



Estándares y Política Europeos de Control de Calidad de Materiales de Apoyo al Negocio

Amway

Estándares y Política Europeos de Control de Calidad de Materiales de Apoyo al Negocio

ESTA POLÍTICA SE APLICA E INTERPRETA DE ACUERDO CON EL COMPROMISO CONTRACTUAL ENTRE LOS EA/SC Y LAS FILIALES AMWAY INDIVIDUALES EN EUROPA (DENOMINADAS EN ESTA POLÍTICA "FILIALES AMWAY").

ESTA POLÍTICA SE APLICA A TODOS LOS MERCADOS EUROPEOS EN LOS QUE LAS FILIALES AMWAY UTILIZAN EL PLAN DE VENTAS Y MARKETING DE AMWAY (CORE PLAN) A FECHA DE 01.09.2020 EXCEPTO PARA UCRANIA Y REINO UNIDO/IRLANDA. ESTA POLÍTICA SUSTITUYE A CUALQUIER OTRA POLÍTICA ANTERIOR. SIRVE DE COMPLEMENTO Y NO SUSTITUYE A LAS REGLAS DE CONDUCTA DE AMWAY NI A OTROS ESTÁNDARES, POLÍTICAS O DISPOSICIONES CONTRACTUALES OFICIALES ENTRE LOS EA Y LAS FILIALES AMWAY EN RELACIÓN CON ESTE ASUNTO.

AMWAY SE RESERVA EL DERECHO DE MODIFICAR, ENMENDAR O REVISAR CUALQUIERA DE LOS TÉRMINOS DE ESTA POLÍTICA DE MATERIALES DE APOYO AL NEGOCIO EN CUALQUIER MOMENTO, CONFORME A LA REGLA 1.3 DE LAS REGLAS DE CONDUCTA DE AMWAY.

La definición de Materiales de apoyo al negocio (BSM, por sus siglas en inglés), en el sentido en el que se utiliza en esta Política debe entenderse como todos los productos y servicios (incluidos, entre otros, ayudas al negocio, libros, revistas, rotafolios y otros materiales impresos, 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 los EA/SC 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.

Amway considera que el uso de BSM puede ser una herramienta eficaz a la hora de crear un negocio Amway.

El uso de herramientas y formaciones desarrolladas y/o puestas a disposición por Líderes EA y organizaciones de EA de éxito deberían influir en el negocio Amway de forma significativa y positiva. Para alcanzar este objetivo, Amway ha creado esta Política BSM, que establece los requisitos y los estándares aplicables a todos los BSM y a todos los EA en la dirección de su negocio Amway. La Política contiene lo siguiente:

1. **Estándares de programa**, que contienen los procesos y requisitos obligatorios relacionados con los BSM, y
2. **Estándares de contenido**, que detallan los estándares y los requisitos relativos al tema, los mensajes, el contenido y el material dentro de los BSM.

Los EA que participan en alguna actividad relacionada con los BSM (por ejemplo, producción, promoción, ventas y distribución), deben asegurarse de que dichas actividades están conformes a esta Política (Estándares de programa y Estándares de contenido), así como a las leyes y normativas aplicables, y que se han obtenido todas las aprobaciones y licencias necesarias antes de realizar dichas actividades.

A. ESTÁNDARES DE PROGRAMA

I. Disposiciones generales para BSM

1. **Elegibilidad.** Por lo general, solo los EA autorizados que hayan cumplido los requisitos en los dos últimos años fiscales pueden presentar BSM y/u organizar eventos mayores en un mercado, conforme a lo definido en estos estándares, si resulta aplicable uno de los siguientes criterios: el EA debe estar

- (1) calificado en ese mercado como Diamante Ejecutivo
- (2) calificado como Diamante Ejecutivo en un mercado europeo y contar con una presencia de negocio significativa en el mercado objetivo o
- (3) calificado como Embajador Corona en cualquier mercado global y, al mismo tiempo, estar calificado como Esmeralda Fundador en la región europea y tener una presencia de negocio significativa en el mercado objetivo.

No obstante, Amway puede ejercer su criterio a la hora de determinar quién puede presentar BSM y/u organizar eventos mayores.

2. **Garantía de éxito.** Los EA que se aprovechen del uso, la promoción, la venta o la distribución de BSM no pueden sugerir ni insinuar que el uso de cualquier BSM sea garantía de éxito. Todo BSM requiere, como mínimo, un descargo de responsabilidad que indique que:

- (a) el uso y la compra de dichos materiales es voluntario,
- (b) el uso de dichos materiales no garantiza el éxito, y
- (c) los materiales se han publicado independientemente de Amway.

3. **Gastos razonables, uso de BSM y asistencia a cualquier tipo de reunión/evento.** Cada EA/SC debe tomar decisiones de compra de BSM basándose en lo que considere necesario para crear su propio negocio Amway. Sin embargo, la venta y la promoción de BSM a otros EA/SC debe ser siempre razonable.

Amway considera que la promoción de gastos en los BSM que no sean razonables y proporcionales a los objetivos personales de los EA/SC individuales, su capacidad financiera y de negocio demostrada y expectativas razonables de beneficios en el negocio Amway son contrarias a su interés individual, perjudicando la reputación de Amway y poniendo en peligro la percepción pública y la viabilidad a largo plazo del negocio Amway.

3.1 No deben venderse BSM a potenciales EA.

3.2 Promoción de BSM a nuevos EA/SC. Los siguientes requisitos se aplican a todos los BSM aparte de los Eventos Mayores. Los EA no pueden vender ni promocionar la compra de BSM a nuevos EA/SC en cantidades que no sean razonables. Amway considera que las cantidades superiores a las siguientes no son razonables en el negocio de un EA/SC:

3.3 Gasto máximo en BSM tras el registro de EA/SC

Mercado	Primeras dos semanas	Cada uno de los primeros tres meses	Durante los primeros tres meses; total
Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Italia, Noruega, Países Bajos, Portugal, Suecia, Suiza	50 euros	85 euros	255 euros
Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, República Checa	35 euros	65 euros	195 euros
Bulgaria, Croacia, Grecia, Rumanía, Turquía	25 euros	50 euros	150 euros

La participación en programas de suscripción a BSM durante los tres primeros meses no es admisible. Son aceptables los programas de pedidos constantes, a condición de que la participación pueda cesar en cualquier momento de forma voluntaria, y que se reembolsen todos los artículos no utilizados.

Suscripción: es el derecho de recibir un BSM frecuente y/o periódico a cambio de una cuota.

Pedido constante: Pedido de compra que incluye entregas repetidas de BSM en cantidades, precios y planes específicos.

- 4. Recibo.** Los EA que venden BSM deben proporcionar al EA/SC que compra un recibo donde figure
- (a) el vendedor,
 - (b) una descripción del producto vendido,
 - (c) la cantidad comprada,
 - (d) el precio pagado (IVA incluido) y
 - (e) información adicional si se requiere por ley.
- 5. Devolución/reembolso de BSM para usuarios finales.** Los EA que venden BSM están obligados a comunicar de manera clara los términos del reembolso a los usuarios finales antes de la venta. Estos términos deben cumplir con todas las leyes aplicables y con esta política de BSM.
- 5.1** La Garantía de Satisfacción de Amway y las políticas de Recompra Amway NO SE APLICAN a los BSM.
- 5.2** Las Políticas de reembolso al usuario final no deben ser, en ningún caso, menos favorables que lo siguiente:
- (a) Los BSM, a excepción de las entradas, deben incluir un reembolso en unos términos comerciales razonables de hasta 30 días después de la venta de BSM, a condición de que los artículos respectivos se encuentren sin abrir o sin usar.
 - (b) Las entradas compradas para un evento deberán ser reembolsadas hasta 4 semanas antes de la celebración de dicho evento. Las entradas para eventos que no se hayan llevado a cabo deben ser reembolsadas en todo momento.
 - (c) El reembolso debería cubrir el coste relacionado con la admisión a la reunión o evento. El reembolso no incluye costes adicionales (p. ej.: viaje, hotel, comidas...); los costes deberán indicarse claramente y desglosarse en caso de que se proporcionen servicios de alojamiento.
 - (d) Suscripciones: Los compradores de suscripciones tienen derecho a un reembolso de las suscripciones prepagadas totalmente en un mes no utilizadas.
 - (e) Contenido digital: Los compradores tienen derecho a un reembolso o una sustitución conforme a las leyes y normativas locales.
- El organizador del evento o reunión debe proporcionar un proceso de resolución de problemas y de identificación de una persona responsable de devoluciones y reembolsos. El reembolso puede requerir que el comprador aporte una prueba de compra.
- 5.3 Revisión de la política de reembolso.** Previa solicitud de Amway, se deberá someter cualquier política de reembolso a revisión por parte de Amway junto con las pruebas de que la política se ha implementado y comunicado sistemáticamente.
- 6. Promoción y compensación de BSM.** Un EA no deberá:
- (a) promocionar, compensar a otro EA/SC, ni recibir una compensación o cualquier beneficio relacionado con la venta o promoción de BSM que no cumplan con las Reglas de Conducta de Amway, la Política Europea de BSM, y demás Estándares y Políticas del negocio Amway.
 - (b) apuntarse a ningún sistema de promoción, compensación o remuneración para BSM que no cumpla con las leyes aplicables o que pueda dañar o socavar la reputación y la buena voluntad asociadas al nombre y a la propiedad intelectual de Amway.
 - (c) declarar o sugerir que dicha actividad forma parte del negocio Amway, ni que los ingresos u otros beneficios obtenidos de dicha actividad se obtuvieron a través del negocio Amway o del Core Plan.

II. Presentación y revisión de BSM

Tenga en cuenta que esta sección no se aplica a las reuniones y eventos; para las reuniones y eventos, consulte el apartado III de esta política. Para los medios digitales, consulte también los Estándares de comunicación digital (en www.amway.es).

- 1. Proceso de presentación.** Todo BSM debe registrarse mediante su presentación a Amway en formato digital o copia impresa antes de la promoción, venta, distribución o cualquier otro uso en el negocio Amway.

Cuando se les solicite, los EA/organizaciones de EA deben facilitar a Amway un resumen de todos los BSM de los que desean beneficiarse o promover, utilizar, vender o distribuir. Amway especificará la información que debe facilitarse en la consulta. Amway, según su criterio exclusivo, puede optar por limitar el número de BSM que se vayan a ofrecer en cualquiera de sus mercados.

- 2. Proceso de revisión.** Los BSM son revisados y autorizados por Amway de la manera siguiente:

- (a) Todos los BSM previstos para el uso con potenciales EA.
- (b) Todos los BSM previstos para promocionar productos Amway, incluyendo demostraciones de productos y argumentos sobre los productos.
- (c) Todos los BSM previstos para presentar la oportunidad de negocio Amway y/o el Core Plan.

Amway se reserva el derecho de revisar todos los demás materiales definidos como BSM en esta política basándose en una evaluación individualizada.

- 3. Autorización.** Tras la presentación, Amway informará de forma oportuna al EA/la organización de EA remitentes del material que será revisado y autorizado, y del material que se utilizará sin revisión ni autorización.

3.1 Cualquier autorización por parte de Amway deberá ser por escrito. Deberá constituir una autorización limitada no excluyente y no transferible para usar cualquier propiedad intelectual de Amway incorporada y/o promocionar los BSM asociados con el nombre o las marcas de Amway.

A no ser que se especifique de otra manera por escrito, cualquier tipo de autorización solo se aplica para el (los) mercados(s) y la duración indicados en la carta de autorización.

3.2 Tras la autorización por parte de Amway, deberá aparecer una inscripción de manera clara sobre el BSM respectivo indicando que el contenido se ha revisado y autorizado, seguida del número de autorización único que Amway proporciona (en un lugar o formato tal y como Amway indique específicamente en la confirmación de autorización).

La autorización puede ser revocada por Amway por razones de peso, por ejemplo, en caso de que ya no pueda utilizarse un argumento sobre un producto. Amway informará al EA/la organización de EA que realizan la presentación y explicará la decisión.

3.3 La autorización y la revisión de los BSM puede estar condicionada por el cumplimiento de las Reglas de Conducta de Amway, la Política Europea sobre Materiales de apoyo al negocio y los Estándares y Políticas de Amway.

Los BSM presentados que no sean revisados ni autorizados pueden utilizarse sin el número de autorización de Amway. Amway se reserva el derecho de revisar estos elementos y solicitar su modificación y/o retirada por razones de peso, por ejemplo, en caso de que ya no pueda utilizarse un argumento sobre un producto. Amway informará al EA/la organización de EA que realizan la presentación y explicará la decisión.

Los EAs son responsables de asegurarse de que el contenido de los BSM que promocionan o venden está conforme con esta política, así como con las leyes y normativas aplicables.

III. Reuniones y eventos

- 1. Programa de reuniones y asistencia de representantes de Amway.** En cualquier momento, Amway puede solicitar una copia del programa de reuniones de negocio Amway de un EA y un representante de Amway puede asistir a cualquiera de las reuniones indicadas.
- 2.** Los EA y los demás ponentes que asisten a las reuniones o eventos en un mercado europeo deben hacerlo conforme a la letra y el espíritu de las leyes, normativas, reglamentos, políticas y procedimientos aplicables de la filial Amway respectiva, especialmente los Estándares de contenido de esta política, independientemente de si son EA registrados en ese mercado. Los EA que celebran reuniones o eventos deben asegurarse de que todos los EA y demás ponentes participantes en dichas reuniones o eventos dispongan de una copia de los Estándares de contenido de esta política. Esto se aplica a todo tipo de reuniones o eventos, independientemente de que estos se celebren de forma física o digital.
- 3. Grabación de ponentes en eventos de EA.** La distribución de grabaciones de presentaciones realizadas en eventos de EA requieren la revisión, la autorización y el consentimiento de la persona grabada.
- 4. Eventos Mayores.** Un Evento Mayor se define como cualquier función para los EA diseñada para apoyar el negocio Amway y programada regularmente y celebrada trimestralmente o con menor frecuencia con una duración de 2 días como mínimo.

Un evento se considera Evento Mayor si el precio de la entrada supera el indicado en la siguiente tabla.

Mercado	Precio de la entrada por participante
Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Italia, Noruega, Países Bajos, Portugal, Suecia, Suiza	100 euros sin IVA
Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, República Checa	75 euros sin IVA
Bulgaria, Croacia, Grecia, Rumanía, Turquía	50 euros sin IVA

- (a) Todos los Eventos Mayores están sujetos a registro previo; las organizaciones de EA deben presentar una lista de todas las reuniones mayores previstas para un año fiscal en cuanto esta esté disponible y, como fecha límite, al comienzo de un año fiscal. Amway se reserva el derecho a solicitar detalles si es necesario. No obstante, en el caso de que la presentación / el registro se realice tarde repetidamente o no se realice, Amway puede decidir discrecionalmente si un Evento Mayor puede o no celebrarse.
 - (b) Todas las reuniones deben reflejar el co-branding de Amway y del grupo organizador. Dicho co-branding debe ser visible en el contenido de los discursos, en la exposición de productos, la señalización y demás medios de índole diversa.
- 5. Condiciones de reunión para los EA líderes.** Además de las condiciones generales de los Estándares y Política de BSM, las siguientes condiciones proporcionan un marco para que los EA Platino cumplan su obligación de formar y motivar a los EA auspiciados conforme a lo estipulado en el apartado 5.4 de las Reglas de Conducta de Amway, en el caso de que no trabajen con un Proveedor de BSM/una Organización de apoyo al EA reconocido/a.

Si bien las reuniones están reservadas por lo general a EA auspiciados, pueden incluir a otros Platino y EA de calificación superior y sus auspiciados si están en la misma línea de auspicio.

La asistencia de ponentes invitados de otras líneas de auspicio requiere autorización de Amway.

(a) **Duración, frecuencia y precios** (salvo reuniones semanales)

- Cada año pueden celebrarse un máximo de 6 reuniones de los siguientes tipos, siempre y cuando no se celebren más de 4 del mismo tipo:
1 día completo (10 horas de duración como máximo) y/o
Medio día (hasta 6 horas de duración)
Por ejemplo, un EA Platino puede celebrar 4 reuniones de un día completo y 2 reuniones de medio día a lo largo de un año.
- Precio máximo de la entrada por persona

Mercado	Precio máximo Evento de un día completo / evento de medio día (sin IVA)
Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Italia, Noruega, Países Bajos, Portugal, Suecia, Suiza	40 / 20 euros
Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, República Checa	25 / 13 euros
Bulgaria, Croacia, Grecia, Rumanía, Turquía	20 / 10 euros

(b) **Presentación y autorización**

- Deberá presentarse a Amway una solicitud que incluya la siguiente información 1 mes antes de la promoción de la reunión:
- fecha, ciudad, nombre del lugar de celebración, ponentes invitados, temas de la agenda y una descripción de todos los gastos acompañados de ofertas de proveedores.
- Tras la reunión, el EA organizador debe presentar copias de facturas para confirmar que no se ha obtenido ningún beneficio. Todo beneficio deberá reinvertirse en la reducción del precio de las siguientes reuniones.

(c) **Compensación y recompra de entradas**

- No puede pagarse compensación a los EA que promueven las reuniones y/o ofrecen apoyo mediante la venta de entradas.
- Son aplicables las reglas de recompra de entradas definidas en estos Estándares y Política de BSM.

(d) No puede ofrecerse ningún otro tipo de BSM analógico o digital, incluidos los registrados y/o autorizados para otras Organizaciones de apoyo al EA / otros Proveedores de BSM.

6. Requisitos específicos para reuniones y eventos digitales. En caso de que las reuniones y/o presentaciones se celebren utilizando tecnologías digitales, deben tenerse en cuenta los siguientes requisitos:

- Todo el contenido utilizado debe estar conforme a las Reglas de Conducta de Amway y las Políticas de Amway, especialmente los Estándares de Contenido de esta política.
- Todo el material y contenido que se muestre deberá corresponderse con los mercados.
- Los participantes deberán abonar solamente una cantidad razonable por asistir.
- Consulta también las partes relevantes de los Estándares para Comunicaciones Digitales (DCS).

B. ESTÁNDARES DE CONTENIDO

Estos estándares están previstos para el uso por parte de los EA y ponentes que representan el negocio Amway. Asimismo, están previstos para ayudar a los EA y a las organizaciones de EA con la preparación y la creación de BSM. Como estos estándares cubren una amplia variedad de temas, es imposible ilustrar y asesorar sobre cada uno de los escenarios posibles. Muchos factores determinan el cumplimiento, entre ellos, las imágenes, el contexto, el público de destino, las restricciones normativas y la impresión general para un potencial EA o EA/SC.

En general, los BSM en cualquier forma no deben incluir afirmaciones falsas, erróneas, inexactas o engañosas.

I. Posicionamiento de la oportunidad de negocio Amway

El modo en que la oportunidad de negocio Amway se presenta a los potenciales EA ejerce un impacto crítico en la reputación y la credibilidad del EA que presenta y del negocio en general. Es importante que los potenciales EA y los EA/SC tengan un conocimiento claro y preciso de las funciones de Amway, el EA y la organización de EA. Las afirmaciones para los potenciales EA y demás EA/SC deben ser honestas, precisas y no engañosas.

Los presentadores deben fomentar un comportamiento que contribuya a que se les reconozca como un EA lo antes posible. Es necesario identificar el objetivo del contacto – a saber, la venta de productos Amway y/o la presentación del negocio al potencial EA. No debe disimularse la invitación a consultar el Core Plan (consultar también las Reglas de Conducta de Amway en la sección 8).

1. Descripción de la oportunidad de negocio Amway. El negocio Amway debe presentarse como una oportunidad para obtener ingresos a través de la venta de productos y la ayuda a otras personas a que hagan lo mismo. (Consultar también la regla 8.1 de las Reglas de Conducta de Amway)

- No debe hacerse referencia al negocio Amway como algo distinto de la oportunidad de negocio Amway.
- No se permite la utilización de un sinónimo engañoso para describir Amway. Algunos ejemplos sobre cómo no posicionar el negocio Amway: Oportunidad de empleo, evento social, estudio de mercado, seminario fiscal, seminario financiero, seminario de inversión.
- Presentar el negocio principalmente como un programa de mejora personal, por ejemplo, para mejorar uno mismo, salvar su matrimonio o mejorar las relaciones con familiares u otras personas, en lugar de como un negocio que persigue un beneficio, es una distorsión del negocio, que implica que la actividad principal del negocio es diferente de la de generar beneficios.
- No se permite afirmar o insinuar que el Core Plan y/o el negocio es un método para lograr ventajas fiscales.
- Debe quedar claro para el auspiciado potencial que Amway es la entidad contratante principal y que las organizaciones de EA no suministran la oportunidad, sino que ofrecen formación y material formativo opcionales, así como apoyo comunitario.

2. Mostrar el plan/desarrollo del negocio. El Core Plan incluye: Compensación (y su administración), recompensas (y su administración), reconocimiento (y su administración), productos Amway, formación sobre productos, apoyo en productos y distribución. Al describir el Core Plan, deben explicarse con precisión las funciones de un negocio equilibrado y conforme a todas las pautas, directrices, procedimientos y políticas de Amway. Un negocio equilibrado consta de:

- (a) Ventas de productos de EA.** Vender a los clientes debe expresarse como una manera de obtener ingresos inmediatos a través del margen de ventas y un requisito para obtener primas adicionales.
- (b) Uso personal.** El uso personal debe describirse como una forma de conocer los productos y desarrollar una experiencia personal que puede resultar útil a la hora de vender los productos. El dinero ahorrado a través del uso personal no es un ingreso y no debe calificarse como tal. No se permite insinuar que el negocio es un club de compra al por mayor. Insinuar que es posible crear un negocio Amway exitoso meramente a través del consumo personal es contrario a las Reglas de Conducta, ya que contar con clientes es un componente fundamental del Core Plan.

- (c) **Auspicio.** Debe señalarse que el auspicio permite maximizar las oportunidades del Core Plan, pero que los ingresos no se obtendrán a través del acto de auspiciar. No se permite y es incorrecto afirmar o insinuar que un EA/SC puede tener éxito u obtener ingresos exclusivamente por el hecho de auspiciar a otras personas. Al describir el auspicio, debe destacarse la importancia de un contacto personal anterior o existente entre el auspiciador y el auspiciado potencial.
- 3. Tiempo y esfuerzo.** No se permiten declaraciones de que el éxito está garantizado. Cada EA/SC tiene plena libertad para determinar el número de horas que desea trabajar y la programación de dichas horas. No se permiten cuotas obligatorias de citas, llamadas, etc.
- 4. Hechos y cifras.** Por lo general, los hechos deben ser aplicables al mercado en cuestión.
- (a) **Información corporativa.** Las estadísticas corporativas, las clasificaciones y la información histórica deben ser coherentes y no diferir de lo que presenta actualmente Amway o Alticor Inc. No está permitido utilizar información sensible y/o confidencial de Amway o Alticor Inc. de cualquier forma o por cualquier medio. Todo tipo de afirmaciones, estadísticas, citas directas y demás información que se utilicen para promocionar el negocio o productos de Amway deberán ser siempre fidedignas, precisas y no engañosas. Asimismo, a excepción de discursos y grabaciones de audio, todos los BSM con estadísticas incluidas en dicho BSM, deben citar en el punto en que se utilicen tanto la fuente como la fecha de la estadística.
- (b) **Familias fundadoras.** Las referencias a las familias fundadoras DeVos y Van Andel solo deben realizarse conjuntamente con la propiedad de Amway y la familia de empresas Alticor. Las referencias a cualquier proyecto, negocio o actividad filantrópica privados de las familias Van Andel y DeVos siempre deberán ser exactas y distinguir con claridad entre estas y Amway y la familia de empresas Alticor.
- (c) **Información estadística.** Los gráficos, materiales visuales, citas y referencias a datos estadísticos deben basarse en una fuente identificable, creíble y de fecha reciente (que no supere los tres años de antigüedad) a menos que tenga un carácter histórico.
- 5. Calidad de los materiales.** Todos los BSM deberán proporcionar al usuario una experiencia visual, táctil y/o sonora profesional y placentera.
- 6. Materiales producidos por Amway.** Todos los materiales producidos por Amway están sujetos a copyright y no pueden utilizarse ni reproducirse, ya sea parcial o íntegramente, sin autorización de Amway. Si los materiales producidos por Amway se incorporan en BSM, debe incluirse un aviso en el BSM después de los materiales producidos por Amway que indique el año de creación y el nombre de la filial/del mercado creadores.
- 7. Tiendas asociadas.** Antes de utilizar los logotipos o las imágenes de productos de las tiendas asociadas, debe obtenerse la autorización para el uso previsto por parte de la tienda asociada a través de Amway.
- 8. Describir productos.** Las afirmaciones relativas a productos Amway deben hacerse literalmente como aparecen en las fuentes oficiales de Amway y no deben modificarse de forma alguna. Las declaraciones sobre productos Amway solamente se pueden obtener textualmente de la documentación oficial de Amway y de los sitios web de Amway destinados y aprobados para su uso en los mercados correspondientes (consultar también la regla 4.4 de las Reglas de Conducta de Amway).
- 9. Las recomendaciones y testimonios** deben reflejar la opinión, creencia o experiencia honestas de quien manifiesta su apoyo. No pueden utilizarse para formular una afirmación que Amway no pudiera realizar legalmente. No puede ofrecerse ninguna compensación a cambio de una recomendación, testimonio o reseña positiva, a excepción del suministro de muestras de productos. Si existe una conexión material entre la persona que realiza la recomendación o testimonio y Amway, y que dicha conexión material es desconocida o inesperada por el público, la conexión deberá revelarse. Una conexión material puede incluir el hecho de que la persona recibió productos gratis a cambio de la recomendación o testimonio, o que la persona que realiza o testimonio es un EA/SC. La información debe estar clara, visible, destacada, legible y cerca de la afirmación.

10. Discutir ingresos

(a) **Ingresos.** Las afirmaciones sobre ingresos directos o indirectos deben ser veraces, precisas y no engañosas, y deben reflejar exclusivamente los ingresos disponibles u obtenidos a través del Core Plan y otros programas de incentivos ofrecidos por Amway.

- No se permite afirmar que los ingresos están garantizados o asegurados.

Dependiendo del contexto, los términos “seguridad financiera”, “rico”, “adinerado” y “millonario” pueden ser inaceptables.

Son términos aceptables: “lograr sus objetivos financieros”, “flexibilidad financiera” o “crecimiento financiero”.

- No se permite describir los ingresos como continuos (o mediante un sinónimo) sin incluir el requisito de esfuerzo continuo para calificar.

Son términos inaceptables: “ingreso residual”, “residuales”, “ingresos pasivos”, “ingresos por regalías” o “regalías”. Son términos aceptables: “continuado” y “continuo.”

(b) **Jubilación.** Los EA pueden desarrollar su negocio hasta alcanzar un nivel que les permita dejar su ocupación anterior para dedicarse al negocio Amway a tiempo completo.

Debe quedar claro que generar ingresos a través del Core Plan requiere tiempo y esfuerzo.

La oportunidad de negocio Amway no garantiza ingresos de por vida. El negocio Amway no ofrece “jubilación” en el sentido tradicional del término, ya que requiere aptitudes para mantener los ingresos. Puede generar ingresos en tanto en cuanto produzca un volumen de ventas.

(c) **Herencia.** Una de las características del Core Plan es la capacidad de un EA para desarrollar y establecer un negocio sustancial y luego cedérselo a sus herederos o beneficiarios.

11. Participación con la organización de EA y compra de BSM. La participación en un programa BSM y la compra de BSM debe presentarse como opción y no como componente obligatorio para desarrollar un negocio Amway. Dicha participación puede contribuir a crear un negocio exitoso, aunque no es garantía de éxito. No está permitido sugerir que es necesario comprar cualquier material, diferente del material Amway oficial, previsto para el uso con nuevos EA/SC auspiciados para registrarse como EA/SC.

12. Otras oportunidades de negocio. No se pueden utilizar los BSM para promover ninguna otra oportunidad de negocio distinta del negocio Amway.

II. Entorno de negocio de Amway

Los presentadores deben promocionar el negocio Amway como una oportunidad de negocio equitativa; es un negocio para todos. El negocio para todos significa una aceptación de todas las personas, independientemente de sus creencias personales, militancia política, nacionalidad, origen étnico o raza.

1. Comunicaciones espirituales/religiosas. Los presentadores no pueden:

- Utilizar el escenario como una plataforma para promover creencias personales religiosas y/o sociales.
- Propugnar que el éxito depende de seguir ciertas creencias.
- Recomendar ciertos escritos y prácticas religiosos o espirituales.
- Realizar servicios de culto.

2. Comunicaciones morales/sociales. No se permiten afirmaciones que menosprecien a Amway, Alticor Inc., cualquiera de sus filiales, empleados, EA u otras organizaciones de EA. No se permite la utilización de la plataforma del negocio para expresar creencias personales que sean despectivas. No se permite animar a un EA a que limite o corte el contacto con su familia o amigos.

3. Comunicaciones políticas. Los presentadores no pueden:

- Utilizar el escenario como una plataforma para promover ideas políticas.
- Hacer referencia a preferencias políticas, partidos, candidatos o representantes electos.

III. Propiedad intelectual

La propiedad intelectual es un trabajo creativo al que uno tiene derechos y para el que uno puede solicitar una patente, un copyright, una marca comercial, etc. Un EA/SC y organizaciones de EA solo podrán utilizar la propiedad intelectual, en nombre de Amway u otra persona, para la que tengan adquiridos los derechos de uso. La propiedad intelectual puede incluir música, imágenes, audio, vídeo, texto, marcas comerciales, logotipos u otros materiales.

1. Utilización de materiales sujetos a copyright. Los materiales sujetos a copyright son, entre otros: música, libros, revistas, artículos y otros textos, incluidos extractos y traducciones, discursos, fotografías, ilustraciones, incluidos gráficos de Internet, sitios web, blogs y otras publicaciones en redes sociales, vídeos, películas, obras de teatro, esculturas, edificios, formas tridimensionales y software de ordenador.

- (a) **Uso de materiales creados por Amway.** Los materiales sujetos a copyright producidos por Amway no se pueden utilizar sin haber obtenido primero autorización, a menos que estos se obtuvieran de fuentes aprobadas según lo especificado por Amway.
- (b) **Uso de materiales creados por terceros.** Los materiales sujetos a copyright creados por terceros no pueden utilizarse sin haber obtenido primero un traspaso de derechos, licencia u otro permiso por escrito del propietario del copyright, o a menos de esté permitido por las leyes aplicables.

El consentimiento por escrito obtenido para el uso de materiales sujetos a copyright debe conservarse y presentarse a Amway si se le solicita.

- (c) **Nota especial acerca de la música.** La música copiada, modificada, reproducida, interpretada, grabada, difundida o transmitida por Internet no puede utilizarse en relación con BSM sin traspaso de derechos, licencia u otro permiso por escrito del propietario o conforme a las leyes aplicables que permitan su uso. **NORMALMENTE SE PRECISA MÁS DE UNA LICENCIA AL UTILIZAR MÚSICA GRABADA.** Debe conservarse todo permiso por escrito obtenido y presentarlo a Amway si se le solicita.

El propietario de un copyright puede conceder solamente derechos limitados para el uso de materiales sujetos a copyright. Dichos derechos pueden estar limitados de diversas formas, por ejemplo, en tiempo, uso, territorio o soporte. En consecuencia, una licencia para utilizar un material sujeto a copyright en una situación puede no incluir el uso del mismo material en otra situación. El EA/la organización de EA es responsable de confirmar que su uso de materiales sujetos a copyright está cubierto por el permiso concedido por el propietario del copyright.

2. Derechos de publicidad. El "derecho de publicidad" de una persona es el derecho que tiene esa persona de controlar y disfrutar del uso comercial de sus rasgos personales incluyendo su nombre, imagen, voz u otros aspectos de su identidad. Se espera que un EA o una organización de EA respete los derechos de publicidad de los demás y cumpla con todas las leyes aplicables y con las solicitudes de los individuos de no utilizar o dejar de utilizar sus rasgos personales, por ejemplo, fotos, dibujo o modelo de una persona, etc. Un EA o una organización de EA no tiene permiso para utilizar los derechos de publicidad de otro individuo con objeto de promocionar su negocio sin obtener primero el permiso por escrito de dicho individuo y presentarlo a Amway si se le solicita.

3. Uso adecuado de marcas comerciales. El EA/la organización de EA no deberá copiar, distribuir ni utilizar de ningún otro modo marcas comerciales de terceros o de Amway o Alticor Inc., sin el correspondiente traspaso de derechos, licencia u otro permiso por escrito del propietario de la marca comercial. Se deberá conservar el permiso por escrito y presentarlo a Amway si se le solicita. Las marcas comerciales, gráficos de logotipos, fotografías de productos e imágenes corporativas propiedad de Amway o Alticor deberán obtenerse exclusivamente de fuentes corporativas autorizadas conforme a lo especificado por Amway.

C. VARIOS

1. Si Amway lo solicita, un EA debe producir la documentación pertinente que Amway determina que se necesita para comprobar la conformidad con estas Reglas, incluyendo información sobre vendedores no EA, editores, productores y distribuidores con los que los EA pueden asociarse para obtener o promocionar BSM.
2. Ninguna persona a la que se aplique esta Política deberá apoyar o ayudar a otra persona a incumplirla. Los EA no pueden, ya sea directa o indirectamente a través de otras personas, producir, promover, vender o disfrutar de las ventas de cualquier BSM a otros EA incumpliendo esta política o la ley aplicable.
3. Amway investigará las circunstancias o quejas que indiquen que pueda haberse producido una infracción de esta Política, según las secciones 11 y 12 de las Reglas de Conducta de Amway.