



**POSICIONAMIENTO DE AMWAY
RESPECTO A LAS ESTRUCTURAS
DE NEGOCIO (STACKING)**

POSICIONAMIENTO DE AMWAY RESPETO A LAS ESTRUCTURAS DE NEGOCIO (STACKING)

Amway considera que un balance entre profundidad y anchura es esencial para tener un negocio Amway equilibrado y con éxito a largo plazo. La siguiente normativa ha sido desarrollada como guía a los empresarios a conseguir sus objetivos y construir una profundidad aceptable.

INTRODUCCIÓN

A partir de Septiembre de 2007 todas las filiales europeas se rigen por las indicaciones que se enumeran a continuación para determinar si alguna organización enseña o practica una Estructura de Negocio (o "Stacking") que se considere inaceptable. Si un EA o un grupo de EAs participan en una Estructura de Negocio de manera impropia se tomarán las medidas judiciales pertinentes. Todos los meses y durante la aplicación del programa Higher Award Tracking, Amway revisará el negocio con especial atención a la estructura y a la rentabilidad.

VISIÓN GENERAL

"Stacking" es una práctica no aceptable de construcción del negocio. Se define como la estructuración estratégica y artificial de una organización por la práctica de que un EA en línea ascendente coloque un nuevo EA en profundidad, independientemente de que exista una relación entre los auspiciados y los que auspician. Es un método de construir el negocio, el cual crea desequilibrio e impide la rentabilidad.

CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO ACEPTABLE:

Amway considera que la construcción de un negocio en profundidad es una parte importante para desarrollar un negocio equilibrado, exitoso, junto con el desarrollo de lateralidad y la venta de productos. Las prácticas aceptables de un negocio en profundidad son las siguientes:

1. Cualquier estrategia de construcción del negocio, como una aproximación de equipo, es opcional y debe de ser indicada.
2. Es importante conseguir un equilibrio entre la profundidad y la lateralidad y debe enseñarse en el grupo en base a la rentabilidad.
3. La línea de auspicio no debe solicitar cambios para que se realíen estratégicamente para construir en profundidad.
4. El conocimiento de los productos es indispensable para tener éxito en el negocio, basado en el equilibrio entre la comercialización de productos y el auspiciamiento.
5. Es importante que cada EA tenga una relación previa con su auspiciador el cual a su vez participa en la actividad de patrocinio y está de acuerdo con cumplir todas las responsabilidades como tal.
6. Cada EA es responsable de comunicar y enseñar a todos los auspiciados que los ingresos del negocio se obtienen gracias

a las ventas de productos y al desarrollo de la profundidad a largo plazo.

7. Debe de quedar muy claro que no se obtienen ingresos por la construcción de una pata en profundidad.
8. Un enfoque de equipo no debe restar valor al hecho de trabajar duro y es responsabilidad de cada EA construir su propio negocio.
9. Los EA deben de ser conscientes de que el hecho de remitir futuros empresarios a otros EA puede afectar de manera considerable al potencial para su calificación así como suponer un efecto negativo en los ingresos de su negocio.

PRACTICAS DEL NEGOCIO INACEPTABLES ASOCIADAS AL STACKING:

1. Que el solicitante deje en blanco los campos de la solicitud y los rellene su auspiciador.
2. Que el nuevo solicitante no conozca a su auspiciador.
3. Que los solicitantes se coloquen en la línea de auspicio sin que el auspiciador esté involucrado en la actividad de auspiciamiento.
4. Garantizar implícitamente resultados rápidos por seguir esta construcción de negocio.
5. Confusión sobre el papel de la Compañía y el del apoyo de la organización.
6. Solicitar el traspaso o la regla de los 6 meses de inactividad para reestructurar a los actuales EA en grupos en profundidad y así ganar volumen.
7. Existen quejas de EAs que utilizan el método "stacking" que tienen un trato o reglas especiales de la Corporación
8. Omitir o menospreciar el hecho de que la venta de productos es parte del Plan de Ventas y Marketing o que los ingresos provienen tanto de la venta como del auspiciamiento.
9. El auspiciador retiene las solicitudes hasta finales de mes para así controlar el volumen de calificación o para obtener mayores ingresos.
10. Las patas son 25, 50 e incluso 100 en profundidad, con poco, ningún volumen o anchura.

RESPUESTA DE AMWAY A ESTA PRÁCTICA INACEPTABLE DE CONSTRUIR EL NEGOCIO:

1. Amway revisará el Material de Formación y Educación para asegurarse de que el negocio se describe de una manera equilibrada.

2. El personal de Amway será sensible a las quejas que presentan aquellos que describen un método de construir el negocio inapropiado.
3. Si alguien realiza muchas solicitudes y las trae a finales de mes con o sin la compra del "Kit de Auspiciamiento", Amway comprobará todos los auspiciados para asegurarse de que existe una relación con su auspiciador y que saben cuál es su responsabilidad en virtud a estas normas.
4. Si una pata tiene más de 10 en profundidad, los empleados de Amway llamarán a todos ellos para asegurarse de que existe una relación normal con el auspiciador.
5. No se reconocerá a un calificado de cualquier nivel de bono por debajo del 21%, a menos que pueda demostrar que ha ganado un Bono de Rendimiento de Amway.
6. Amway no aceptará solicitudes que hayan sido rellenas por más de una persona.
7. Si una persona presenta muchas solicitudes a finales de mes éstas serán procesadas durante el mes siguiente, puesto que Amway las revisará de acuerdo con esta política.

INCUMPLIMIENTO:

POLÍTICA - A partir del 1 de Septiembre de 2007 siempre y cuando Amway advierta que existe una situación con uno o varios de los indicadores de una estructura de negocio inadecuada, Amway inmediatamente contactará con el grupo Platino y se iniciará una revisión interna de la situación que puede incluir pero no limitar todas aquellas acciones anteriormente mencionadas para verificar si existe o no "Stacking". Si dicha revisión interna revela casos de "Stacking", Amway tomará las medidas siguientes:

Primera medida: Amway paralizará todos los auspiciamientos dentro del grupo Platino hasta que todos los EA de ese grupo reciban una comunicación de formación de Amway de las prácticas aceptables de auspiciamiento.

Segunda Medida: Amway interrumpirá el negocio Platino durante un mínimo de 30 días, lo que incluye la pérdida de bonificaciones.

Tercera Medida: nuevas medidas que incluso pueden llegar a rescindir el contrato Platino con Amway.

Como en todas las acciones judiciales, un EA puede apelar a través de los procedimientos de resolución de conflictos descritos en las Reglas de Conducta