene la oportunidad de auspiciar a otros como E.A./S.C., referir clientes y comprar productos para uso personal. Puede participar en el "Programa de Descuento". No podrá revender los productos Amway.

### **1.3 Divisibilidad:**

En la medida de lo posible, las disposiciones de estas Reglas de Conducta se interpretarán de manera que tengan validez y vigencia con la legislación aplicable. No obstante, en el caso de que se determine que una o varias disposiciones de estas Reglas de Conducta no son válidas o son ilegales o inaplicables, el resto de las disposiciones y de estas Reglas de Conducta, Políticas de Negocio y Estándares de Amway mantendrán plena vigencia y se interpretarán como si dicha disposición no válida, ilegal o inaplicable nunca hubiera formado parte de ellas. En tal caso, las partes enmendarán las disposiciones no válidas, ilegales o inaplicables o cualquier parte de ellas, y/o aceptarán una nueva disposición que refleje en la medida de lo posible el propósito de la disposición o disposiciones no válidas, ilegales o inaplicables.

### **1.4 Nada de lo que ha sido mencionado anteriormente perjudicará a los derechos del E.A./S.C., la protección de los cuales está bajo la ley que no puede ser suspendida por el E.A./S.C.**

#### **Por favor tomar nota:**

Las regiones CLOS/SLOS se consideran un mercado Amway en relación a las siguientes Reglas de Conducta de Amway:

Regla 3.2 (Regla Marido y Mujer)

Regla 3.3 (Requerimientos para convertirse en un E.A./Socio Consumidor)

Regla 6.4 (Nueva solicitud bajo un nuevo auspiciador)

Regla 6.5 (Venta de un Negocio Amway)

Regla 6.6 (Fusiones y Combinaciones de Negocios Amway)

Regla 6.7 (Regla de un único Negocio Amway)

**Amway:**

La Sucursal o filial de Amway, respectivamente, de ese país, en el que el E.A./S.C. construye su Negocio Amway o la totalidad o algunas de las sucursales mundiales de Amway, dependiendo del contexto del texto.

**Amway Corporation:**

Amway Corp., 7575 East Fulton Street, Ada, Michigan 49355, EE.UU., o cualquier empresa matriz, subsidiaria dependiendo del texto.

**Año Fiscal:**

Es el año de negocio de Amway con el periodo comprendido entre el 1 de septiembre hasta el 31 de agosto del año siguiente.

**Auspiciado potencial:**

Es un E.A./S.C. potencial.

**Auspiciador:**

E.A./S.C. que introduce a una persona en el negocio Amway y cuya solicitud está aceptada por parte de Amway. El nuevo E.A./S.C. recibirá apoyo por parte del E.A./S.C. que le ha auspiciado. Existen tres posibilidades de auspicio:

- **Auspicio Personal:** Cuando un E.A./S.C. introduce al futuro empresario en la oportunidad de negocio Amway;
- **Auspicio Internacional:** Cuando un E.A./S.C. está introducido en la Oportunidad de Negocio Amway por un auspiciador ("Auspiciador Internacional") de otro mercado Amway.
- **Auspiciador Adoptivo:** Un E.A./S.C. de la filial que está designado para promover la formación de un Auspiciado Internacional

**Bono de Liderazgo Internacional, Pagos:**

Bono mensual, Pago o Comisión obtenida por un Auspiciador Internacional por auspiciar a los E.A./S.C. calificados en el otro mercado, según especifica el Core Plan de Amway.

**Bono de rendimiento, Pago o Comisión:**

Es una bonificación mensual obtenida por el empresario cuyo grupo ha alcanzado un volumen de puntos PV según lo determina el programa de bonos.

**Bonos, Pagos o Comisiones:**

Los pagos realizados por parte de Amway a un E.A. – de acuerdo con el Core Plan de Amway – basados en el éxito de la promoción de la venta de productos de Amway por parte del E.A. o del grupo de negocio.

**Calificación, calificado, o para calificar:**

Es un logro alcanzado en los ciertos criterios con el fin de obtener los bonos y comisiones, así como premios de acuerdo con el Core Plan de Amway.

**Cliente Final:**

Cualquier persona física/entidad legal que compra productos a Amway; en esta categoría no se incluye a ningún E.A./S.C. o el cónyuge del mismo.

**Contrato de E.A./S.C.:**

Se refiere a los correspondientes Formularios de Inscripción para los E.A./S.C. junto con los otros documentos incorporados que forman las condiciones de acuerdo contractual entre E.A./S.C. y Amway.

**Core Plan de Amway:**

El sistema que se utiliza para calcular los Bonos, Pagos o Comisiones y el reconocimiento del E.A./S.C., basado en las ventas de productos tal y como se describe en la documentación oficial de Amway y en las páginas web oficiales de Amway.

**Día del Calendario:**

A menos que se estipulara lo contrario, “día” se define como “día natural” en el sentido de todos los días de la semana, incluidos sábados, domingos, así como los días festivos.

**Documentación Oficial de Amway:**

Revistas informativas, folletos de productos, etiquetas de productos y otros materiales impresos y audiovisuales producidos por Amway o para Amway, y que los E.A. pueden obtener de Amway.

**E.A. Platino:**

Un E.A./S.C. que ha alcanzado el nivel de reconocimiento como Platino de acuerdo con el Core Plan de Amway.

**E.A./S.C. Auspiciado Personalmente:**

Un E.A./S.C. que ha sido auspiciado personalmente para ser introducido en el negocio de Amway (la primera línea).

**E.A./S.C. en condición de “Buena Posición”:**

Para poder disfrutar de beneficios discrecionales tales como GIP, FAA y viajes de incentivo, los E.A. deben demostrar en todo momento que se encuentran en “Buena Posición”, conforme a la definición establecida en la Política de Buena Posición para Europa.

**El término Comunicaciones digitales:**

En el sentido en el que se utiliza en estas Reglas, debe entenderse como transmisiones electrónicas (generalmente por ordenador o dispositivo móvil) de datos, imágenes, vídeo, voz y otra información. Las Comunicaciones Digitales son, sin limitación a estos, correos electrónicos y cualquier publicación realizada por un E.A./S.C. en el espacio digital, ya sean vídeos, publicaciones en blogs, aplicaciones móviles, publicidad, foros y páginas web, así como a través de redes sociales o plataformas de mensajería, como, por ejemplo, Facebook, YouTube, Instagram, Twitter, WeChat, VK, Line, WhatsApp y Snapchat.

**El término Materiales de apoyo al negocio (BSM):**

En el sentido en el que se utiliza en las Reglas de Conducta, Políticas y Estándares de Amway, debe entenderse como todos los productos y servicios (incluidos, entre otros, ayudas al negocio, libros, revistas, rotafolios y otros materiales impresos de publicidad; audio, vídeo o medios digitales, como páginas web, documentación online, aplicaciones para dispositivos móviles o de otro tipo; encuentros, reuniones y eventos; seminarios educativos y otros tipos de materiales y servicios) (a) que están diseñados para educar y comunicar con auspiciados potenciales, clientes o clientes potenciales de productos y servicios Amway, o para apoyar, formar, motivar y/o educar a E.A./S.C. o (b) que incorporan o utilizan una o varias de las marcas o materiales sujetos a copyright de Amway o (c) que se ofrecen generando de manera explícita o implícita la idea de conexión o asociación con Amway.

**Empresario Amway (E.A.):**

El E.A. es una persona física o entidad jurídica cuya solicitud ha sido aceptada por parte de Amway. Un E.A. es un contratista autónomo e independiente / un intermediario que promociona la venta de productos de Amway, no un representante comercial, agente o empleado de Amway.

**Espacio Económico Europeo (EEE):**

Son todos los países que participan en el Mercado Único y cuya lista puede consultarse en [www.europa.eu](http://www.europa.eu).

**Esposo y esposa:**

considerado equivalente a un matrimonio en el Registro Civil Español (o término similar aceptable por la ley local).

**Información de la Línea de Auspicio:**

Incluye toda la información relacionada o que revele toda o parte de la Línea de Auspicio , incluyendo pero sin limitar, a los números de E.A. y otros datos identificativos del negocio de un E.A., información de contacto personal del E.A., información de resultados del negocio del E.A. y toda la información generada o derivada de ello, en las formas pasadas, presentes o futuras.

**La página web oficial de Amway y sus sitios en redes sociales:**

Es la página web que ha sido creada y está gestionada por Amway; o donde Amway es el propietario del contenido de la web; o donde Amway informa sobre la oportunidad de negocio, los productos y servicios, por ejemplo, [www.amway.es](http://www.amway.es), [www.nutriline.com](http://www.nutriline.com), [www.artistry.com](http://www.artistry.com) o sitios de Amway en redes sociales.

**La pata calificada:**

La pata donde al menos uno de los E.A. o S.C. de la línea descendente ha alcanzado el nivel máximo de calificación de Bonos.

**La solicitud de E.A.:**

Es un formulario firmado por el potencial Empresario Amway y presentado a Amway como una solicitud para iniciar un contrato correspondiente. El Contrato de E.A./S.C. se inicia con la aceptación de la solicitud por parte de Amway.

**Líder de Grupo:**

Es el E.A. que ha calificado a nivel de 21% o tiene a alguien en su Grupo que ha alcanzado el nivel de 21%.

**Línea de auspicio:**

Todos los E.A./S.C. en el orden ascendente empezando por cualquier E.A. - que es el auspiciador del E.A./S.C., el auspiciador del auspiciador y así sucesivamente incluyendo a Amway.

**Línea descendente:**

Todos los E.A./S.C. auspiciados personalmente por un E.A./S.C. así mismo como todos los E.A./S.C. auspiciados en la cola debajo de los anteriores E.A./S.C., etc...

**Negocio Amway:**

Es un negocio identificado con el número y el Contrato de E.A./S.C.

**Negocio - Grupo:**

Todos los E.A./S.C. en la línea descendente de un E.A./S.C. pero sin incluir ningún E.A./S.C. con calificación Platino o E.A./S.C. patrocinados por un E.A./S.C. Platino de la línea descendente.

**Negocio múltiple:**

Es el negocio de una persona que está patrocinado internacionalmente por su propio negocio en otro mercado u obtenido posteriormente en el mismo país.

**Oportunidad de Negocio Amway:**

Los productos, sistema de marketing, soporte y sistema de pago ofrecidos de acuerdo con el Contrato E.A./S.C.

**Pata:**

Todos los E.A. auspiciados personalmente así como todos los E.A. de la línea descendente de este E.A./S.C.

### **Políticas empresariales y Estándares de Negocio de Amway:**

Incluyen las Reglas de Conducta y otras Políticas empresariales y Estándares de Negocio de Amway, que Amway puede modificar ocasionalmente y que se incorporan mediante referencia al Contrato de E.A./S.C.

### **Productos Amway:**

Todos los productos suministrados por parte de Amway al E.A. para uso personal, promoción de la venta y/o con fines de marketing.

### **Servicios de Amway:**

Todos los servicios prestados por parte de Amway al E.A./S.C.

### **Socio Consumidor:**

Socio Consumidor puede auspiciar a Empresario Amway y a otros Socios Consumidores y referir clientes. El o ella pueden comprar los productos por el precio de E.A. exclusivamente para el uso personal.

### **Teampartner o Compañero de equipo:**

según los términos y condiciones, solo un solicitante puede registrarse como E.A./S.C.. Amway permite que se agreguen los llamados "Teampartners" con el propósito de premios y viajes, si así lo solicita el E.A./S.C. El E.A./S.C. puede agregar un Teampartner durante el registro o en una etapa posterior. Sin embargo, el Teampartner no adquiere ningún derecho sobre ese negocio Amway, ni puede derivar derechos contra Amway. Amway se reserva el derecho de rechazar una solicitud de agregar un Teampartner.

### **Volumen:**

Volumen de Puntos (PV) y/o Volumen de Negocio (BV), dependiendo del contexto, es un valor numérico asignado a cada producto con fines de determinar la bonificación, los pagos, comisiones y los niveles premiados.

### **Volumen premiado:**

La suma de todos los volúmenes de los negocios no calificados en el grupo.

## **Sección 3 CONVIRTIÉNDOSE EN UN E.A./S.C.**

### **3.1 Contrato E.A./S.C.:**

Para ser debidamente autorizado como E.A./S.C., el solicitante debe rellenar y firmar el Formulario de Inscripción correspondiente a E.A./S.C. y comprar el paquete de registro.

La Solicitud de E.A./S.C. debe ser enviada a la oficina correspondiente y aceptada por parte de Amway según las disposiciones de la Regla 3.4.

### **3.2 El esposo y la esposa E.A./S.C.:**

Si uno de los cónyuges ya es un E.A./S.C., el otro cónyuge, al optar a convertirse en un E.A./S.C., debe ser auspiciado por el cónyuge.

#### **3.2.1**

Una persona casada firmando la solicitud E.A./S.C. reconoce, según lo permitido por la ley vinculante, que asume la responsabilidad de cualquier acción del cónyuge no signatario en relación con el Negocio Amway del cónyuge signatario se considerará que se ha producido en la solicitud y con la autorización del cónyuge que firmó. El cónyuge que firmó será responsable bajo el contrato E.A./S.C. para cualquier actividad del cónyuge no signatario que viole o es contrario a al contrato E.A./S.C. incluyendo las Reglas de Conducta y las Políticas empresariales de Negocio y Estándares de Amway.

### **3.2.2**

Si dos E.A./S.C. se casan entre sí, cada cónyuge puede mantener su negocio o decidir dejar su negocio y unirse al Negocio Amway del otro cónyuge.

### **3.3 Requisitos para ser aceptado como E.A./S.C.:**

Sin perjuicio de la discreción por parte de Amway para aceptar un E.A./S.C., cualquier persona que quiere unirse al Negocio Amway debe cumplir los siguientes requisitos:

#### **3.3.1**

Ser contractualmente capaz, tener como mínimo 18 años de edad y estar legalmente y mentalmente competente para llevar a cabo un negocio y aceptar las vinculantes obligaciones contractuales; estar debidamente autorizado para ejercer actividades profesionales como exige la legislación aplicable;

#### **3.3.2**

Cumplir con la sección 6.4 de las Reglas de Conducta si el solicitante estaba ejerciendo el negocio bajo un número de contrato cancelado o que no haya sido renovado;

#### **3.3.3**

No haber sido rescindido en un contrato de E.A./S.C. con cualquier otra filial de Amway.

#### **3.3.4**

No pertenecer a otro Negocio Amway en el mismo mercado, salvo en los casos mencionados en la Regla 6.7.

#### **3.3.5**

No estar casado/a con un E.A./S.C. excepto en los casos mencionados en la Regla 3.2.

#### **3.3.6**

Residir en España, cuando se trata del primer negocio Amway del E.A./S.C. en cualquier mercado en el que Amway opera. Para negocios múltiples, por favor consulte la regla 4.23.

### **3.4 Aceptación y rechazo de una Solicitud E.A./S.C.:**

Amway reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier Solicitud de E.A./S.C. sin obligación de justificar su decisión.

### **3.5 Aceptación e Iniciación:**

Tras completar el registro en la página oficial de Amway, el E.A./S.C. está autorizado a realizar el Negocio Amway de acuerdo con los términos y condiciones del contrato de E.A., las Reglas de Conducta y las Políticas empresariales de Negocio y Estándares de Amway. El E.A./S.C. tiene la obligación de enviar el contrato firmado a más tardar 30 días después del registro, mediante:

- (a) el envío de una copia impresa ya sea por correo o
- (b) el envío de una copia impresa por email a Amway; o
- (c) el uso de la firma digital en [www.amway.es](http://www.amway.es)

El contrato se dará por terminado de forma automática en caso de que no se cumpla este plazo. Amway puede unilateralmente y sin explicación de la razón terminar el Contrato con el E.A./S.C. dentro de los 14 días del calendario después de recibir una copia impresa firmada de la solicitud de E.A./S.C. que fue presentado oportunamente por este último. En tal caso, Amway reembolsará al E.A./S.C. las sumas abonadas a Amway en relación con el contrato.

### **3.6 Condiciones de auspicio:**

#### **3.6.1**

La oportunidad de negocio Amway se presenta como una de las oportunidades igual disponibles para cualquier persona independientemente de su origen étnico, género, nacionalidad o creencias religiosas o políticas.



### 3.6.2

La condición de convertirse en futuro empresario o recibir asistencia para el desarrollo de Negocio Amway no incluye lo siguiente:

- (a) Compra obligatoria de una cantidad determinada de productos.
- (b) Mantener un inventario mínimo especificado.
- (c) Compra de Material de Apoyo al Negocio.

### 3.7 Plazos y vencimientos:

El contrato de E.A./S.C. se cancela conforme las condiciones del mismo, a menos que esté renovado según el Artículo 3.9 de las Reglas de Conducta. El contrato de E.A./S.C. se cancela automáticamente en el día 31 de diciembre del mismo año, al menos que haya sido cancelado antes por petición del titular del contrato o por Amway.

Si la solicitud está firmada y aceptada a partir del día 1 de julio el plazo del vencimiento será el día 31 de diciembre del año siguiente.

### 3.8 Cancelación del Contrato:

Un E.A./Socio Consumidor puede rescindir su contrato en cualquier momento con efecto inmediato, mediante solicitud por escrito. Amway puede cancelar el contrato por incumplimiento grave e intencionado de las Reglas de Conducta, Políticas empresariales de Negocio y Estándares de Amway únicamente después de haber seguido los procedimientos indicados en la sección 11 de las Reglas de Conducta y si no tienen éxito todos los intentos razonables de llegar a un consenso mutuo. Una vez finalizado el contrato del E.A. por Amway, el E.A. podrá acudir al Panel Internacional de Revisión (sección 14 de las Reglas de Conducta).

#### 3.8.1 La Regla de devolución:

Un E.A./S.C. puede presentar una solicitud para devolver cualquier producto de Amway por motivos de finalización de contrato o baja voluntaria siempre y cuando demuestre que estos productos se encuentran nuevos (esto quiere decir comprados en los últimos 12 meses), sin usar y en el estado original. Amway acepta la devolución de la mercancía, descontando los costes de los trámites administrativos, el almacenaje y la deducción de los importes de los pagos de Bonos que han sido pagados por la compra respectiva y los impuestos no recuperables. Cualquier cantidad que se debe y que ha sido prestada por Amway será descontada de dicho importe. En el caso del contrato de E.A./S.C. que ha sido cancelado por motivos de incumplimiento de las Reglas de Conducta, Amway se guiará según la regla de recompra devolución de los productos y servicios.

### 3.9 Renovación:

Los E.A./S.C. tienen derecho a renovar su contrato con Amway anualmente. Amway considerará cada solicitud de renovación de buena fe, pero se reserva el derecho a rechazar cualquier solicitud de renovación.

### 3.10 El Negocio Amway gestionado a través de una Sociedad:

Una sociedad de responsabilidad limitada puede ser una parte del contrato, siempre y cuando cumpla con ciertos requisitos y condiciones. También pueden estar disponibles otras opciones para otras entidades jurídicas, consultar con Amway.

La persona que firma la solicitud de E.A. en nombre de una sociedad debe ser un representante autorizado de dicha entidad, debe cumplir los requisitos establecidos en la Sección 3.3 de las Reglas de Conducta y debe ser el propietario mayoritario de dicha entidad jurídica. Esta opción también la tiene cualquier persona que sea el sucesor del original en la entidad jurídica. Una Sociedad puede ser requerida para presentar, además de otros documentos, la prueba de existencia y aprobación para llevar a cabo las actividades expuestas en el Contrato del E.A., la prueba del cumplimiento de los requisitos de inscripción, un documento que contiene diversa información sobre los acuerdos tanto de sociedad como de los fundadores y la gestión de dicha entidad jurídica, u otra información y documentación similar.

### 3.11 Invitaciones a eventos de Amway limitados para dos personas:

Las invitaciones para seminarios de negocio, seminarios de liderazgo, viajes de incentivos y otros eventos organizados por Amway serán contemplados para dos personas de un mismo negocio. Estas personas deben estar registradas en la base de datos de Amway como los propietarios del negocio.

### **3.12 Conspiración – Violación de las Reglas de Conducta:**

Un E.A./S.C. no debe entrar en conspiración con cualquier otra persona para violar o incumplir las condiciones del contrato.

### **3.13 Representaciones y Garantías:**

Un E.A./S.C. no puede hacer ninguna falsa declaración o argumento sobre Amway. No llevar a Amway a aceptar un E.A./S.C. bajo falsos pretextos, ni incumplir ningún tipo de garantía incluyendo pero no limitándose a las que están formuladas en la sección 3.3 de las Reglas de Conducta.

### **3.14**

(1) Actividad fuera de la Región o fuera del mercado donde el E.A. se ha registrado: los E.A. que participan, directa o indirectamente, en cualquier actividad relacionada con el Negocio Amway en una jurisdicción fuera de la Región deben hacerlo de una manera que cumpla con la letra y el espíritu de las leyes, reglamentos, normas, políticas y procedimientos de la sucursal de Amway en esa jurisdicción, independientemente de si son E.A. registrados en esa jurisdicción. Para los efectos de dar cumplimiento a esta disposición, los E.A. deben informarse de las leyes, reglamentos, normas, políticas y procedimientos de la filial Amway en la jurisdicción respectiva. De no hacerlo, será considerado un incumplimiento del Contrato en todas las jurisdicciones en las que el E.A. posee un contrato con Amway. En tal caso Amway puede tomar medidas y sanciones como se describe en la Sección 11 de las Reglas de Conducta.

(2) Un E.A./S.C. no puede llevar á cabo ningún tipo de actividades relacionadas con el negocio en los mercados donde Amway no tiene abierto el mercado (también se refiere a la Política Global de Tolerancia Cero en los mercados cerrados, disponible en [www.amway.es](http://www.amway.es)). Amway define como "Actividad de E.A./S.C." cualquier acción que está designada para promover o construir el negocio de Amway tal y como está indicado en la sección 6.4.2 de las Reglas de Conducta.

## **Sección 4**

### **RESPONSABILIDAD GENERAL DE LOS EMPRESARIOS Y SOCIOS CONSUMIDORES**

Un Empresario/Socio Consumidor debe comportarse en todo momento de manera profesional, cortés y educada. Debe dirigir su negocio Amway con responsabilidad financiera y empresarial (consultar el punto 4.4) El E.A./S.C. no deberá, en ningún momento, realizar ventas forzadas o prácticas de ventas o marketing engañosas.

#### **4.1 Implicaciones Contractuales:**

E.A./S.C. deberán cumplir con las responsabilidades y requerimientos especificados en las Reglas de Conducta y las Políticas de Amway.

##### **4.1.1 Reportar Violaciones del Código:**

Un E.A./S.C. deberá reportar prontamente a Amway cualquier información relativa a otro E.A./S.C. que pueda estar actual o potencialmente incumpliendo el contrato de

E.A./S.C. incluyendo las Reglas de Conducta, Políticas empresariales de Negocio y Estándares de Amway o cualquier ley o regulación aplicable.

##### **4.1.2 Cooperación con las Investigaciones:**

E.A./S.C. deberán cooperar en cualquier investigación llevada a cabo por Amway de acuerdo con el proceso descrito en la Sección 11.

#### **4.2 Compra de Productos:**

##### **4.2.1**

Un E.A./S.C. solo debe comprar los productos para autoconsumo y materiales oficiales de Amway directamente a Amway; dichos productos/materiales no pueden venderse a otros E.A. o S.C. en ninguno de los mercados en los que opera Amway.

##### **4.2.2**

Reservado.

### 4.2.3

Un E.A. no puede registrar como cliente a ningún E.A. o S.C. de ningún mercado Amway.

### 4.2.4

Los E.A. no pueden revender productos de Amway a través de plataformas de venta externas aunque los hayan adquirido para uso personal (salvo que previamente Amway haya dado su autorización por escrito), puesto que se considera que dichas ofertas de venta a través de Internet son de una naturaleza comercial/profesional incompatible con los Términos y Condiciones de los E.A. de Amway.

## 4.3 Importación/Exportación/Venta en tiendas/ Publicidad/Comunicación digital:

### 4.3.1

En mercados en los que los E.A. actúen como revendedores, no podrán importar o exportar productos Amway, o venderlos con conocimiento de este propósito, desde un país donde Amway esté establecido a ningún otro país.

#### 4.3.1.1

Los E.A./S.C. pueden, sin embargo, llevar productos a través de las fronteras para uso personal, con las siguientes limitaciones cuando están visitando otro país

- deben hacer el pedido personalmente en ese país.
- no podrán estar involucrados correos o agencias de transporte.
- no se podrá hacer el pedido como un pedido de cliente para un cliente en el extranjero si el E.A./S.C. tiene un negocio múltiple en ese mismo país.
- los productos sirven solamente para uso personal del E.A./S.C. y no podrán ser revendidos, distribuidos o regalados bajo ninguna circunstancia.
- los productos solicitados no deben estar disponibles en el mercado interno del E.A./S.C.
- Bienes duraderos (sistemas de tratamiento de agua, sistemas de tratamiento de aire) no podrán ser llevados de un mercado a otro bajo ninguna circunstancia.
- el pedido del E.A./S.C. no deberá exceder una cantidad razonable de productos: menos de 300€ al año.
- la exclusividad de uso personal no podrá ser utilizada más de una vez al año o como una estrategia de negocio.

#### 4.3.1.2

Sin embargo, las restricciones en 4.3.1 y 4.3.1.1, no se aplicarán a la importación/exportación de productos Amway en el Espacio Económico Europeo (EEE), incluyendo Suiza.

#### 4.3.1.3

En cualquier caso, los E.A./S.C. son los únicos responsables de cumplir con las regulaciones locales y los requisitos legales/regulatorios del mercado específico, si venden productos Amway que no están registrados por Amway para el mercado específico.

### 4.3.2

Un E.A./S.C. no podrá exponer ni vender, ya sea personalmente o a través de terceros, productos o servicios Amway, literatura oficial o BSM en o desde ningún establecimiento comercial, incluidos bazares o mercados similares, o plataformas externas de venta online.

#### 4.3.3 Presentación Física y Venta de productos Amway:

Sin perjuicio de lo dispuesto en la regla 4.3.2, con carácter general, los E.A. pueden presentar y promocionar la venta de productos Amway en eventos físicos temporales y/o establecimientos minoristas selectivos según se define en la "Política de exposición física de productos Amway" disponible en [www.amway.es](http://www.amway.es).

#### 4.3.4 Comunicación digital:

Las Reglas de Conducta, Políticas empresariales de Negocio y Estándares de Amway son aplicables a las Comunicaciones digitales de los E.A. en relación con Amway, la oportunidad de negocio Amway, los productos y servicios Amway (directa o indirectamente) o cuando las Comunicaciones digitales son BSM. Puesto que el espacio digital presenta características específicas, Amway ha establecido Estándares para Comunicaciones Digitales (DCS) que cumplen las Reglas de Conducta, Políticas empresariales de Negocio y Estándares de Amway.

#### **4.3.5 Publicidad:**

Los E.A./S.C. solo pueden publicitar la oportunidad de negocio Amway y/o los productos de Amway empleando material oficial de Amway o material aprobado por Amway a través de los canales autorizados por Amway. Los E.A./S.C. son responsables del cumplimiento de todas las normas relativas a publicidad engañosa y prácticas comerciales desleales.

#### **4.3.6**

Los E.A./S.C. no venderán o promocionarán ningún producto o servicio no relacionado con Amway en eventos personales o medios promocionados por Amway. Esto también es aplicable a cualquier evento personal o medio por o para el beneficio de E.A./S.C. o auspiciados potenciales.

#### **4.4 Distorsiones:**

Los E.A./S.C. no podrán conducir ninguna actividad, hacer afirmaciones o negarlas relacionadas con el negocio Amway y la Oportunidad de Negocio Amway, la cual, dada el contexto y la circunstancia, no sea cierta, exacta y apropiada. Afirmaciones sobre los productos Amway pueden ser tomadas únicamente al pie de la letra de la literatura oficial Amway y las páginas web oficiales, realizadas y aprobadas para su uso en el mercado respectivo.

Así pues, el E.A./S.C. no podrá llevar a cabo las siguientes prácticas:

##### **4.4.1**

Exagerar o realizar afirmaciones no garantizadas sobre los productos y servicios Amway diferentes a las impresas en la literatura oficial, incluyendo pero no necesariamente limitando: afirmaciones médicas o relativas a la salud, así como afirmaciones sobre productos Amway realizadas por médicos o terceras personas o entidades.

##### **4.4.2**

Representar productos y servicios Amway o productos distribuidos por Amway, de manera incorrecta en cuanto a precios, calidad, estándares, grados, contenidos, modelos o estilo, lugar de origen o disponibilidad.

##### **4.4.3**

Establecer que los productos y servicios Amway o distribuidos por Amway, respaldan, aprueban o presentan ningún rasgo en cuanto al rendimiento, accesorios, usos o beneficios que no tienen.

##### **4.4.4**

En ningún modo se actuará o presentará Amway o los productos que distribuye, de manera fraudulenta, o se promoverán productos que Amway no distribuye como si así fuese.

#### **4.5 Re-empaquetado:**

Los E.A. no pueden re-empaquetar, modificar o alterar las etiquetas de los productos o servicios Amway o la literatura oficial.

#### **4.6**

Reservado.

#### **4.7 Garantía de Satisfacción Amway:**

Los E.A. deberán administrar la Garantía de Satisfacción Amway cumpliendo con esta sección y la información proporcionada en la literatura oficial Amway en relación a este tema. En particular y no limitando lo siguiente:

##### **4.7.1**

Los E.A. deberán avisar a Amway de cualquier queja de un cliente y proporcionar la información correspondiente.

##### **4.7.2**

Cuando un cliente solicite la Garantía de Satisfacción de Amway en el correspondiente periodo de garantía, el E.A. inmediatamente deberá ofrecer al cliente la opción de

- (a) la devolución íntegra del importe del producto,
- (b) cambio por otro producto similar o
- (c) crédito para cambiarlo por otro producto.

### **4.7.3**

Los E.A. no deberán responsabilizar a Amway por ningún tipo de oferta o compromiso o devolución de ninguna queja o devolución de producto.

### **4.8 Seguimiento de las Leyes en vigor, Regulaciones y Códigos:**

Los E.A./S.C. deberán cumplir todas las leyes en vigor, regulaciones y códigos que rijan en el desarrollo de su Negocio Amway y no podrán llevar a cabo ninguna acción o conducta que pudiera poner en peligro la reputación del E.A./S.C. y/o de Amway.

### **4.9 Prácticas engañosas o ilegales:**

Un E.A./S.C. no deberá realizar ninguna práctica engañosa o ilegal.

### **4.10 Negocios o Actividades Ilegales:**

Un E.A./S.C. no deberá participar en un negocio o empresa ilegal, o participar o realizar ninguna actividad ilegal.

### **4.11 Relación entre E.A./S.C.:**

Un E.A./S.C. no puede representar, insinuar o actuar de manera que sugiera que un E.A./S.C. es un empleado o cualquier otra relación que no sea la de intermediario autónomo independiente para operar según lo contratado con Amway.

### **4.12 Franquicias y Territorios:**

No hay franquicias exclusivas o territorios disponibles según el Core Plan de Amway.

### **4.13 Actividades ajenas a Amway:**

Si un E.A./S.C. se inicia en otro negocio distinto a las actividades descritas antes, relacionado con productos y servicios no de Amway, o BSM no autorizado por Amway, deberá cumplir con lo siguiente:

#### **4.13.1**

Un E.A. que personalmente vende y/o promociona productos distintos a productos Amway o que vende servicios (por ejemplo servicios de impuestos, seguros, inversiones...) no podrá inducir a otro E.A./S.C. que no esté personalmente auspiciado por él, para vender y/o promocionar estos productos o servicios, u ofrecerlos a la venta y/o promocionarlos a otros E.A./S.C. excepto aquellos que estén personalmente auspiciados por él.

En este contexto inducir significa: persuadir o intentar persuadir a otro E.A./S.C. a vender y/o promocionar cualquier producto o servicio sea o no hecho para obtener beneficios o cualquier otro motivo.

Esta norma también afecta a los Socios Consumidores que pueden desarrollar cierta actividad de negocio y vender otros productos o servicios.

Los E.A. deberán informar a Amway antes de participar o realizar cualquier negocio o servicio, ya sea directa o indirectamente, que sea similar o pueda considerarse competencia de Amway, tanto si es por cuenta propia como si es por cuenta ajena, utilizando o explotando información confidencial perteneciente a Amway, sus clientes o E.A./S.C. Toda actividad de estas características estará sujeta a la aprobación de Amway.

#### **4.13.2**

Ningún E.A. podrá vender, promover o beneficiarse de la venta o promoción de Material de Apoyo al Negocio, excepto respetando las políticas y procedimientos establecidos por Amway en la sección 7 de las Reglas de Conducta y otras políticas Amway, especialmente la Política Europea de Material de Apoyo al Negocio.

#### **4.13.3**

Un E.A./S.C. no podrá aprovecharse de su conocimiento o de la asociación con otro E.A./S.C. que no haya sido auspiciado personalmente por él, incluyendo su conocimiento desde las líneas de auspicio personales, con motivo de promover o expandir otras actividades de negocio.

Un E.A./S.C. con una actividad profesional que involucre contacto directo con clientes (taller de reparaciones, establecimiento comercial, peluquería, abogado, médico, dentista, contable...) podrán servir a clientes que sean E.A./S.C. y les hayan buscado; los E.A./S.C. no pueden activamente solicitar el patrocinio de E.A./S.C. que no sean auspiciados personales.

#### **4.13.4**

Ni el E.A./S.C. ni la pareja, marido o esposa o cualquier otra persona en el contrato de E.A./S.C. podrá beneficiarse de su conocimiento o asociación con otro E.A./S.C. para promover un negocio diferente al negocio Amway.

#### **4.13.5**

Existen reglas adicionales aplicables a las Comunicaciones digitales en lo relativo a “propiedades digitales fusionadas”, combinan múltiples intereses personales o negocios en la propiedad digital personal de un E.A.. [consulta también los Estándares para Comunicaciones Digitales en [www.amway.es](http://www.amway.es)].

### **4.14 Interferir en otro Negocio Amway. Ningún E.A./S.C. podrá interferir en el negocio de otro E.A./S.C. Se considerará interferir en otro negocio (la lista a continuación son tan solo ejemplos):**

#### **4.14.1**

Inducir o intentar inducir otro E.A./S.C. a cambiar su línea de auspicio, transferir o abandonar su negocio, o auspiciar o no auspiciar a un posible auspiciado en concreto.

#### **4.14.2**

Inducir o intentar inducir a otro E.A./S.C. a negar formación motivación y otra clase de apoyo a un auspiciado.

#### **4.14.3**

Inducir o intentar inducir a otro E.A./S.C. a violar el Contrato E.A./S.C. incluyendo las Reglas de Conducta y otras Políticas de Amway.

#### **4.14.4**

Inducir o intentar inducir a otro E.A./S.C. a comenzar en una actividad comercial diferente de Amway no cumpliendo la sección 4.13

### **4.15 Insolvencia:**

#### **4.15.1**

El E.A./S.C. deberá notificar a Amway inmediatamente cualquier inicio de procedimiento de insolvencia que pueda relacionar al E.A./S.C., o si un agente es designado para dirigir los activos del E.A./S.C., o que tenga cualquier activo embargado por orden judicial, o expropiado como deuda insatisfecha con la justicia.

#### **4.15.2**

Amway podrá negociar con el fiduciario de la insolvencia o el agente responsable en cuanto a la disposición de cualquier producto perteneciente a Amway en posesión del E.A./S.C.

#### **4.15.3**

Si como resultado de un procedimiento de insolvencia o similar, el implicado intentase vender, asignar o cualquier otra transferencia de interés del E.A./S.C. en el contrato de E.A./S.C., como la venta reasignación o transferencia, esta deberá ser llevada a cabo bajo la ley vigente y la Sección 6.5 de las Reglas de Conducta.

### **4.16 Amway paga Bonos:**

basándose en la venta de Productos y servicios Amway a consumidores finales, calculándolos con arreglo al Core Plan de Amway.

### **4.17 Manipulación del Core Plan:**

Ningún E.A./S.C. podrá manipular el Core Plan de Amway o un volumen de reconocimiento que resulte en el pago de bonos u otros premios y reconocimientos, si se ha logrado de acuerdo a los términos especificados en el Core Plan de Amway u otra literatura oficial.

Esta regla incluye también las estructuras de negocio inapropiadas, según se definen en la Política de Stacking (disponible en [www.amway.es](http://www.amway.es))

### **4.18 Actualización de información personal o de negocio:**

Todos los E.A./S.C. son responsables de comunicar a Amway cualquier cambio o modificación en sus datos personales (nombre, dirección, teléfonos...) o información de negocio (alta o baja de segundo titular del contrato, cambio del estado de negocio...)

#### **4.19 Privacidad y Confidencialidad:**

Todos los E.A./S.C. deben cumplir con las leyes y regulaciones de protección de datos aplicables en combinación con el Aviso de privacidad de Amway (disponible en [www.amway.es](http://www.amway.es)).

Amway es el titular de toda la información confidencial, la propiedad intelectual y de los secretos comerciales relacionados con sus productos, negocio y también líneas de auspicio tal y como se define en estas Reglas de Conducta ("Información Confidencial"). Los E.A./S.C. reconocen y aceptan que esta Información Confidencial permanezca en todo momento bajo la titularidad de Amway, hasta el punto que si se le concede a un E.A./S.C. acceso al uso de la Información Confidencial en el curso del desarrollo de su Contrato, el E.A./S.C. deberá utilizar solo esa Información Confidencial en la medida y para el propósito autorizado en el Contrato. El E.A./S.C.; no transferirá ni divulgará Información Confidencial a terceras partes, lo que incluye a otros E.As./S.Cs., excepto de conformidad con los términos expresos del Contrato, sin la previa autorización por escrito de Amway. A la terminación o no renovación del Contrato, el E.A./S.C. devolverá a Amway toda la Información Confidencial en su poder. El E.A./S.C. reconoce y acepta que cualquier violación de estas disposiciones causarán un daño irreparable a Amway, lo que da derecho a Amway a un reparación inmediata por mandato judicial o similar para prevenir futuras violaciones del Contrato o divulgaciones de la Información Confidencial. Cualquier obligación de confidencialidad bajo esta provisión sobrevive a la terminación del Contrato.

#### **4.20 Riesgo para la reputación:**

Un E.A./S.C. no deberá involucrarse en ninguna actividad que pueda afectar negativamente la reputación de Amway, el Negocio Amway y los productos y servicios Amway ni a otros E.A./S.C.

#### **4.21**

Reservado.

#### **4.22 Presentación de la Oportunidad de Negocio por E.A./S.C.:**

La Oportunidad de Negocio Amway puede ser únicamente presentada por un E.A./S.C. a un auspiciado potencial. Solo los E.A./S.C. pueden auspiciar a un nuevo E.A./S.C.

#### **4.23 Auspicio Internacional:**

Cuando un E.A./S.C. inicia un Segundo negocio en un Mercado diferente al de su primer negocio, el Segundo negocio debe ser internacionalmente auspiciado por el negocio original. Los negocios venideros (tercero, cuarto...) deben estar ligados internacionalmente a su negocio original o sus otros negocios.

## **Sección 5**

### **RESPONSABILIDADES ADICIONALES Y OBLIGACIONES DEL AUSPICIADOR**

#### **5.1 Participación del Auspiciador:**

Cada E.A./S.C. es responsable de construir su propio negocio Amway. Amway reconoce que el apoyo adecuado, la capacitación y la motivación del auspiciador son también importantes para el crecimiento continuo de los negocios de Amway en el grupo del negocio. Sin embargo, las actividades del auspiciador nunca deben perjudicar la independencia y el esfuerzo personal de cada empresario Amway o interferir indebidamente con la relación entre Amway y cada E.A./S.C.

Los líderes auspiciadores solo deben apoyar y comunicarse con los E.A. auspiciados en coordinación con el Esmeralda y/o Platino calificado del grupo.

Además, la Regla 5 prohíbe la participación excesiva o indebida del auspiciador, la cual también puede constituir una manipulación del Core Plan de Amway (ver Regla 4.17).

A modo de ejemplo, el siguiente comportamiento podría considerarse una implicación indebida del auspiciador (no exhaustiva):

- Prospección en nombre de un auspiciado y/o registro de candidatos en el grupo de negocio de un auspiciado sin su conocimiento y participación en la actividad de auspicio o construcción de un grupo de negocio para un auspiciado sin su conocimiento y actividad.
- Proporcionar regularmente apoyo a los clientes del auspiciado en su nombre.

- Realizar regularmente pedidos en nombre del auspiciado sin su conocimiento y aprobación
- Compartir regularmente datos personales (como dirección, dirección de correo electrónico, datos bancarios, etc.); en general, sólo deben usarse datos personales en el negocio de Amway.

Amway se reserva el derecho de evaluar el tipo y la frecuencia de la participación del auspiciador para determinar si constituye una intromisión y una violación de las Reglas de Conducta..

## **5.2 Obligaciones Generales y Responsabilidad del Auspiciador:**

### **5.2.1**

Proporcionar al nuevo E.A./S.C. con la literatura oficial de Amway completa para uso de los nuevos E.A./S.C. auspiciados.

### **5.2.2**

Asegurar la formación y motivación del E.A. auspiciado según las Reglas de Conducta, Políticas empresariales de Negocio y Estándares de Amway, o cooperar con el E.A. Platino auspiciador para garantizar que esta formación y motivación se lleve a cabo.

### **5.2.3**

Preservar la relación independiente con aquellos E.A./S.C. que auspicie personalmente.

### **5.2.4**

Esforzarse para que los E.A. auspiciados personalmente cumplan totalmente con el contrato de E.A. incluyendo las Reglas de Conducta, las Políticas empresariales de Negocio de Amway y las leyes vigentes.

### **5.2.5**

Esforzarse en animar a sus E.A./S.C. auspiciados personales en atender los eventos oficiales de Amway.

### **5.2.6**

Explicar las responsabilidades y obligaciones del E.A. suscritas en el contrato E.A., incluidas las Reglas de Conducta, Políticas y Estándares de Amway, e instruir a su E.A./S.C. auspiciado en el desarrollo de su Negocio Amway de acuerdo con el Contrato E.A./S.C., las Reglas de Conducta, otras Políticas de Amway y el resto de la documentación oficial de Amway.

## **5.3 Responsabilidades de un E.A. Platino o Superior:**

Para obtener y mantener el nivel y privilegios de un E.A. Platino o superior, un E.A. debe inicialmente calificar y recalificar en cada año fiscal. Los requisitos de calificación y recalificación están especificados en la literatura oficial de Amway y en las páginas web oficiales. Las responsabilidades son las siguientes:

### **5.3.1**

Apoyar y seguir las Reglas de Conducta y las Políticas empresariales de Negocio de Amway e instruir y animar a otros E.A./S.C. en el grupo a hacerlo también.

### **5.3.2**

Fomentar completar correctamente las aplicaciones de E.A./S.C.

### **5.3.3**

Formar a los E.A./S.C. en su grupo de negocio en el manejo de su Negocio Amway y en los productos Amway, incluyendo la Garantía de Satisfacción Amway.

### **5.3.4**

Reservado.

### **5.3.5**

Los E.A. que califican a nivel Esmeralda o Platino tienen las siguientes responsabilidades adicionales en relación con los E.A. de su grupo de negocio de Esmeraldas y/o Platinos calificados auspiciados:

#### **5.3.5.1**

Ofrecerles consultoría y apoyo en coordinación con el Esmeralda y/o Platino calificado del grupo para propiciar el éxito de su negocio.



### 5.3.5.2

Promover el cumplimiento de las Reglas de Conducta, Políticas empresariales de Negocio y Estándares de Amway.

## Sección 6 CONSERVACIÓN DE LA LÍNEA DE AUSPICIO

### 6.1 Protección de la Línea de Auspicio:

Los cambios en la Línea de Auspicio como la venta de la propiedad de un Negocio Amway, el traspaso de un Negocio Amway, la unión o separación de un Negocio Amway, son actividades que requieren una modificación del Contrato de E.A./S.C., y por consiguiente, debe haber un acuerdo reflejado por escrito por las dos partes Amway y el E.A./S.C. Según esto el E.A./S.C. reconoce y acepta lo siguiente:

#### 6.1.1

Para cualquier venta, cambio de Línea de Auspicio, traspaso, inclusión en un Negocio Amway, cooperación o unión entre dos Negocios Amway, o separación o división de un Negocio Amway, será necesario el consentimiento expreso y por escrito de Amway.

#### 6.1.2

La Línea de Auspicio no podrá ser estratégicamente reestructurada con la venta, traspaso o unión de un Negocio Amway.

#### 6.1.3

Amway podrá denegar, bajo su única discreción, cualquier solicitud de venta, traspaso o cambio en la Línea de Auspicio de un Negocio Amway, o la unión, separación o división de un Negocio Amway, a pesar de cualquier Regla de Conducta, Política de Negocio y Estándar de Amway u otros términos del Contrato E.A./S.C. que describa los procedimientos que un E.A./S.C. debe seguir para tomar estas acciones.

### 6.2 Cambios Individuales de Auspicio:

Un E.A./S.C. podrá solicitar un cambio de Auspiciador, cumpliendo los siguientes requisitos:

#### 6.2.1

El E.A./S.C. solicitante deberá enviar una solicitud por escrito a Amway con la siguiente información:

- (a) consentimiento por escrito y firmado por todos los E. A./S.C. que componen su Línea de Auspicio ascendente hasta e incluyendo el primer Platino calificado.
- (b) consentimiento escrito y aceptación del nuevo auspiciador y el nuevo Platino.

#### 6.2.2

Amway podrá contactar con Auspiciadores Internacionales y receptores del Bono Internacional de Liderazgo y permitirá 30 días de alegaciones.

#### 6.2.3

Si la solicitud es aprobada por Amway, el auspiciador nacional o de acogida del E.A./S.C. solicitante será cambiado. El anterior E.A./S.C. auspiciador, del que el solicitante expresó su intención de cambiar, cesará en el registro como auspiciador del E.A./S.C. solicitante.

El auspiciador internacional continuará.

### 6.3 Cambio de Auspiciador con Grupo:

Cualquier E.A. que no haya conseguido la calificación de Platino o sea reconocido por Amway como un Líder de Grupo, podrá solicitar a Amway, de acuerdo con los siguientes procedimientos:

- Cambio de auspiciador, y además
- Que todos o algunos de los E.A./S.C. de su grupo permanezcan en el grupo del E.A./S.C. solicitante (incluyendo solo los E.A./S.C. que no hayan alcanzado el nivel Platino o superior) y por lo tanto cambien de Línea de Auspicio.

### 6.3.1

El E.A./S.C. solicitante deberá enviar una solicitud por escrito a Amway que deberá incluir:

- (a) consentimiento escrito y firmado de todos los E.A./S.C. en su Línea Descendente que quieran permanecer en su Línea Descendente una vez que el cambio de auspicio sea tramitado.
- (b) consentimiento escrito y firmado de todos los E.A./S.C. en la línea de auspicio ascendente hasta e incluyendo al primer Platino o superior calificado, y la firma de todos los Platinos o superiores calificados en la línea ascendente hasta e incluyendo al primer Esmeralda o superior.
- (c) consentimiento escrito y firmado del nuevo auspiciador y el primer Platino en la nueva línea de auspicio ascendente.

### 6.3.2

Amway podrá contactar con el primer Diamante calificado en la línea de auspicio y permitirá 30 días para alegaciones.

#### 6.3.2.1

Amway puede contactar con cualquier Auspiciador Internacional o beneficiarios del Bono de Liderazgo Internacional y tendrán 30 días para hacer comentarios.

#### 6.3.2.2

Si la petición es escuchada por Amway, el auspiciador nacional o de acogida del E.A./S.C. que hace la petición será cambiado y el auspiciador del cual el

E.A./S.C. ha pedido ser cambiado dejará de ser registrado como auspiciador. El auspiciador Internacional se mantendrá.

### 6.3.3

Un E.A. que actualmente sea reconocido por Amway como un Líder de Grupo, no podrá acogerse con su grupo a esta regla. Para poder tramitar este tipo de cambio, deberá esperar al menos dos años desde el último mes en que fue reconocido como Líder de Grupo.

## 6.4 Nueva alta bajo un Nuevo Auspiciador:

La solicitud de un E.A./S.C. actual será aceptada por Amway únicamente cumpliendo los siguientes requisitos:

### 6.4.1

Tras la terminación o no renovación de un Negocio Amway bajo su actual auspiciador, un E.A./S.C. deberá:

- Permanecer en un periodo de inactividad de al menos 6 meses, entonces podrá ser auspiciado como un nuevo E.A./S.C. con un auspiciador diferente. El E.A./S.C. no podrá ser auspiciado en una línea de auspicio diferente para incorporarse en el grupo de negocio de otro E.A./S.C. que haya cambiado también de Línea de Auspicio y que previamente se encontraba por encima de él en la línea de auspicio original hasta e incluyendo al primer Platino o superior calificado, o que se encontrase bajo él en el Grupo anterior hasta e incluyendo al primer Platino o superior calificado.
- Permanecer en un periodo de inactividad de al menos 2 años, tras los cuales el E.A./S.C. podrá ser auspiciado nuevamente por cualquier auspiciador, incluyendo su antiguo auspiciador que pudiera haber sido transferido o auspiciado por un auspiciador diferente.

El periodo de inactividad comienza en la fecha en la que Amway recibe una carta de resignación.

En caso de no renovación del Contrato de E.A./S.C., el periodo de inactividad comienza en la fecha en que el Negocio Amway expirase según la Reglas de Conducta. Ex E.A. pueden añadirse a un Negocio Amway ya existente no antes de transcurrido un período de 24 meses después de la terminación o expiración de su contrato y sólo con la autorización explícita de Amway.

### 6.4.2

Un antiguo E.A./S.C. deberá permanecer inactivo y no podrá participar en ninguna actividad de E.A./S.C., especialmente las citadas a continuación como ejemplos:

#### 6.4.2.1

La participación en cualquier fase de la venta de cualquier producto de Amway o

#### 6.4.2.2

Presentar el Core Plan de Amway a un posible auspiciado.

### **6.4.2.3**

Renovar o intentar renovar términos del Contrato de E.A./S.C., incluyendo el envío de cualquier formulario a Amway.

### **6.4.2.4**

Atender a cualquier evento organizado, promovido o dirigido por E.A./S.C. o enfocado a nuevos auspiciados, sin importar el país donde se realice el evento.

### **6.4.2.5**

Asistir a cualquier reunión de Amway, incluyendo aquellas organizadas por E.A.

### **6.4.2.6**

Participar en cualquier actividad para o en nombre de un E.A./S.C., ya sea en su nombre o en el de otra persona.

### **6.4.2.7**

Promover, vender o beneficiarse de cualquier Material de Apoyo al Negocio.

## **6.4.3**

Para el propósito de la Sección 6.4 de las Reglas de Conducta, lo siguiente no se tomará como actividad de E.A./S.C.:

### **6.4.3.1**

Realizar o enviar una solicitud escrita de traspaso.

### **6.4.3.2**

Rellenar una solicitud de revisión de un caso anterior.

### **6.4.3.3**

Dirigir cualquier petición a Amway sobre el estatus del negocio Amway anterior

### **6.4.3.4**

Estar activo como E.A./S.C. en otro Negocio Amway diferente en otro país donde Amway esté presente.

### **6.4.3.5**

Recibir pagos según lo establecido en la “Regla de Devolución” de Amway (3.8.1)

### **6.4.3.6**

Convertirse y ser cliente de cualquier E.A., basándose en el módulo de cliente de E.A..

## **6.4.4**

Un E.A./S.C. que transfiera su negocio, o quien tras el periodo de 6 meses de inactividad sea auspiciado, en una línea de auspicio diferente, no podrá auspiciar en su nuevo Grupo de Negocio a quien:

- Hubiese estado en su anterior línea de auspicio ascendente hasta e incluyendo el primer Platino calificado o superior.
- Hubiese estado en su anterior Grupo de Negocio en la Línea Descendente hasta e incluyendo el primer Platino calificado o superior.

## **6.4.5**

Un E.A./S.C. auspiciado adoptivo anterior podrá ser auspiciador nuevamente cumpliendo con lo especificado en la Sección 6.4 y los siguientes requisitos:

### **6.4.5.1**

En el momento de la solicitud, el antiguo E.A./S.C. deberá especificar si desea o no volver a ser auspiciado internacionalmente de nuevo.

### **6.4.5.2**

Un antiguo E.A./S.C. no puede ser personalmente auspiciado por un auspiciador que estuviese previamente en su línea adoptiva de auspicio ascendente hasta e incluyendo el primer Platino calificado o superior, o por debajo suyo en su Grupo de Negocio hasta e incluyendo el primer Platino calificado o superior, a no ser que hubiesen transcurrido los dos años de periodo de inactividad.

#### **6.4.6 Acción Correctiva:**

En el caso de que Amway involuntariamente acepte un Contrato E.A./S.C. de un antiguo E.A./S.C. que posteriormente sea encontrado llevando a cabo cualquier actividad de E.A./S.C. según lo descrito en la regla 6.4.2, o su cónyuge, estará en incumplimiento del contrato de E.A./S.C. Amway podrá tomar acciones correctivas que podrían incluir, pero no limitadas a, la cancelación del negocio del E.A./S.C. que incumpla la norma y el traspaso del grupo de negocio original o el volumen de puntos, originado durante el periodo de la violación, a la línea de auspicio apropiada.

#### **6.4.7**

El derecho de un E.A./S.C. a recurrir el auspicio de un antiguo E.A./S.C. que es ahora auspiciado bajo un nuevo auspiciador, se pierde transcurridos dos años desde la fecha de aceptación por parte de Amway de la petición de cambio de auspiciador.

### **6.5 La venta de un Negocio Amway:**

está suscrita a previo consentimiento por escrito de Amway. Un E.A. que venda su Negocio Amway establecerá sus condiciones mínimas de venta, incluyendo el precio por escrito, y deberá ofrecer la venta de su negocio en las mismas condiciones a otros E.A. por orden de prioridad según lo establecido en las Secciones 6.5.1-6.5.5 de las Reglas de Conducta.

Todos los E.A. en disposición de comprar el negocio, podrán emitir su propuesta de compra al E.A. vendedor una vez que el periodo de propuesta del E.A. con mayor prioridad haya pasado y la propuesta no haya sido aceptada por el vendedor.

Un negocio Socio Consumidor no podrá ser vendido o asignado a ninguna otra persona o entidad.

#### **6.5.1 Primera Prioridad:**

El auspiciador internacional del E.A. vendedor, en caso de que lo hubiese.

#### **6.5.2 Segunda Prioridad:**

El auspiciador adoptivo o personal del E.A. vendedor.

#### **6.5.3 Tercera Prioridad:**

Los auspiciados personales del E.A. vendedor, si los hubiese.

#### **6.5.4 Cuarta Prioridad:**

Platinos en la línea ascendente hasta el primer Diamante calificado y los Platinos en la línea descendente hasta el siguiente Diamante calificado.;

#### **6.5.5 Quinta Prioridad:**

Cualquier E.A. en buena posición.

#### **6.5.6**

Un E.A. está en disposición de comprar un Negocio Amway únicamente cuando se encuentra en una Buena Posición y no infringe ninguna de las cláusulas del Contrato E.A. del cual forma parte, y dispone de las condiciones económicas para llevar a cabo la compra. Además, Amway debe determinar si:

- (a) Posee suficiente experiencia en el negocio por el cual pueda demostrar un completo y preciso conocimiento del Negocio Amway y del Core Plan de Amway.
- (b) Posee un adecuado y preciso conocimiento de las Reglas de Conducta, Políticas empresariales de Negocio y Estándares de Amway y demuestra una buena disposición en el cumplimiento de los términos y condiciones descritos en el Contrato de E.A..
- (c) Posee los recursos necesarios para manejar el Negocio Amway del vendedor y para proporcionar la formación y apoyo necesario.
- (d) Posee un conocimiento de cualquier factor relevante en el mercado que pudiera afectar la operación de venta del negocio
- (e) No está involucrado en ninguna disputa o conflicto que pueda afectar a su capacidad de manejar el Negocio Amway del vendedor.
- (f) Cumpla los requisitos para formalizar el Contrato E.A. de acuerdo con lo establecido en la Sección 3.3 de las Reglas de Conducta.

### **6.5.7 Propuesta de Compra:**

Un E.A. que tenga la oportunidad de compra de un Negocio Amway debe enviar una propuesta por escrito basada en la oferta del E.A. vendedor.

### **6.5.8 Aceptación de una propuesta por el vendedor:**

El E.A. vendedor podrá aceptar o rechazar una propuesta de compra por escrito bajo su propio criterio, en un periodo razonable de tiempo desde haberla recibido.

#### **6.5.8.1**

Si acepta la propuesta, el E.A. vendedor deberá presentar la propuesta y su consentimiento por escrito a Amway para su revisión y aceptación.

#### **6.5.8.2**

Si el E.A. vendedor rechaza la propuesta, o si la venta no se completa y el vendedor desea continuar vendiendo el Negocio Amway, deberá seguir ofreciéndolo a los E.A. en el orden de prioridad establecido en la sección 6.5.1 a la 6.5.5, retomando el mismo nivel de prioridad en el que se encontraba el comprador del que fue rechazada la oferta o denegada por Amway.

Si el E.A. vendedor desea ofrecer su Negocio Amway a la venta con otras condiciones diferentes a las pactadas originalmente, el E.A. vendedor deberá enviar las nuevas condiciones de venta según el orden de prioridad establecido en la sección 6.5.1 a la 6.5.5.

#### **6.5.8.3**

En el caso de que más de un E.A. en disposición de compra del negocio, en un mismo nivel de prioridad, envíe una oferta de compra, el E.A. vendedor podrá aceptar o rechazar cualquiera de las ofertas bajo su única discreción.

### **6.5.9 Bonos Acumulados:**

Los bonos acumulados por el Negocio Amway que está siendo asignado deberán ser pagados según lo especificado en el contrato de compra-venta y que Amway ha consentido para este propósito. Los reconocimientos conseguidos con anterioridad a la venta por el E.A. vendedor no serán automáticamente traspasados al comprador.

## **6.6 Unión y Combinación de Negocios Amway:**

Las fusiones de Negocios Amway resultantes de la no presentación de una solicitud de renovación, terminación, renuncia, fallecimiento (sin designación de los herederos) o algún acontecimiento involuntario, o más allá del control de cualquiera de los propietarios, se permitirán solamente con la aprobación por escrito de Amway.

## **6.7 Regla de Un Único Negocio Amway:**

Un E.A./S.C. debe poseer, tener intereses, ser signatario o estar dispuesto como signatario, en un único Contrato en un único Negocio Amway, exceptuando lo dispuesto en las Reglas 6.7.1-6.7.4 de las Reglas de Conducta.

Solo bajo las siguientes circunstancias, un E.A. podrá poseer intereses en más de un Negocio Amway:

#### **6.7.1**

Cuando dos E.A. se casan. [Regla 3.2]

#### **6.7.2**

Cuando un E.A. existente compre otro Negocio Amway según lo dispuesto en la Regla 6.5.

#### **6.7.3**

Cuando un E.A., con la intención de facilitar el traspaso de su Negocio Amway en el caso de su muerte, requiera la incorporación de otro E.A. existente en su Negocio Amway como "compañero silencioso". El nombre del "traspasador" deberá permanecer en el Negocio Amway hasta el momento de su muerte y la pertinente documentación sea entregada a Amway.

#### **6.7.4**

Cuando un E.A. existente herede todo o parte de un Negocio Amway.

#### **6.7.5**

En el caso de que un E.A. posea más de un negocio debido a esta Regla, dichos negocios pueden ser dirigidos bajo una misma entidad legal. Amway seguirá considerándolos como Negocio Amway separados y serán reconocidos como negocios diferentes en cuanto a bonos y reconocimientos se refiere.

## **6.8 Integración:**

Un E.A. puede integrar a su hijo/hija (hijo/s) en su Negocio Amway bajo las siguientes condiciones: El negocio del S.C. no podrá estar integrado en esta regla.

### **6.8.1**

El/los hijo/s debe estar auspicado personalmente por los padres; o los padres deben estar auspicados personalmente por el/los hijo/s;

### **6.8.2**

El Negocio Amway debe funcionar como un Negocio Amway separado por un periodo no inferior a 2 años, a la fecha de la Integración;

### **6.8.3**

El Negocio Amway debe haber alcanzado como mínimo el nivel de Platino a la fecha de la Integración;

### **6.8.4**

En el caso que el/los padre/s hayan fallecido o no estén física o mentalmente capacitados para desarrollar el Negocio Amway antes de que se den las condiciones 6.8.2 y 6.8.3 el/los hijo/s heredero/s del Negocio Amway de su/s padre/s deberán tener el derecho de integrar los Negocios Amway separados de acuerdo con esta Regla;

### **6.8.5**

Amway evaluará la solicitud en luz de dichos objetivos, metas y beneficios del Core Plan de Amway; y

### **6.8.6**

Tras la aceptación de la solicitud, la implementación de la integración deberá ser según lo siguiente:

#### **6.8.6.1**

la fecha de implementación será el próximo 1 de septiembre

#### **6.8.6.2**

a la fecha de la implementación, el/los hijo/s y el/los padre/s pueden optar a todos los premios y reconocimientos de los Negocios Amway separados alcanzados durante el año de calificación anterior; y

#### **6.8.6.3**

todos los premios y reconocimientos, basados en los Negocios Amway combinados, empezarán a acumularse a la fecha de implementación. Por ello, cualquier nivel superior basado en los Negocios Amway combinados se reconocerá tras la finalización de la calificación tras la fecha de implementación.

### **6.8.7**

Tras presentar una solicitud por escrito firmada por los E.A. y los E.A. integrados y obtener la autorización de Amway, el negocio podrá desintegrarse del siguiente modo:

#### **6.8.7.1**

La fecha de implementación será el siguiente 1 de septiembre.

#### **6.8.7.2**

En la fecha de implementación, los Negocios Amway del hijo o hijos y del progenitor o progenitores volverán a considerarse negocios independientes y serán premiados y recompensados por separado a partir del nuevo año fiscal (a partir del 1 de septiembre).

## **6.9 Divorcio, separación u otra disolución de una asociación no conyugal o jurídica:**

Siempre que un Negocio Amway es separado o dividido como resultado de una separación legal del matrimonio, divorcio, disolución de una sociedad no conyugal o entidad (lo aplicable) la separación o división del negocio debe ser efectuada de tal modo que no afecte negativamente a los intereses y ganancias de la Línea de Auspicio.

### **6.9.1 Divorcio y Separación Legal:**

En el caso de una separación legal de un matrimonio uno de los cuales sea signatario de un Contrato E.A., Amway continuará reconociendo la firma del E.A. reflejada en el contrato y pagará los bonos y ganancias y reconocimientos únicamente a este E.A.

### 6.9.1.1

Si en un matrimonio ambos cónyuges firmaron el Contrato, la pareja legalmente separada podrá continuar dirigiendo el Negocio Amway juntos.

### 6.9.1.2

En caso de divorcio o separación legal, antes del decreto final de divorcio, o la disolución de una sociedad no conyugal, un solicitante puede abandonar el negocio original y puede solicitar un Negocio Amway personal. En caso de una separación legal, dicho negocio podrá ser auspiciado por el negocio original. En caso de una separación legal, una copia de la sentencia de divorcio debe ser enviada a Amway junto con la solicitud de alta.

Ningún Líder de Grupo podrá ser transferido desde el antiguo negocio al nuevo de acuerdo con las reglas 6.2 y 6.3 de las Reglas de Conducta desde cuando sea posible, esta regla también se aplica a S.C.

### 6.9.1.3

E.A. calificados a nivel Platino o superior pueden, además de la opción que se ofrece en 6.9.1.2, dividir su Negocio Amway, de manera que uno de los E.A. registra un nuevo Negocio Amway, siendo incorporado como auspiciador del otro E.A. que mantiene el Negocio Amway original. En tal caso, todos los Líderes de Grupos permanecerán registrados en el grupo comercial del Negocio Amway existente.

- (a) La respectiva solicitud se tiene que presentar a Amway para su revisión y aprobación junto con el consentimiento por escrito del primer E.A. que se ha calificado a nivel Platino y el primer calificado a nivel Esmeralda. Amway puede notificar al primer Diamante calificado y dejar 15 días para presentar observaciones.
- (b) E.A. que no son Líderes de Grupos pueden ser transferidos del negocio original al nuevo negocio, según las reglas 6.2 y 6.3 de las Reglas de Conducta.

## 6.9.2 Cambio del control o disolución de una entidad legal que opere un Negocio Amway:

- (a) En caso de un cambio de control de una entidad legal, Amway se reserva el derecho de rescindir cualquier contrato E.A. con una entidad legal cuando, a juicio de Amway, la nueva propiedad o administración de dicha entidad legal no podría continuar ejecutando el negocio Amway de manera efectiva o de conformidad con el contrato E.A.. Las razones para la rescisión incluyen, entre otras, la falta de conocimiento suficiente del nuevo propietario o la administración del negocio Amway, o se produciría un conflicto dentro de la Línea de auspicio.
- (b) A falta del consentimiento expreso y escrito a Amway, por el contrario, anterior a la disolución de una entidad legal que opere un Negocio Amway, el Negocio Amway será asignado al representante legal de la entidad que firmó la aplicación original en representación de la entidad, o el Negocio Amway podrá ser vendido de acuerdo con la regla 6.5 de las Reglas de Conducta, así como sujeto a herencia y sucesión [sección 10]. De lo contrario, se decidirá sobre el Negocio Amway de acuerdo con la sección 13 de las Reglas de conducta.

## Sección 7

### MATERIAL DE APOYO AL NEGOCIO - BUSINESS SUPPORT MATERIAL (BSM)

Mientras que Amway no requiere a nadie la compra de Material de Apoyo al Negocio (en adelante BSM), algunos E.A. consideran que pueden ayudar a conseguir un negocio sólido o a alcanzar nuevas metas. Los BSM son absolutamente opcionales, y los E.A. que elijan utilizarlos, promocionarlos, venderlos o distribuirlos deben asumir que su compra es totalmente voluntaria. La compra de cualquier BSM no puede ser constituida como un requisito para llegar a ser E.A./S.C. o recibir apoyo como E.A./S.C.

De acuerdo con los Estándares y la Política de Control de Calidad del BSM, así como los Estándares para Comunicaciones Digitales, el BSM debe enviarse a Amway con anterioridad a su promoción, uso, venta o distribución por cualquier E.A.. Las reuniones y eventos deben llevarse a cabo también dentro del marco de la Política de BSM.

**8.1 Invitaciones y presentaciones:**

Cuando se invite a un interesado/a a presentaciones del Core Plan de Amway, el E.A./S.C. no ha de dar falsa impresión o menospreciar la oportunidad de negocio Amway o la naturaleza de la invitación y presentación.

**8.2 Primer contacto con invitados o consumidores posibles:**

En el primer contacto con posibles E.A./S.C. o consumidores de productos y servicios Amway un E.A./S.C. deberá:

**8.2.1**

Presentarse por su nombre.

**8.2.2**

Identificarse como E.A./S.C.

**8.2.3**

Identificar adecuadamente E.A./S.C. y relación con Amway; e

**8.2.4**

Identificar la finalidad del contacto, concretamente, la recomendación de productos y servicios Amway y la presentación del invitado a la oportunidad de negocio Amway

**8.2.5**

Responderá verídica y honestamente con total transparencia y franqueza a cualquier pregunta que el invitado tenga concerniente a la oportunidad de negocio Amway, productos y servicios, E.A./S.C. o Amway.

**8.3 Pautas de auspicio:**

Ningún E.A./S.C. conducirá cualquier actividad, hará cualquier declaración o fallará en hacer cualquier declaración en adelanto de o en conexión con negocios de Amway o la oportunidad de negocio Amway de manera que, dado el caso y las circunstancias, no sea veraz o precisa o pueda resultar engañosa.

**8.4 Sin exclusividad territorial:**

Ningún E.A./S.C. representará que hay exclusividad territorial disponible como parte de la oportunidad de negocio Amway.

**8.5 Sin obligación a comprar:**

Un E.A./S.C. no exigirá al invitado la compra de productos.



## Sección 9

### USO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL DE AMWAY

#### - MARCAS COMERCIALES Y MATERIALES SUJETOS A COPYRIGHT

Las marcas comerciales y los materiales sujetos a copyright de Amway son activos de negocio importantes y valiosos para Amway. Las marcas contribuyen a identificar el origen y la reputación de los productos y servicios de Amway en todo el mundo y a distinguirlos de los de la competencia. Amway realiza un esfuerzo comercial razonable para proteger las marcas frente a usos indebidos. Entre dichos esfuerzos figuran las Reglas de Conducta, Políticas empresariales de Negocio y Estándares de Amway.

#### 9.1

Los E.A. solo pueden utilizar las marcas comerciales y materiales sujetos a copyright de Amway con permiso previo por escrito de Amway y si cumplen el resto de condiciones relacionadas. Dicho permiso podrá expresarse mediante publicación general (a todos los E.A.) o mediante documento escrito dirigido específicamente a uno o varios E.A.. Amway, sin limitación alguna, puede exigir conformidad con las especificaciones y que los materiales que utilicen las marcas y/o materiales sujetos a copyright de Amway se obtengan de Amway o de un proveedor autorizado por Amway. En caso contrario, puede condicionar el uso de sus marcas y materiales sujetos a copyright. Todo permiso concedido por Amway constituirá una licencia limitada, no exclusiva, intransferible y revocable para utilizar dichas marcas y materiales sujetos a copyright exclusivamente en conexión con el negocio de Amway en la región correspondiente.

#### 9.2

Un E.A./S.C. que está en pleno cumplimiento de las Reglas de Conducta y las otras provisiones del Contrato de E.A./S.C. - a no ser indicado lo contrario por Amway - pueden usar el nombre de AMWAY (pero no el logo de marca registrada de AMWAY o cualquier otra marca registrada, nombres comerciales u otras señales que pertenecen a o autorizadas por Amway) sobre sus tarjetas de visita siempre que sea usado de la forma siguiente:

- (Nombre común)  
Propietario de Negocio de Amway
- o
- (nombre común)  
Propietario De Negocio de Productos y Servicios Amway

## Sección 10

### FALLECIMIENTO DE UN E.A./S.C. Y HERENCIA DEL NEGOCIO AMWAY

Esta sección se aplica tanto a Empresarios Amway como a Socios Consumidores.

Amway ha celebrado el Contrato debido a las cualidades personales del E.A. o, en el caso de una entidad legal, debido a las cualidades personales de él / ella o el representante legal y / o accionista mayoritario.

En consecuencia, la relación entre AMWAY y el E.A. constituye un contrato de servicios personales.

Si el negocio Amway es propiedad de dos titulares, en caso de la muerte de uno de los titulares, el Negocio Amway se transferirá automáticamente al otro titular.

En el caso de un solo titular, el negocio se transferirá al sucesor que fue aprobado oficialmente por Amway como parte de la planificación de sucesión.

De lo contrario, tras la muerte de un E.A., el Contrato E.A. se rescindirá, a menos que, dentro de un período de 6 meses a partir del momento del fallecimiento del E.A., la persona designada para hacerse cargo del negocio Amway, haya notificado a Amway por escrito que desea hacerse cargo del negocio Amway del E.A. fallecido. También debe presentar una Solicitud completa y firmada de acuerdo con la Sección 3.1. y 3.3 de las Reglas de Conducta.

Amway aceptará la transferencia del Negocio Amway en las mismas condiciones que son válidas para la aceptación de una Solicitud. Amway tiene derecho a rechazar la transferencia; La regla 6.5.6 se aplica en consecuencia.

Tras la transferencia del negocio, la persona designada asumirá todas las responsabilidades del E.A., incluidos todos los pagos de acuerdo con las disposiciones del Core Plan de Amway.

Si el E.A. no designa un sucesor y / o el sucesor no acepta la transferencia del negocio, o si Amway no acepta la solicitud de transferencia, el Contrato E.A. se manejará de acuerdo con la Sección 13 de las Reglas de Conducta.

## **Sección 11 INCUMPLIMIENTO DE CONTRATO, PROCEDIMIENTOS, SANCIONES**

### **11.1 Procedimientos:**

#### **11.1.1 Investigación:**

Cuando Amway cree que un incumplimiento de contrato de E.A./S.C. ha ocurrido, puede ocurrir o hay temor de que ocurra, Amway puede investigar la actividad del E.A./S.C. en cuestión. Amway puede iniciar la investigación por propia iniciativa o cuando otro E.A./S.C. haya enviado una queja por escrito a Amway como se recoge en la sección 11.1.2 de las Reglas de Conducta.

#### **11.1.2 Quejas por E.A./S.C.:**

UN E.A./S.C. quien cree que otro E.A./S.C. ha roto su contrato por violación de las Reglas de Conducta, Políticas empresariales de Negocio y Estándares de Amway y que tiene conocimiento personal de las actividades que conducen a tal violación presunta, notificará Amway por escrito la violación presunta y todos los hechos unidos (conectados) con ello.

##### **11.1.2.1**

Previo recepción de este aviso Amway notificará al E.A./S.C. de la queja y solicitará una respuesta inmediata. Una notificación de la queja y/o una copia de la carta de pregunta será enviada al Platino Auspiciador y/o al Diamante Auspiciador de este E.A./S.C.

##### **11.1.2.2**

Si la queja y respuesta no contienen suficientes hechos sobre lo sucedido, para tomar una decisión, se podrá pedir información adicional a otro empresario de Amway.

##### **11.1.2.3**

Amway decidirá si hubo una violación de las Reglas de Conducta, Políticas empresariales de Negocio y Estándares de Amway u otra violación del Contrato de E.A./S.C. basado en los hechos disponibles y tomará la acción apropiada conforme a la Sección 12 de las Reglas de Conducta.

### **11.1.3 Contenido de la notificación:**

#### **11.1.3.1**

Amway enviará una notificación de la violación o incumplimiento al E.A./S.C., enviando copia al empresario Platino superior y/o al empresario Diamante superior. En caso que sea posible, Amway aconsejará al E.A./S.C. sobre la oportunidad de solicitar una revisión en el Jurado de Revisión Internacional.

#### **11.1.3.2 Contenido de la notificación:**

##### **11.1.3.2.1**

EL E.A./S.C. será informado por cualquier método aceptable por la ley a la dirección, fax o correo electrónico que Amway tiene en el registro para del E.A./S.C.

##### **11.1.3.2.2**

Dentro de la notificación la sección de las Reglas de Conducta u otras provisiones del Contrato violadas por el E.A./S.C. será declarada así como la fecha en la cual cualquier tal acción entrará en vigor;

#### **11.1.4 Jurado de Revisión Internacional:**

Si el E.A./S.C. no está de acuerdo con las acciones tomadas por Amway entonces el E.A./S.C. puede solicitar una revisión por el Jurado de Revisión Internacional como esta descrito en la sección 14 de las Reglas de Conducta.

#### **11.1.5 Renuncia a Reclamaciones:**

En la medida en que la legislación lo permita, un E.A./S.C. renuncia a cualquier y cada una de las reclamaciones contra Amway o con respecto a cualquier acción que Amway toma bajo su Contrato. Un E.A./S.C. contra quien se haya tomado acción como resultado de una violación de las Reglas de Conducta, las Políticas empresariales de Negocio y Estándares de Amway u otro incumplimiento del contrato de E.A./S.C. no podrá reclamar contra Amway en lo que concierne a tal acción.

## **Sección 12 CUMPLIMIENTO**

En caso de una violación de Contrato por un E.A./S.C., Amway puede tomar una o varias de las acciones siguientes para asegurar que una violación es remediada, que cualquier daño y perjuicio que proviene de la violación es recuperado, y reduce la probabilidad de la violación u otra repetición de violaciones:

### **12.1 Incumplimiento:**

#### **12.1.1 Terminación:**

Tras la terminación del contrato, el E.A./S.C. deberá:

- Si es solicitado por Amway y a juicio propio de Amway, devolver todos los productos de Amway y servicios en su posesión conforme a la Regla de Devolución de las Reglas de Conducta;
- Dejar de usar todas las marcas registradas, nombres comerciales, insignia o cualquier otra propiedad intelectual que pertenece a o autorizado a Amway;
- Dejar de identificarse como E.A./S.C.;
- Dejar de participar en cualesquiera actividades de un E.A./S.C., como definido, pero no limitado con las actividades identificadas en la Regla 6.4.2. de las Reglas de Conducta.

#### **12.1.2**

Carta de advertencia que podrá incluir el requisito de enviar por correo las Reglas de Conducta, Políticas empresariales de Negocio y Estándares pertinentes para el Grupo Empresarial del E.A. Platino y a todo E.A./S.C. Platino en la organización de un E.A./S.C. Esmeralda o Diamante.

#### **12.1.3 Reciclaje:**

El E.A./S.C. debe asistir a la formación organizada por Amway para corregir la violación (con o sin el downline)

#### **12.1.4 Suspensión:**

Amway puede tomar medidas para suspender unos o todos los privilegios bajo Contrato, incluyendo:

- Congelando los pagos de calificaciones a la espera de una resolución final del caso
- Suspendiendo la autorización de la actividad de auspicio (patrocinar, sesiones de formación, presentaciones en casa, etc)
- Suspendiendo la comunicación con Amway.
- Suspendiendo las invitaciones a seminarios, viajes y eventos.
- Reorientación de Conducta y reuniones de reciclaje y devolución de los gastos al E.A./S.C. ofendido;
- Requiriendo que el E.A./S.C. provea a Amway con copias de sus presentaciones del Core Plan de Amway;
- Incapacitando por un periodo de tiempo al E.A./S.C. la posibilidad de hacer pedidos;

El E.A./S.C. será informado de la duración de la suspensión en la carta decisoria. La suspensión será impuesta a menos que Amway quede satisfecha con las correcciones hechas por el E.A./S.C. afectado.

### **12.1.5 De-auspicio:**

El E.A./S.C. no puede ser Patrocinador de ningún E.A./S.C. auspiciado y tiene suspendida la capacidad de Patrocinar nuevos E.A./S.C.

### **12.1.6 Retención de Bonos:**

El E.A./S.C. debe devolver a Amway si se le pagó, o Amway puede retenerlo si no se le pagó, bonos honorarios y comisiones para subsanar la violación. Amway se reserva el derecho de retener premios discretivos y recompensas.

### **12.1.7 Revocación/Retención de Calificación:**

Amway puede rechazar o quitar cualquier calificación y requerir la vuelta de cualquier objeto que evidencie tal calificación (a modo de ejemplo y no la limitación, como pines, certificados, etc.).

### **12.1.8 Declaración de reconocimiento y Cese:**

El E.A./S.C. debe reconocer la violación y declarar que cumplirá con sus obligaciones contractuales. Amway puede proporcionar una oportunidad de subsanar una violación dentro de un período de tiempo específico, determinado por Amway. Amway puede pedir al E.A./S.C. la firma y el envío de una declaración de Cese y Desistimiento.

### **12.1.9 Rechazo de la renovación:**

Amway reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier solicitud de E.A./S.C.

### **12.1.10 Proceso:**

Amway puede iniciar un pleito contra un E.A./S.C., archivar una queja civil o criminal, notificar o informar a las autoridades apropiadas o tomar cualquier otra acción o ejercer cualquier otro remedio que pueda estar disponible y permitido conforme a la ley aplicable.

### **12.1.11 Acción Adicional:**

Amway se reserva el derecho de aplicar las sanciones catalogadas anteriormente y cualquier otra acción adecuada, de ser requerida en un caso específico de una violación de contrato y también tomar cualquier acción incluso la terminación del Contrato como puede ser permitido conforme a la ley aplicable y a su propia discreción para subsanar la violación específica;

## **12.2 Múltiples Violaciones:**

Siguiendo la notificación de Amway, un E.A./S.C. no permitirá que ninguna violación quede sin corregir.

## **12.3 Renuncia:**

El fallo de Amway de tomar acción tras conocer una violación o la potencial violación no constituirá una renuncia hacia los derechos de Amway de afirmar tal violación en el futuro. El fallo de un E.A./S.C. de tomar acción tras conocer una violación del Contrato no constituirá una renuncia hacia ningún otro derecho o remedios que puedan estar disponibles conforme a la ley aplicable.

## **Sección 13**

### **DISPOSICIÓN DE CONTRATOS TERMINADOS O NO RENOVADOS PARA E.A./S.C.**

#### **13.1 Abandono:**

Cuando un Contrato termina o no se renueva, será considerado abandonado; el signatario E.A./S.C. del Contrato no tendrá más derechos sobre el Contrato.

Amway puede asignar o disolver el Negocio Amway, de acuerdo con las Reglas 13.1.1 y 13.1.2, el derecho de gestionar un Negocio Amway en la posición del antiguo

E.A./S.C. en la Línea de Auspicio a otro E.A./S.C., o puede quitar tal posición en la Línea de Auspicio, a su propio juicio.

En el ejercicio de su prerrogativa a continuación, Amway puede decidir emplear uno de los métodos siguientes o cualquier otro método permitido por la ley:

### **13.1.1 Venta/Asignación de Negocio Amway:**

Si Amway decide vender/asignar el derecho de gestionar un negocio de Amway en la posición del antiguo E.A./S.C. en la Línea de Auspicio, será de observar lo siguiente

#### **13.1.1.1**

Ofrecerán la venta o la asignación en el orden de prioridad impuesto de acuerdo con las reglas 6.5 de las Reglas de Conducta.

#### **13.1.1.2**

Las condiciones de la venta o la asignación serán puestos en adelante en un contrato ejecutada entre Amway y el comprador.

#### **13.1.1.3**

La parte adquirente o el cesionario gestionarán el negocio de Amway en la posición en la Línea de Auspicio sostenido por E.A./S.C. anterior.

### **13.1.2 Disolución de Negocio Amway:**

Si Amway elige, el auspiciador del antiguo E.A./S.C. en la Línea de Auspicio puede emprender las obligaciones de antiguo E.A./S.C. y asumir el papel de Patrocinador para todo el E.A./S.C. quien había sido patrocinado en persona, o internacionalmente por antiguo E.A./S.C.

### **13.2 Ninguna Limitación sobre Amway:**

Amway, sin embargo, de ninguna manera está limitada con ningunos de los susodichos métodos de disposición de negocio de Amway y puede ejercer a discreción para el beneficio de la línea de auspicio en cuanto a los métodos y/o tiempos de distribución de disposición.

## **Sección 14**

### **JURADO DE REVISIÓN INTERNACIONAL**

El Jurado de Revisión Internacional proporciona un procedimiento interno para la revisión de decisiones en cuanto a la terminación, la no renovación, el de auspicio o la suspensión de un E.A./S.C.

#### **14.1 Procedimiento de rellenar una petición de Revisión**

La demanda de la revisión debe ser por escrito y puede ser acompañada por cualquier documento que apoya esta petición.

La petición debe ser archivada dentro del período de tiempo especificado en la carta de decisión y debe ser dirigido a:

Amway Corporation,  
7575 East Fulton Road,  
Ada, Michigan 49355 USA,

to the attention of  
Appeal Administrator Global Business Conduct and Rules.

Alternativamente, la petición puede enviarse a:

[appeal.administrator@amway.com](mailto:appeal.administrator@amway.com)

Si la petición es archivada después del plazo limitado, la petición será denegada y el E.A./S.C. será informado en consecuencia.

#### **14.2 Miembros del Jurado de Revisión Internacional:**

El Jurado de Revisión Internacional consiste en personal apropiado de Global Rules, North America Rules y Global Sales and International Legal.

#### **14.3 La decisión del mercado sigue vigente a la espera de la decisión del Jurado de Revisión Internacional:**

En caso de una petición al Jurado de Revisión Internacional la decisión tomada por Amway en general no será suspendida hasta que la revisión haya ocurrido y se tome una decisión final por el jurado de revisión internacional.

#### **14.4 Procedimiento para la Revisión por parte del Jurado de Revisión Internacional:**

##### **14.4.1**

Las partes pueden ofrecer pruebas, someter pruebas adicionales por separado o en la petición del jurado. El Jurado de Revisión Internacional determinará la importancia y la materialidad de las pruebas proporcionadas.

##### **14.4.2**

Una o el otra parte pueden asistir al Jurado de Revisión Internacional que se realizará en la oficinas centrales de Amway en Ada (EE.UU.) via conferencia telefónica o en persona por cuenta propia.

#### **14.5 Determinación Final por el Jurado de Revisión Internacional:**

##### **14.5.1**

El Jurado de Revisión Internacional puede afirmar, invertir, o modificar la decisión de Amway.

##### **14.5.2**

La decisión del Jurado de Revisión Internacional será comunicada a todas las partes.

##### **14.5.3**

Amway tomará las decisiones oportunas que sean necesarias para aplicar la decisión del Jurado de Revisión Internacional.

##### **14.5.4**

En el caso de que la decisión del Jurado de Revisión Internacional se rinda a favor del E.A., Amway restituirá todos los derechos y privilegios y pagará el saldo de los fondos anteriormente mantenidos en el fondo de reserva (escrow).

###### **14.5.4.1**

En el caso de cualquier otra decisión tomada por el Jurado de Revisión Internacional, Amway determinará la disposición de los fondos de reserva.

##### **14.5.5**

La decisión del Panel de Revisión Internacional no dará lugar a ninguna responsabilidad legal o financiera, reclamo por daños u otro recurso, incluyendo pero no limitado a la pérdida de ganancias o buena voluntad, por parte de Amway o cualquier otra filial de Amway al EA o cualquier otra persona.

#### **A tener en cuenta:**

Las siguientes Políticas empresariales de Negocio y Estándares de Amway se integran en estas Reglas y los E.A. están obligados a cumplirlos. Puedes consultarlos en [www.amway.es](http://www.amway.es) o solicitándolas en tu filial Amway:

- Estándares y Política Europeos de Control de Calidad de Materiales de Apoyo al Negocio (política de BSM)
- Política Global de Tolerancia Cero acerca de la actividad no autorizada de E.A. en los mercados no abiertos
- Posición de Amway en la estructura de negocio (stacking)
- Estándares para Comunicaciones Digitales
- Políticas de Auspicio Internacional
- Política de “Buena Posición”