

POLÍTICA DE ENTRENAMIENTO Y EVENTOS

INTRODUCCIÓN

Esta política establece los lineamientos para Eventos y Materiales de entrenamiento que todos los Empresarios Amway deben entender, respetar, seguir y promover. El incumplimiento de esta política resultará en la aplicación de medidas apropiadas por parte del área de Principios Comerciales de Amway América Latina.

La presente Política se rige por los Principios Comerciales, las Políticas del Negocio y está basada en los siguientes pilares:

1. RESPONSABILIDAD DEL MENSAJE
2. TRANSPARENCIA DEL DINERO
3. CUIDADO DEL NUEVO

ÍNDICE

LINEAMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DE LOS EVENTOS Y ENTRENAMIENTOS

- 1- 6 PRINCIPIOS PARA LA ORGANIZACIÓN DE LOS EVENTOS
- 2- PRINCIPIOS COMERCIALES EN LOS EVENTOS
- 3- OBJETIVO Y DETALLES DE LOS EVENTOS
- 4- CRITERIOS/REQUISITOS DE LOS EVENTOS
- 5- REGISTRO DE EVENTOS - SEMINARIOS Y CONVENCIONES

RESPONSABILIDAD DEL MENSAJE

- 6- MATERIALES DE ENTRENAMIENTO
- 7- PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN DE INA VIRTUAL PARA DIAMANTES Y SUPERIORES
- 8- PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN PARA EMPRESARIOS PLATINO HASTA ESMERALDA FUNDADOR

TRANSPARENCIA DEL DINERO

- 9- AUDITORIAS DE EVENTOS AMWAY
- 10- ORADORES Y HONORARIOS

PLATAFORMAS DE EVENTOS Y SITIOS WEB

- 11- ¿QUIÉNES PUEDEN TENER UNA PLATAFORMA DE EVENTOS?
PROCESO DE REGISTRO Y APROBACIÓN DE PLATAFORMAS DE EVENTOS

CUIDADO DEL NUEVO EMPRESARIO

- 12- BENEFICIOS A LOS NUEVOS EMPRESARIOS EN SUS PRIMEROS 90 DÍAS
- 13- ANEXOS

LINEAMIENTOS PARA EVENTOS

EXISTEN SEIS PRINCIPIOS PARA LA ORGANIZACIÓN DE LOS EVENTOS Y ENTRENAMIENTOS

1. **Naturaleza de los Eventos:** los eventos son instrumentos de crecimiento del negocio Amway, organizados y desarrollados en conjunto entre la empresa y los Empresarios, bajo la protección y coordinación de Amway, de tal forma que se asegure la transparencia, calidad, viabilidad financiera y buenas prácticas enmarcadas dentro de los Principios Comerciales y las Políticas del Negocio.
2. **Identidad de las comunidades en los Eventos Amway:** Amway entiende la existencia de diferentes comunidades de Empresarios que son parte del negocio y la necesidad del trabajo en equipo. Se entiende que puede haber identidades diferentes, pero siempre alineadas bajo una misma marca que es Amway de la cual debemos sentirnos orgullosos. Por esta razón, el uso de las marcas en los eventos debe dejar en claro que se trata de un evento “Amway”, debiendo ser la marca predominante y aquellos organizadores que lo deseen podrán incluir marcas adicionales en carácter de “organizadores”, como ser el logo del Instituto de Negocios Amway y el logo o nombre del grupo de Empresarios que organiza el evento. Además, los organizadores deben asegurar que los eventos cuenten con las licencias, permisos, derechos de autor/propiedad intelectual y mensaje de no gravar, necesarios para todos los contenidos incluyendo músicas.
3. **Cooperación en los Eventos Amway:** la cooperación de comunidades entre sí en los eventos es totalmente voluntaria y dependerá fundamentalmente de la afinidad entre líderes que se conecten. Asimismo, es voluntaria la asistencia a los eventos y Amway apoya la libertad de las personas de elegir el evento al que quieren asistir.
4. **Responsabilidad en los Eventos:** los eventos estarán bajo la corresponsabilidad de los líderes con mayor representatividad, con aval y soporte de Amway, quien permite y promueve que los líderes expresen y desarrollen la cultura del trabajo, siempre alineados a los preceptos que expresen los Principios Comerciales, las Políticas del Negocio y los parámetros establecidos en la presente política.
5. **Respeto por la iniciativa de los líderes:** la iniciativa de los líderes es bienvenida en el desarrollo de los eventos y deberá siempre estar apegada a la presente política, a los Principios Comerciales y demás políticas del negocio de Amway.
6. **Finanzas saludables:** la prioridad de los eventos es proveer educación de calidad a los Empresarios, reconocer a los que lograron desarrollarse y alcanzar nuevos niveles y servir como plataforma de crecimiento del negocio Amway con base en la capacitación. No obstante, los eventos en general deberán ser planeados y manejados de manera racional, de tal forma que mantengan un balance positivo, conservando la esencia de nuestro negocio y evitando prácticas ajenas a la misma.

Todos los Empresarios Amway tienen el derecho de recibir entrenamiento por la fuente que decidan, siempre y cuando no hayan sido inducidos a evadir su relación con su línea de auspicio para efectos de capacitación y entrenamiento. Los Empresarios Amway Platino son responsables del entrenamiento y motivación de los Empresarios en línea descendente hasta el siguiente Platino en profundidad.

Amway apoya las responsabilidades que los Empresarios Amway Platino tienen con los Empresarios en el grupo Platino descendente.

Amway exhorta a los Empresarios Amway no calificados a Platino a obtener entrenamiento y motivación de su auspiciador o de su Platino y los desalienta de contactar a otros Empresarios Amway fuera de su línea de auspicio.

Si un Empresario desea participar en un evento de otra comunidad que no es parte de su línea de auspicio, este deberá comunicarse con su Auspiciador y su Platino para compartir las razones de este interés. Dicho Empresario no podrá inducir o tratar de inducir a otros empresarios para evadir su relación con la línea de auspicio para efecto de capacitación.

Si un Empresario a nivel Platino desea participar en un evento de otra comunidad, este deberá informar a su Platino o superior ascendente para compartir su decisión y las razones de este interés. De igual manera, podrá informar a todos los Empresarios dentro del grupo Platino descendente, respetando la decisión personal de cada Empresario de cambiarse de comunidad o de permanecer en su comunidad actual.

Es importante igualmente resaltar que los Eventos deben ser abiertos, no se debe prohibir la entrada a nadie. Los Líderes deben, como cortesía, acordar entre sí la participación de los Empresarios en su línea descendente en los eventos de otros Líderes. A su vez, el invitado debe respetar las costumbres y el estilo del evento al que está asistiendo. Si el asistente a un evento o invitado no respeta las costumbres, el estilo y las reglas del anfitrión, le podrá ser negado el ingreso o se le solicitará que abandone el evento.

OBJETIVO Y DETALLES DE LOS EVENTOS

Los Eventos de los Empresarios Amway son parte importante del entrenamiento integral, entendiendo que la asistencia a los eventos es completamente opcional y voluntaria.

Todos los eventos ofrecidos por los Empresarios Amway en relación con el negocio Amway se clasificarán según el Objetivo, audiencia al que van dirigidos, duración y precio y deberán cumplir con esta política.

A continuación, se describen los eventos autorizados por Amway en los que está permitido el cobro de boleto para solventar los gastos administrativos y para ser liderados por los Empresarios Amway Certificados*. Cualquier otro evento que no se alinee con estos conceptos no podrá tener costo de entrada.

Reuniones de Oportunidad de Negocio (Open, OE, Seminarios, Convenciones, etc.)

	REUNIÓN DE OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	SEMINARIO	CONVENCIÓN
OBJETIVO DEL EVENTO	Compartir la Oportunidad de Negocio Amway	Compartir estrategias y técnicas de negocio con Empresarios Amway que ayuden al crecimiento de las ventas.	Capacitar, inspirar y motivar a la comunidad de Empresarios y reconocer los logros alcanzados por el Plan de Ventas y Mercadeo y los Incentivos.
PARTES RESPONSABLES	Empresario Amway Platino y Superior certificado, Autorizado por Amway y con conocimiento del Diamante	Empresario Amway Platino y Superior calificado y certificado, Autorizado por Amway y con conocimiento del Diamante	Empresarios Diamante calificados y certificados
DURACIÓN MÁXIMA	1 hora aproximadamente	4 horas	2 días (máximo) si el evento es presencial
NÚMERO DE EVENTOS POR AÑO POR PAÍS	De 40 a 50 eventos (frecuencia: uno por semana).	9 por año en los meses en los que no haya Convención de tu grupo Diamante y que no creen conflictos con los Eventos Amway. En los casos en que hubiera un seminario en el mismo mes de una convención de otro grupo Diamante, es importante evitar que se hagan en la misma ciudad/provincia. (Frecuencia: un evento por mes)	Máximo 3 al año, con al menos 3 meses de separación entre cada evento.
TEMA PRINCIPAL	La Oportunidad de Negocio Amway	Estrategias de Construcción del Negocio	Capacitación y Reconocimiento

	REUNIÓN DE OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	SEMINARIO	CONVENCIÓN
CONTENIDO DE LA REUNIÓN	- Oportunidad de Negocio - Información sobre Entrenamientos - Exposición de productos - Lanzamiento y promoción de productos - Testimonios	- Información de la Comunidad de Empresarios Amway - Entrenamiento - Reconocimientos de acuerdo con el Plan de Ventas y Mercadeo de Amway - Exposición de productos y materiales - Entrenamiento de Líderes según sea necesario por grupo - Lanzamiento y promoción de productos	- Reconocimiento - Motivación/Inspiración - Entrenamiento - Exposición y venta de Productos - Desarrollo de Liderazgo - Información de la Comunidad de empresarios Amway - Actualización sobre el negocio - Mejorar el compromiso de desarrollar el negocio - Mejorar la confianza en sí mismo y en el negocio - Celebración
ORADORES/ PRESENTADORES	Líderes Platinos y superiores certificados.	- Empresarios Amway Líderes (Platinos y Superiores) certificados - Entrenadores de ventas o productos Amway	- Empresarios Amway Líderes (Empresarios Diamantes y superiores calificados mínimo a nivel esmeralda y certificados - Oradores corporativos - Oradores motivacionales externos
GEOGRAFÍA	Local	Local	Local
COSTO DEL BOLETO PRESENCIAL O VIRTUAL	*USD 5 máximo. (evento presencial)	*USD 20 (máximo)	*USD 50 (máximo) (1 día) *USD 100 (2 días)
MES DEL EVENTO	Todos los meses	En meses en que no haya convenciones	Por lo menos 3 meses de diferencia, que no cause conflicto con la fecha de los Seminarios de Negocios. Debe haber al menos 15 días de diferencia (antes o después) respecto al Seminario de Liderazgo y/o el Club Diamante

*Precios del boleto: Para determinar el precio del boleto se utilizará el tipo de cambio del dólar oficial en moneda local al momento de la aprobación del evento. La devolución de boletos se permitirá como máximo hasta 20 días útiles antes de la realización de una Convención y 10 días hábiles antes de un Seminario; en el caso de que un Empresario Amway adquiera más de un boleto para distribuirlos a otros Empresarios en línea descendente, solo deberá distribuirlos a Empresarios que formen parte del mismo grupo Platino y no se permite revender los boletos a un precio diferente al que se adquirió.

CRITERIOS/REQUISITOS DE LOS EVENTOS

¿QUIÉNES PUEDEN ABRIR UN SEMINARIO?

Empresarios Amway, Platino o superior calificados y certificados.

REQUISITOS PARA SOLICITAR LA APERTURA DE UN SEMINARIO

La apertura de un Nuevo Seminario debe estar debidamente justificada, la cual puede ser por: Expansión o Apertura de zona.

Para solicitar la apertura de un seminario, el Empresario Calificado y Certificado deberá enviar su solicitud de autorización a su afiliada. Y deberá incluir:

- Datos Personales
- Justificación de apertura
- Ubicación y fecha solicitada
- Notificación al Diamante inmediato

Amway revisará y evaluará la solicitud, dando respuesta al Empresario solicitante en un lapso no mayor que 10 días hábiles. Amway, a su entera discreción, podrá aprobar o rechazar la solicitud de apertura del Seminario.

En caso de ser autorizado, el Empresario responsable, mismo que se encargue de la organización y posible ejecución del evento, deberá proceder de acuerdo con lo descrito en esta Política.

Entendiendo que puede haber Seminarios en los que conviven diferentes líderes que comparten una filosofía, pudiendo ser o no de la misma línea de auspicio, debe quedar claramente establecido quién es el Empresario Organizador del Evento (responsable).

Los Empresarios organizadores que tienen registrados Seminarios deberán asegurarse de mantener a Amway actualizada en cuanto a quiénes serán los responsables de la ejecución de los eventos, así como de informar a Amway quién será el responsable ejecutor de cualquier nuevo Seminario que registre.

RENTABILIDAD DE LOS SEMINARIOS:

Los Seminarios deben tener un punto de equilibrio, en caso de detectarse pérdidas en más de tres eventos consecutivos, se evaluará la continuidad de la vigencia de dichos eventos.

¿QUIÉNES PUEDEN ABRIR UNA CONVENCIÓN?

Empresarios Amway, Diamantes y superiores calificados y certificados por Amway.

REQUISITOS PARA LA APERTURA DE UNA CONVENCIÓN EN NUEVAS LOCALIDADES

Apertura en nuevas localidades: se considera una localidad nueva si hay 300 km de distancia a la redonda de una Convención existente o más de 3 horas de viaje por tierra.

Apertura de un nuevo Evento en una localidad con Convención existente:

- Contar con al menos 1,000 asistentes.
- Contar con al menos un 20% de los asistentes de la Convención actual
- Como máximo un 60% de los asistentes pueden ser de la Convención actual
- Ambos eventos deben tener balance financiero positivo

QUIÉNES PUEDEN SER RESPONSABLES DE LAS CONVENCIONES:

- Diamantes calificados que tengan representatividad en dicho Evento. La representatividad se determina de acuerdo con la cantidad de Empresarios del Grupo Diamante que asisten al Evento.
- Si un Diamante cuenta con 50% o más de asistencia, es el único responsable
- Si no hay Diamantes con más del 50%, la responsabilidad es rotativa entre los Diamantes que tengan más del 20% de asistencia.
- Los porcentajes mencionados son considerando corte Diamante calificado de pin actual
- Si no hay Diamantes con más del 20%, la responsabilidad es rotativa entre los Diamantes que hacen parte del evento.

RENTABILIDAD DE LAS CONVENCIONES:

- Las Convenciones deben tener un punto de equilibrio, en caso de detectarse pérdidas en más de tres eventos consecutivos, se evaluará la continuidad de la vigencia de dichos eventos.
- La apertura de las nuevas Convenciones requiere inversión inicial, por lo que es posible que en los primeros eventos no exista utilidad. Si el evento genera pérdidas, éstas serán trasladadas como gasto al siguiente evento y no se repartirá utilidad hasta que se alcance el punto de equilibrio. Solo se permitirán pérdidas por un máximo de tres eventos.

La solicitud de apertura de un nuevo evento deberá ser revisada y aprobada por el área de Eventos de LATAM. Dicha solicitud deberá contar con comentarios del Diamante inmediato superior de quien solicita la apertura.

Adicionalmente, se requiere la apertura de un nuevo evento en los casos en que se alcance una asistencia que supere a 10.000 personas, ya que un evento con asistencia mayor a ese número disminuirá considerablemente el efecto positivo de una Convención por la dispersión general que se produce en eventos grandes.

REGISTRO DE SEMINARIOS Y CONVENCIONES

Adicionalmente, se requiere la apertura de un nuevo evento en los casos en que se alcance una asistencia que supere a 10.000 personas, ya que un evento con asistencia mayor a ese número disminuirá considerablemente el efecto positivo de una Convención por la dispersión general que se produce en eventos grandes.

Todos los eventos que tienen costo, requieren la aprobación de Amway, conocimiento y alineación del diamante ascendente y registro en la plataforma de eventos, independiente del formato por ejemplo: presencial virtual, híbrido, entre otros. Con la única excepción de las OE y Opens que permiten un cobro de hasta USD 5 en formato presencial y no requieren ser registradas.

Es responsabilidad del líder organizador del evento solicitar la aprobación y hacer los registro de toda la información de los eventos, cumpliendo con la transparencia del manejo del dinero y la responsabilidad con el mensaje.

Los Empresarios Organizadores podrán designar a un ejecutor de cada evento. Esta designación deberá estar debidamente documentada en la solicitud de apertura/ registro del evento a ejecutar. El responsable designado deberá ingresar toda la información requerida en el sistema de registro correspondiente. Esta designación no exime al Empresario Organizador de la corresponsabilidad del evento.

A continuación, enumeramos las etapas para la solicitud y el registro de eventos:

ETAPA 1 ENVÍO DEL CALENDARIO	Responsable: Empresario Amway El Empresario debe enviar al coordinador de eventos de su afiliada con 1 (un) mes de anticipación a la promoción de los eventos, el calendario de seminarios y convenciones para registro y aprobación de los eventos.
ETAPA 2 ALTA DE SEMINARIOS Y CONVENCIONES	Responsable: Empresarios y Amway. El Empresario registra el evento con 1 (un) mes de anticipación a la promoción del evento a ejecutar en el sistema de registro de eventos Amway y Amway aprueba o rechaza la solicitud.
ETAPA 3 INGRESO DE INFORMACIÓN EN EL SISTEMA DE REGISTRO DE EVENTOS AMWAY	Responsable: Empresario Amway. El responsable deberá actualizar la Información en el sistema incluyendo el reporte de ventas y el estado de resultados. El reporte de ventas deberá listar a los Empresarios que compraron los boletos individualmente o, en su defecto, podrán consolidarse a nivel Platino como máximo. La fecha límite para realizar este registro será el día 25 del mes.

ETAPA 4 ENVÍO DE NOTIFICACIONES	Responsable: Amway. El sistema envía un correo electrónico confirmando el registro exitoso de la información de los eventos. Antes del día 15 del mes siguiente, se envía al organizador la notificación de la disponibilidad de la utilidad, en caso de que haya. A los receptores de pago se les envía un correo notificando la ganancia correspondiente.
ETAPA 5 DESCARGAR EL CÁLCULO DE DISTRIBUCIÓN DE GANANCIAS	Responsable: Empresario Amway. El organizador deberá descargar el reporte de distribución de ganancias, y tendrá un máximo de 30 días para efectuar los respectivos pagos a partir de la recepción de la factura por parte de los receptores.
ETAPA 6 CARGA DE REPORTE DE PAGOS REALIZADOS	Responsable: Empresario Amway El organizador deberá actualizar el reporte de distribución de utilidades hasta alcanzar el 100% de los pagos a los receptores antes del día 25 del mes siguiente.

Para conocer los formularios de registro y resultados, revisar los [Anexos 1 y 2](#).

RESPONSABILIDAD DEL MENSAJE

MATERIALES DE ENTRENAMIENTO

Amway, trabajando en conjunto con Empresarios Líderes de América Latina, ha desarrollado soluciones de aprendizaje que ofrecen a los Empresarios una base completa para el desarrollo de un negocio exitoso a través de INA (Instituto de Negocios Amway).

Bajo el Principio Comercial 7, los Materiales de Entrenamiento Amway (ATM) son distribuidos y vendidos exclusivamente a través de Amway. Bajo esta Política, se define a Amway como el Instituto de Negocios Amway y como cada uno de los canales que Amway tenga para la venta y distribución de sus productos.

De acuerdo con los Principios Comerciales de Amway, los Empresarios Amway pueden comprar y promover únicamente los Materiales de Entrenamiento aprobados por Amway.

Los Empresarios Amway por su parte, pueden enviar materiales a Amway para su potencial inclusión en la Biblioteca del Instituto de Negocios Amway, siguiendo el procedimiento descrito más adelante. Amway es responsable de asegurar que todos los materiales enviados para ser incluidos en esta biblioteca cumplan con los criterios descritos en esta política, así como con el cumplimiento de los Principios Comerciales de Amway, los Estándares de Comunicaciones Digitales y los Estándares de Calidad de Contenidos para Materiales de Entrenamiento y Eventos.

Los Esmeraldas y superiores calificados y certificados podrán enviar materiales para consideración como ATM para la dirección certificacionina@amway.com.

El envío de materiales no asegura que estos se convertirán en ATM. Amway evaluará los materiales enviados para su potencial inclusión a su entera discreción.

Como excepción al Principio Comercial 7, Amway ha creado un Programa de Certificación de INA Virtual (el "Programa") para Diamantes y superiores, a través del cual los líderes certificados podrán publicar Materiales de Entrenamiento (a excepción de Eventos) que consideren adecuados para su grupo sin la aprobación previa de Amway siempre que sean gratuitos.

VENTA Y PROMOCIÓN DE LIBROS

La venta y promoción de Libros a Empresarios Amway solo se permitirá a través del Instituto de Negocios Amway

Solo se permitirá la venta y promoción de libros escritos por Empresarios Diamantes o superiores certificados a través de INA con previa autorización de Amway.

Todo libro escrito por un Empresarios Amway, que se pretenda promover a la venta a otros Empresarios Amway, deberá ser revisado y aprobado por Amway antes de su promoción. Todo libro independientemente de su autor, que trate temas relacionados al mercadeo multinivel, la industria de la venta directa o que mencionen a Amway o sus marcas, de manera directa o indirecta, deberá ser presentado ante Amway para revisión y aprobación previo a su promoción.

PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN DE INA VIRTUAL PARA DIAMANTES Y SUPERIORES

Objetivo: potencializar la educación a través de una oferta educativa, variada, renovada y dirigida a contribuir con el negocio a través de herramientas de contacto, auspicio, inspiración y productividad; protegiendo la reputación de Amway y sus Empresarios.

BENEFICIOS:

- Cumplir con uno de los requisitos para ser orador en América Latina.
- Ser elegible para ser organizador de eventos.
- Ser elegible para participar en comités consultivos
- Poder publicar materiales educativos sin costo, sin previa autorización de Amway

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN PARA PARTICIPAR EN EL PROGRAMA

Los siguientes son requisitos y criterios de calificación para todos los Diamantes y superiores interesados en el programa de Certificación de INA.

- Haber calificado al nivel Diamante o superior alguna vez y cerrar al menos al nivel Esmeralda en el año fiscal anterior.
- Cumplir con los Estándares de Calidad de Contenidos para Materiales de Entrenamiento y Eventos y con los Estándares de Comunicaciones Digitales, ser capaz de cumplir con el acuerdo de Diamante o superior certificado y asumir los deberes y responsabilidades.
- Cumplir con los Principios Comerciales de Amway.
- Ser un Empresario Amway que esté en buenos términos a discreción de Amway, incluyendo, pero sin limitar, tener un proceso de investigación por violación de los principios comerciales.

FORMACIÓN NECESARIA

Cada Diamante o nivel superior debe haber recibido la capacitación disponible en el programa Certificación de INA Virtual, que comprende los cursos detallados a continuación:

1. Curso de Estándares de Calidad para Oradores
2. Curso de Política de Entrenamientos y Eventos
3. Curso de Estándares de Comunicaciones Digitales
4. Evaluación del Programa de Certificación, cuya aprobación debe alcanzar una calificación mayor al 80%.

Los nuevos Diamantes deberán certificarse para ser oradores, a más tardar al segundo mes después de la aprobación de su calificación.

ENVÍO DE MUESTRAS DE MATERIALES DE ENTRENAMIENTO

Cada Diamante o superior debe enviar a Amway, al correo certificacionina@amway.com, para su revisión y aprobación, un mínimo de cinco Materiales de entrenamiento originales y creados por él que cumplan con los Estándares de Calidad de Contenido para Materiales de Entrenamiento y Eventos, demostrando un alto nivel de comprensión del negocio de Amway y la habilidad de proveer formación y educación de calidad. De estos cinco materiales, cuatro son obligatorios:

- 1 material sobre la presentación de la Oportunidad de Negocio,

- 1 material sobre cómo se generan ingresos en Amway,
- 1 material sobre cómo ayudar al Nuevo Empresario a ganar dinero,
- 1 charla de producto.
- 1 material de libre elección.

Amway revisará el 100% de estos materiales asegurando el cumplimiento de los Estándares de Calidad de Contenidos para Materiales de Entrenamiento y Eventos, los Estándares de Comunicaciones Digitales y los Principios Comerciales de Amway.

FIRMA DE ACUERDO DE CUMPLIMIENTO

Los Diamantes y Superiores que buscan estar certificados deben firmar un Acuerdo donde se comprometen a cumplir con todos los lineamientos de los Estándares de Calidad de Contenido, los Estándares de Comunicaciones Digitales y los Principios Comerciales de Amway.

REQUISITOS PARA MANTENER LA CERTIFICACIÓN:

- Mantenerse alineado a los Estándares de Calidad de Contenidos para Materiales de Entrenamiento y Eventos, los Estándares de Comunicaciones Digitales y la Política de Entrenamiento y Eventos.
- Colaborar con Amway en caso de requerir cualquier auditoria.
- Los Empresarios certificados deberán dar acceso a Amway a todos los eventos virtuales, presenciales, híbridos y plataformas de eventos, para que Amway, a su discreción, pueda auditar cualquier material publicado o el mensaje presentado en eventos presenciales o digitales para asegurar el cumplimiento de los acuerdos.
- Eliminar todo material existente en canales externos como páginas web, aplicaciones, entre otros, que no hayan sido aprobados por Amway e incumplan con los Estándares de Calidad de Contenidos para Materiales de Entrenamiento y Eventos, los Estándares de Comunicaciones Digitales y la Política de Entrenamiento y Eventos.

Amway podrá, a su entera discreción, cancelar o cambiar el Programa, además de suspender, cancelar la Certificación de un Empresario o exigir algo suplementario para el mantenimiento del título de Certificado. Asimismo, podrá negar la elegibilidad de un Empresario para participar del Programa, sea para obtener la primera certificación o recuperar una certificación cancelada.

PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN PARA EMPRESARIOS PLATINO HASTA ESMERALDA FUNDADOR

OBJETIVOS:

Proveer lineamientos claros sobre el manejo del mensaje al presentar la Oportunidad de Negocios y los Productos Amway, que le permita a los líderes crear mensajes de calidad generando influencia de manera positiva en sus grupos.

Conocer y aplicar la Política de Entrenamiento y Eventos, los Estándares de Calidad de Contenido y los Estándares de Comunicaciones Digitales, asegurando un manejo adecuado de los mismos como herramientas para apoyar el crecimiento del negocio y, al mismo tiempo, proteger la reputación del negocio de cada líder y la de Amway.

BENEFICIOS:

- Cumplir con uno de los requisitos para ser orador en América Latina en los eventos en los que aplique, según criterios de calificación (OE, Seminarios)
- Poder asumir el rol de organizador en un seminario o convención con el conocimiento previo de su Diamante y aprobación de Amway.
- Estar capacitado para proteger el negocio y la reputación de Amway.

REQUISITOS DE CALIFICACIÓN PARA PARTICIPAR EN EL PROGRAMA

- Haber calificado al nivel Platino o superior y actualmente estar calificado al menos al nivel de Platino.

FORMACIÓN NECESARIA

- Tomar el curso Estándares de Calidad para Oradores Amway
- Tomar el curso Política de Entrenamiento y Eventos
- Tomar el curso de Estándares de comunicaciones digitales disponible
- Tomar la evaluación del programa en INA virtual y aprobarla con una calificación mayor al 80%.

Los nuevos Platinos o nuevos Esmeraldas deberán certificarse para ser oradores, a más tardar al segundo mes después de la aprobación de su calificación.

REQUISITOS PARA MANTENER LA CERTIFICACIÓN:

- Cumplir con los Estándares de Calidad de Contenidos para Materiales de Entrenamiento y Eventos, los Estándares de Comunicaciones Digitales y la Política de Entrenamiento y Eventos.
- Colaborar con Amway en caso de requerir cualquier auditoria.
- Eliminar todo material existente en canales externos como páginas web, aplicaciones, entre otros, que no hayan sido aprobados por Amway e incumplan con los Estándares de Calidad de Contenidos para Materiales de Entrenamiento y Eventos, los Estándares de Comunicaciones Digitales y la Política de Entrenamiento y Eventos.

Como parte de los lineamientos para reuniones abiertas, seminarios y convenciones, el organizador de cualquiera de estos eventos deberá solicitar al líder el certificado de asistencia al programa de certificación para que el líder pueda ser Orador. De la misma manera, para la asignación del rol de organizador, dicho certificado deberá ser solicitado por parte del Diamante de la Comunidad de Empresarios.

Recertificación del líder:

El proceso de recertificación o actualización de la certificación solo se exigirá cuando haya cambios o actualizaciones sustanciales en las políticas o lineamientos de Amway, incluidos los siguientes:

- Principios Comerciales
- Política de Entrenamiento y Eventos de Amway
- Estándares de Comunicación Digital (DCS)
- Estándares de Calidad de Contenido

En el caso de que se requiera la actualización de la certificación debido a los cambios de dichas políticas, Amway notificará a los líderes sobre la necesidad de actualizarse a través de sus canales oficiales de comunicación.

TRANSPARENCIA DEL DINERO

Todo evento debe cumplir con las exigencias mínimas fiscales, legales, de responsabilidad civil, etc. que demanda el país en la que se desarrolla el evento. Para garantizar el buen funcionamiento y proteger a los Empresarios y la reputación de Amway, se contempla como parte del Programa la realización de auditorías a los Eventos. Es responsabilidad del Empresario Organizador del evento asesorarse con un profesional o entidad y garantizar el cumplimiento de estos requerimientos. Se incluye información de apoyo en el Anexo 3 que hace referencia a Consideraciones fiscales y legales.

Es obligatorio el cumplimiento de los requisitos legales que aplican para la ejecución de un evento en cada lugar en el que se desarrollan, por ejemplo: ambulancia, pago de permisos municipales, contratación de personal de seguridad, defensa civil, etc. Su incumplimiento puede llevar a la pérdida de autorización para el desarrollo de estos eventos, obligándose el organizador a sacar en paz y a salvo a Amway de cualquier tipo de reclamación, demanda o denuncia que el recinto pudiera interponer en contra de esta.

AUDITORIAS DE EVENTOS AMWAY

Amway, a su entera discreción, podrá auditar cualquier evento presencial, virtual, híbrido y plataformas de eventos, para garantizar el cumplimiento de los Principios Comerciales, la Política de Entrenamientos y Eventos, los Estándares de Calidad de Contenido, los Estándares de Comunicaciones Digitales (DCS) y la transparencia del dinero.

En caso de encontrar alguna inconsistencia financiera o algún mensaje inapropiado o que vaya a contramano de las Políticas anteriormente mencionadas se tomarán acciones, desde un reentrenamiento hasta la cancelación de la certificación y, por consecuencia, la suspensión de la autorización para realizar u organizar eventos, así como promover materiales educativos.

CRITERIO Y PROCESO DE AUDITORIA DE EVENTOS AMWAY

- Se realizará una auditoria de rutina una vez al año por cada Línea Diamante que organice eventos. Adicionalmente, se podrán hacer otras auditorías por anomalías detectadas, denuncias o por requerimientos de otros Empresarios.
- Las Auditorías de rutina serán pagadas por el evento 1 vez al año. En caso de requerir una auditoría adicional y de encontrar algún incumplimiento a la Política de Entrenamiento y Eventos, el pago lo realizará la línea Diamante que realiza el evento.
- Amway contará con un Proveedor de auditorías ya determinado. Sin embargo, el líder puede evaluar presentar una opción de su parte, el cual deberá cumplir con todos los requerimientos determinados por Amway y el cual podrá ser aceptado o rechazado a

entera discreción de esta, y en caso de que dicho auditor sea aceptado, será capacitado por Amway.

- Habrá una evaluación adicional hecha por el staff de Amway para los casos que necesiten mayor detalle o profundidad.
- En caso de encontrarse algún incumplimiento a lo establecido en el presente documento, Amway tomará las decisiones que considere necesarias, siguiendo los procesos existentes.

ALCANCE / DETALLE DE LAS AUDITORIAS

Para que la auditoría sea considerada satisfactoria, se deberá alcanzar un puntaje de 7 sobre 10 considerando:

- Transparencia de dinero: este factor será determinante para lograr la aprobación o desaprobación de la auditoría
- Responsabilidad del mensaje
- Registro y formalización del evento con la presentación de la tabla financiera y el estado de Pérdidas y Ganancias
- Soporte de gastos (presentación de facturas)
- Soporte de pago de utilidades a Líderes
- Cumplimiento de Política de Entrenamientos y Eventos
- Certificación de oradores y organizadores
- Cumplimiento de los Estándares de Calidad de Contenido

La revisión financiera tiene como objetivo comprobar que el cálculo del resultado del Seminario sea correcto confirmando:

- Coincidencia del ingreso del dinero en el Estado de Pérdidas y Ganancias con el ingreso confirmado por la venta de boletos
- Lista de asistentes versus listado de boletos vendidos
- Facturas de gastos versus estado de cuenta bancaria (verificación de pagos) y gastos administrativos, p. ej.: pago al contador, pago al auxiliar administrativo, papelería, pasarela de pagos virtuales, hasta un 30% del alquiler/renta de una oficina, internet mensual, hasta un 30% del monto de la factura.
- Verificación de todos los gastos en el Estado de Pérdidas y Ganancias, los cuales deben estar soportados con los respectivos comprobantes legales de cada mercado (facturas)
- Cumplimiento de las normas de protección civil aplicables a la sede organizadora (disposición local)

La revisión fiscal tiene como objetivo la revisión de facturas de gastos que cumplan con los requisitos legales y fiscales y debe asegurar:

- El cumplimiento de la presentación de las obligaciones fiscales inherentes a la organización del evento (Locales y Federales)

- Verificación de la entrega de constancias de retención de impuestos aplicables al pago a otros Empresarios de la línea de auspicio por su participación en la utilidad del evento y a oradores extranjeros que presten sus servicios, entre otros.

La revisión del mensaje tiene como objetivo una mirada preliminar sobre el cumplimiento de los Estándares de Calidad de Contenido, Estándares de Comunicaciones Digitales y de la Política de Entrenamiento y Eventos.

ORADORES Y HONORARIOS

REQUISITOS PARA SER ORADOR EN EVENTOS

- Ser o haber sido un Empresario Platino o superior alguna vez y haber cerrado el año fiscal anterior mínimo como Platino para ser orador en seminarios.
- Ser o haber sido un Empresario calificado a Diamante o superior alguna vez y haber cerrado el año fiscal anterior mínimo como Esmeralda para ser orador en convenciones
- Estar certificado
- Estar en buenos términos con Amway

REQUISITOS PARA ORADORES INTERNACIONALES EN EVENTOS DE AMÉRICA LATINA

- Ser o haber sido un Empresario Platino o superior alguna vez y haber cerrado el año fiscal anterior mínimo como Platino para ser orador en seminarios.
- Ser o haber sido un Empresario calificado a Diamante o superior alguna vez y haber cerrado el año fiscal anterior mínimo como Esmeralda para ser orador en convenciones
- Estar en buenos términos con Amway (los organizadores de eventos deberán notificar a Amway con un mes de anticipación cualquier invitación de un orador internacional para que Amway pueda verificar el cumplimiento de los requisitos).

CONDICIONES PARA EL PAGO DE HONORARIOS DE ORADORES LOCALES O INTERNACIONALES

Existe una tabla de honorarios para oradores, que contempla el valor a pagar según el nivel máximo alcanzado en Amway, el tipo de evento y el respectivo pago por hora. A continuación, se describe la manera en que se calcularán los honorarios.

- El cálculo se hará con base en el Nivel de calificación máxima alcanzada por parte del Empresario).
- Al final de cada año fiscal se actualizará el rango de cada líder, teniendo en cuenta su nivel máximo alcanzado.
- Para ser orador en seminarios, el líder Platino y superior debe estar calificado al menos al nivel de Platino.
- Para ser orador en convenciones, el líder Diamante y superior debe estar calificado al menos al nivel de esmeralda al cierre del año fiscal anterior.

TABLA DE HONORARIOS PARA ORADORES

MÁXIMO NIVEL ALCANZADO	VALOR HORA		VALOR EN SEMINARIO		VALOR EN CONVENCION	
	*MÍNIMO	**MÁXIMO	*MÍNIMO	**MÁXIMO	*MÍNIMO	**MÁXIMO
Platino a Esmeralda Fundador	USD 100	USD 200	USD 300	USD 600	Necesita haber calificado alguna vez como Diamante y cerrar el año fiscal mínimo como Esmeralda	
Diamante a Diamante Fundador	USD 450	USD 600	USD 1350	USD 1800	USD 1800	USD 2400
Diamante Ejecutivo a Doble Diamante Fundador	USD 750	USD 1200	USD 2250	USD 3600	USD 3000	USD 4800
Triple Diamante y Superior	LIBRE NEGOCIACIÓN COBRO MÁXIMO USD 6400					

* Valores mínimos sugeridos

**Valores máximos permitidos

Los organizadores de eventos podrán negociar los valores mínimos con el orador según las finanzas de su evento, pero no se podrán superar los montos máximos permitidos, en ninguna circunstancia.

La tabla anterior también aplica para el pago de oradores internacionales que den oratoria en América Latina.

Observación: la cotización del dólar se tomará en el país según la fecha de registro del evento (revisar para Argentina y Venezuela en el momento del registro).

Además de los criterios mencionados arriba, para recibir los honorarios, el orador invitado debe cumplir con los siguientes requisitos:

1. No puede ser el organizador del evento, recordando que el organizador del evento puede ser orador de su propio evento, sin embargo, no podrá recibir honorarios por eso.
2. Cuando el orador invitado no sea el organizador del evento, su grupo no podrá corresponder a más del 10% de los asistentes del evento.

ATENCIÓN:

Los organizadores son responsables de alinear a los oradores con las necesidades y mensajes del evento en cuestión, así como de revisar el contenido que presentará el orador. Esta alineación con los oradores invitados es fundamental en todos los casos independiente del origen del orador, sin embargo, para oradores invitados de otras regiones fuera de América Latina, esto es particularmente importante, puesto que ellos no están sujetos al programa de Certificación de INA Virtual para América Latina.

Los organizadores también son responsables de informar a Amway y cumplir con los requisitos del siguiente párrafo cuando un orador desee subir al escenario con un familiar.

En este caso, el familiar debe ser directo, dentro de las siguientes opciones: hijos, padres, hermanos, esposa o esposo comprobados. El nombre del familiar no puede estar presente en el folleto (flyer) del evento y este familiar no podrá recibir honorarios de orador, es decir, el pago se realizará solo al Empresario calificado y certificado. Será necesario coordinar con el familiar del orador que su presentación debe ser breve, ocupando un máximo del 15% del tiempo total de la presentación y su contenido no deberá tener conexión con el negocio.

Será responsabilidad del organizador del evento informar a Amway sobre la participación en el escenario del familiar del orador invitado, así como demostrar ante Amway el vínculo familiar mencionado anteriormente y alinear con el orador las condiciones de participación descritas en el párrafo anterior. Además, también será responsabilidad del organizador presentar al orador y al familiar de manera clara al momento de llamarlos al escenario, identificando quién es el orador efectivamente invitado, así como su nivel en el negocio, y quién es el familiar.

PLATAFORMAS DE EVENTOS Y SITIOS WEB

¿QUÉ ES UNA PLATAFORMA?

Es un sitio web o aplicación que tiene como propósito exclusivamente la venta de boletos, la promoción y la transmisión de eventos. No se permite la venta de ningún material o curso educativo.

Las plataformas para eventos tales como sitios de internet, aplicaciones móviles deben ser previamente autorizadas por Amway, quien revisará entre otras cosas, su objetivo, funcionalidad y contenido. La solicitud de aprobación deberá ser enviada formalmente al departamento de Eventos de la respectiva afiliada.

¿QUIÉNES PUEDEN SOLICITAR LA APERTURA DE UNA PLATAFORMA DE EVENTOS O SITIO WEB?

Los Diamantes y superiores certificados y recalificados al menos dos veces durante los últimos cuatro años fiscales cerrados y con situación regular frente a los Principios Comerciales de Amway.

PROCESO DE REGISTRO Y APROBACIÓN DE PLATAFORMAS DE EVENTOS

40 días hábiles antes del lanzamiento /promoción de la Plataforma, se debe enviar un correo electrónico para la respectiva afiliada con la siguiente información:

- Nombre completo de los Diamantes responsables (1° y 2° titular), el número de Empresario
- Fecha de lanzamiento de la plataforma
- Enlace y contraseña de acceso

Encuentra abajo la dirección del correo electrónico de cada afiliada en LATAM:

Brasil: eventosbr@amway.com

Colombia: eventos.colombia@amway.com

Argentina/Chile/Uruguay: eventosacu@amway.com

América Central: eventosca@amway.com

México: eventosmexico@amway.com

Venezuela: eventosvzla@amway.com

Amway revisará y evaluará la solicitud, respondiendo al Empresario solicitante en un plazo máximo de 20 días hábiles. Amway evaluará el cumplimiento de los criterios que se describen en esta política para registrar, tener y mantener una plataforma, además de los lineamientos para ofrecer opciones de inscripción y suscripción en dichas plataformas. Amway, a su exclusivo criterio, podrá autorizar o no la creación/aprobación de la plataforma.

En el caso de ser autorizado, el Empresario responsable por la organización y eventual realización de los eventos deberá cumplir con la presente Política.

CONDICIONES PARA REGISTRAR, TENER Y MANTENER LAS PLATAFORMAS

- Dar acceso permanente a todos los contenidos de las plataformas a Amway
- Mantener los criterios de calificación solicitados para la apertura
- Estar y permanecer en buenos términos con Amway
- Todos los eventos realizados y vendidos a través de las plataformas o fuera de ellas, deberán ser aprobados previamente por Amway y registrados en el sistema de registro de eventos y seguir los cálculos del plan de compensación vigente de eventos.
- Todas las plataformas deben contar con un mensaje en la página de inicio que anuncie quién puede ingresar, suscribirse y el proceso para darse de baja de la plataforma en cuestión. Por ejemplo: «Esta Plataforma permite el acceso a Empresarios de la comunidad XX, conoce los términos de suscripción y proceso para darte de baja en el siguiente enlace».
- Las plataformas deben contener el aviso de privacidad de datos correspondiente a las leyes y reglamentos locales. El incumplimiento de este punto resultará en la solicitud de baja inmediata de la plataforma, obligándose el Empresario responsable a sacar en paz y a salvo a Amway de reclamaciones presentadas en su contra por terceros.
- La plataforma garantizará que exista material educativo gratuito disponible para todos los Empresarios que formen parte de las líneas de auspicio de la plataforma y podrá ofrecer material educativo adicional para aquellos Empresarios que participen de los eventos.
- Bajo el pilar del cuidado del nuevo Empresario, cada plataforma deberá ofrecer un programa educativo básico gratuito para el segmento de nuevos empresarios de su organización, entendiéndose nuevos como aquellos empresarios que se encuentran dentro de sus primeros noventa días de ingreso al negocio. Dicho material deberá contener información sobre el Plan de Ventas y Mercadeo, los productos Amway y el Plan de Incentivos. Estos materiales podrán ser provistos por INA o deberán ser creados por cada organización y aprobados previamente por Amway.
- Cumplir con todos los lineamientos de inscripción y suscripción que se mencionan a continuación.

SUSCRIPCIÓN A PLATAFORMAS DE EVENTOS

Amway, a su entera discreción, permitirá la suscripción a las plataformas de eventos que ya hayan sido aprobadas bajo las siguientes condiciones:

- La plataforma de eventos deberá cumplir con los requisitos de seguridad, privacidad y confidencialidad de datos personales y financieros exigidas por las leyes locales.
- La suscripción deberá permitir la venta de boletos de eventos (Seminarios y Convenciones) individuales o del paquete de eventos del mes
- La plataforma deberá permitir el cese o cancelación de la suscripción inmediata cuando así lo requiera el Empresario.
- La plataforma deberá ofrecer el reembolso del dinero de la suscripción en caso de que otro Empresario así lo requiera.
- La plataforma deberá generar avisos previos de renovación de la suscripción para que los Empresarios puedan decidir si desean continuar con ella.
- El máximo permitido para la suscripción de las plataformas de eventos será de 20 dólares mensuales con un máximo de cobro anual de 180 dólares.
- No se deberá cobrar suscripción durante los meses de convención o cuando no haya eventos en el mes.
- Será obligatorio compartir con Amway (área de principios comerciales) la lista de suscriptores de la plataforma, especialmente durante las auditorías.

DISTRIBUCIÓN DE GANANCIAS

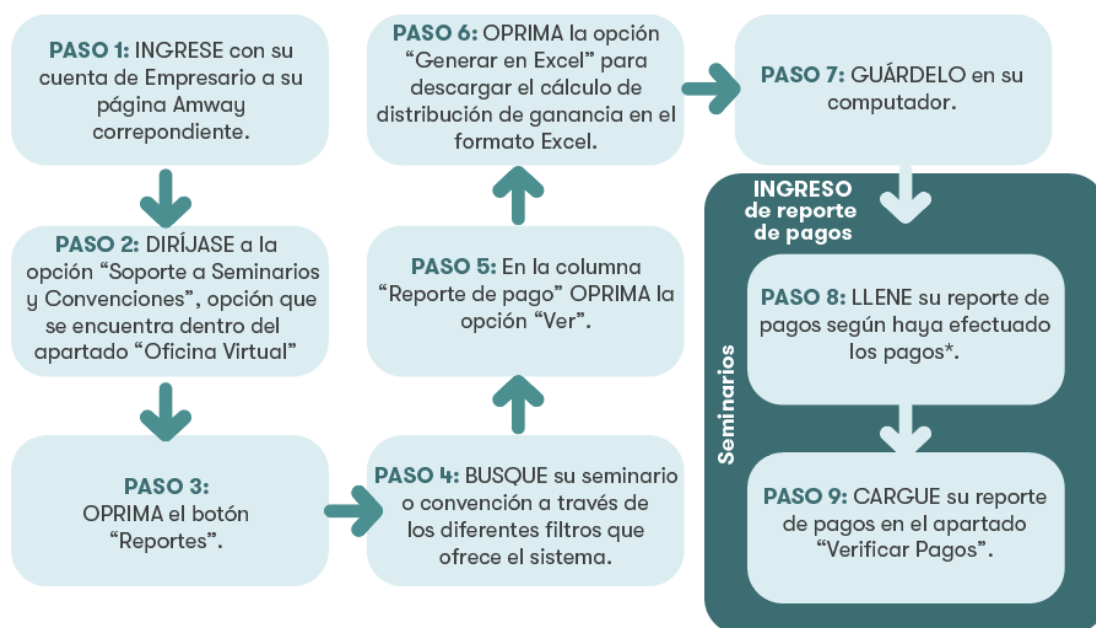
Los Seminarios y Convenciones pueden generar una utilidad que es usada por los Empresarios receptores como un recurso para promover el desarrollo del Negocio y potenciar así las ganancias generadas por el Plan de Ventas y Mercadeo. El criterio de distribución de las utilidades generadas en Seminarios y Convenciones se realiza entre aquellos Empresarios que cuenten al menos con el Nivel Esmeralda actual o superior en el momento en que se calcula dicha distribución. Dado que el modelo de las utilidades no es global, los criterios de cálculo y pago del Plan de compensación de eventos se rigen bajo las condiciones y el nivel de calificación que el Empresario tiene en América Latina.

Es responsabilidad del organizador distribuir todos los montos relacionados con el plan de compensación de eventos a los líderes receptores, sin embargo, para casos de montos muy bajos, el organizador puede acumular varios montos para realizar un solo pago. Para esta decisión se considerarán valores inferiores a USD 40.

Es responsabilidad del líder receptor de la utilidad hacer el respectivo cobro al líder organizador del evento en un periodo máximo de 3 meses.

Si el cobro no se realiza dentro de los 3 meses o si no existen sumas de valores en este período que alcancen los USD 40, el líder organizador queda libre de la obligación de pagar la utilidad al receptor y debe utilizar el valor para la realización del próximo evento.

DESCARGA de Reporte de Distribución de Ganancia - Seminarios/Convenciones



CUIDADO DEL NUEVO EMPRESARIO

BENEFICIOS A LOS NUEVOS EMPRESARIOS EN SUS PRIMEROS 90 DÍAS

Bajo el pilar del cuidado del nuevo, cada organización debe promover/ofrecer en cada evento, beneficios para la educación a los nuevos Empresarios (primeros 90 días en el negocio Amway) y reafirmar el compromiso de proteger a los nuevos con la experiencia y las inversiones iniciales asegurando que puedan ganar desde el principio.

ANEXOS

ANEXO (1)

FORMULARIO DE REGISTRO DE SEMINARIOS Y CONVENCIONES AMWAY												
Nombre del Empresario Amway Organizador del Evento (Responsable del Seminario):												
Número de Empresario Amway:												
Teléfono Fijo ()				Móvil ()				Otro ()				
Correo electrónico:												
Correo electrónico adicional:												
Nombre del Empresario Amway Diamante:												
Número del Empresario Amway Diamante:												
El proceso de seminarios incluye el compartir el resultado de los seminarios en el sistema de seminarios Amway, en caso de que usted designe a una persona a realizar este proceso, favor llene lo siguiente:												
Nombre de la persona responsable de ingresar la información en el sistema:												
Quién ingresará la información en el sistema Web ¿es Empresario Amway? SI NO												
Ingresa el número de Empresario Amway de la persona designada:												
Teléfono fijo ()				Móvil ()				Otro ()				
Correo electrónico para recibir notificaciones:												
Correo electrónico adicional:												
INFORMACIONES DEL SEMINARIO/CONVENCIÓN A REGISTRAR												
Plaza del Seminario/Convención (ciudad):												
Estado / Departamento / Región / Provincia:										País:		
Organización de Empresarios Amway:												
En caso de organizar eventos en más de una ubicación, favor llenar la siguiente tabla:												
Ciudad/Provincia	Ene	Feb	Mzo	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Indicar con una X, el mes de realización del seminario												

ANEXO (2)

FORMULARIO DE ESTADO DE RESULTADOS

Estado de resultados Seminario/Convención

Estado de resultados

Ubicación del evento (Ciudad, País): _____

Fecha del evento: _____

Nombre del Responsable del Evento: _____

Número de Empresario Amway: _____

Diamante auspiciador: _____

Número de Empresario Amway del Diamante auspiciador: _____

Nombre de la organización de Empresarios Amway: _____

Concepto	Moneda Local	US Dollars	
Ingresos Totales	\$	-	\$ -
Descripción de Gastos Directos			
Salón del Evento	\$	-	\$ -
Oradores	\$	-	\$ -
Producción / Renta de equipo de Audio	\$	-	\$ -
Inserte otro gasto aquí	\$	-	\$ -
Inserte otro gasto aquí	\$	-	\$ -
Inserte otro gasto aquí	\$	-	\$ -
Inserte otro gasto aquí	\$	-	\$ -
Inserte otro gasto aquí	\$	-	\$ -
Total de Gastos	\$	-	\$ -
Utilidad	\$	-	\$ -

Tipo de Cambio \$ 1.00
(Moneda Local - USD)

ANEXO (3)

CONSIDERACIONES FISCALES Y LEGALES

Obligaciones de los Empresarios

1. Llevar la contabilidad.
2. Retenciones de pagos al extranjero y emisión de constancias y declaraciones.
3. La presentación de declaraciones de impuestos ante las respectivas autoridades fiscales de cada País por conceptos tales como (variando de mercado a mercado la periodicidad de las declaraciones entre mensuales, bimestrales, cuatrimestrales y todos tienen en común la declaración anual):
 - El ingreso del bono
 - Los impuestos que se retengan
 - En el caso de México y Costa Rica, declaraciones adicionales anuales de corte informativo.
4. Revisar implicaciones específicas en cada País referentes a la posibilidad de convertirse en Grandes contribuyentes y sus respectivas implicaciones de obligaciones fiscales adicionales por los ingresos provenientes de la organización de la convención.
5. Contar con la documentación contable y fiscal por lo menos 5 años (en caso de México).
(*) Adicional a otras obligaciones de carácter a nivel local.

ANEXO (4)

CARTAS PARA ACUERDO CON ORADORES INVITADOS (ACUERDO ENTRE EMPRESARIO ORGANIZADOR DE EVENTO Y ORADOR INVITADO)

Fecha _____

Apreciados _____

_____ y _____
Es un honor para _____ (la Comunidad de Empresarios o Empresario que invita), invitarlos como oradores para nuestra próxima Convención el día _____ (fecha del evento) en la ciudad de _____, donde queremos que nos compartan sobre su historia y técnica en el negocio, temas que estamos seguros serán inspiradores para todos los Empresarios Amway. Es importante que su intervención esté enmarcada dentro de los Principios Comerciales para Oradores de Amway y los Estándares de Calidad de Contenidos para Materiales de Entrenamiento y Eventos, con un mensaje claro, responsable y positivo dirigido al mercado.

Con el propósito de agilizar el trámite de pago correspondiente a su servicio, agradecemos nos confirme su aceptación, antes del _____ (día /mes) del presente año haciéndonos llegar los siguientes documentos y la siguiente información:

1. Devolver firmado el documento "CONTRATO DE OBRA POR ENCARGO Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR", en el cual nos autoriza a usar la oratoria que usted compartirá durante el evento, con el fin de generar un material que pueda ser utilizado por el Instituto de Negocio Amway para apoyo y entrenamiento de los Empresarios de Latinoamérica. El uso o publicación de este material queda a discreción de Amway Latín América, S.A. de C.V.

2. Valor Bruto del pago: De acuerdo con el tamaño del Evento y al acuerdo establecido, los honorarios por esta participación serán _____ (valor bruto) y _____ (valor neto con especificación y desglose de impuestos y retenciones).

3. Una vez efectuado el evento debe emitir Factura o Cuenta de Cobro a nombre de _____

(Nombre de la organización con identificación tributaria) y enviarla por correo electrónico o a la _____ (dirección). El pago se realizará por medio de una transferencia, en la cuenta bancaria que usted registre en el cuadro relacionado a continuación con título "Reconfirmación Datos Bancarios", haciéndose efectivo 15 días después de realizado el Evento y con previa radicación de su factura o Cuenta de Cobro en nuestras oficinas. Agradecemos tener en cuenta estos tiempos que son los necesarios para poder registrar los movimientos contables.

Reconfirmación Datos Bancarios:**4. BANCO INTERMEDIARIO**

4.1 Titular de la cuenta o Beneficiario _____

4.2 # SWIFT _____

4.3 #ABA _____

4.4 Documento de identidad del beneficiario: _____

4.5 Nombre del Banco _____

4.6 Ciudad: _____ País: _____

4.7 Dirección del Banco: _____

4.8 N° de Cuenta Bancaria: _____

5. BANCO BENEFICIARIO

4.9 Titular de la cuenta o Beneficiario _____

4.10 # SWIFT _____

4.11 #ABA _____

4.12 Número de Pasaporte del beneficiario: _____

4.13 Dirección del Beneficiario: _____

4.14 Teléfono del Beneficiario: _____

4.15 Nombre del Banco: _____

4.16 Ciudad: _____ País: _____

4.17 Dirección del Banco: _____

4.18 N° de Cuenta Bancaria: _____

6. IMPUESTOS EN PAÍS:

Por disposiciones fiscales de la legislación (país) a todas las personas extranjeras se les debe aplicar una retención del _____ (valor a retener) a su factura o cuenta de cobro. Con excepción, en su caso, por tener residencia en

_____ (nombre del país), la retención aplicada será de _____ (escribir valor%) , gracias al acuerdo existente de ventajas fiscales de Retención de Impuesto sobre la Renta, entre su país y el nuestro. Para hacer efectivo este descuento, agradecemos adjunte a este documento el certificado de residencia emitido por la respectiva autoridad de su país.

Con respecto a los traslados desde su ciudad de residencia a la ciudad del evento, _____ (nombre organización) cubre los gastos de tiquetes aéreos, agradecemos considerar que una vez se emitan dichos tiquetes según el itinerario suministrado por ustedes, cualquier diferencia en tarifa o penalidad generada por cambios en el itinerario, deberá ser asumida por ustedes. Por lo tanto, gentilmente solicitamos revisar sus tiquetes una vez les sean enviados a su correo electrónico y estar atentos a las fechas, horas de vuelo y aeropuertos de su itinerario.

Nombre de quien invita

Firma de Empresario que organiza e invita

Nombre orador

Firma Aceptación Orador Invitado

ANEXO (5)

ACUERDO DE CUMPLIMIENTO DE LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD DE CONTENIDO PARA MATERIALES DE ENTRENAMIENTO Y EVENTOS Y POLÍTICA DE ENTRENAMIENTO Y EVENTOS DEL INSTITUTO DE NEGOCIOS AMWAY (INA)

Los Empresarios Amway (ABOs), los organizadores de eventos (OEs) y los conferencistas que representen el negocio Amway deberán cumplir con los Estándares de Calidad de Contenido para Materiales de Entrenamiento y Eventos (QAS) así como con la Política de Entrenamientos y Eventos, según sean modificados por Amway de forma ocasional a través de sus canales de comunicación para los Empresarios Amway. La aprobación de materiales de capacitación según este Acuerdo es exclusivamente para producción y promoción en la región de América Latina donde operan las filiales Amway. Los ABOs, los OEs, y los conferencistas no deberán vender ni promover la venta de ningún material de capacitación. Los ABOs, los OEs, y los conferencistas no deberán distribuir materiales de capacitación a menos que y hasta que dichos materiales estén registrados en la Herramienta de Administración de Materiales del INA a través del Programa de Acreditación y Certificación o que estén aprobados de alguna otra forma por INA.

Los EOs, los ABOs, y los conferencistas deberán realizar todo esfuerzo comercialmente razonable para garantizar que las personas a quienes ellos autoricen para promover los materiales de capacitación o contraten en calidad de conferencistas cumplan con todas las leyes y regulaciones aplicables con respecto a dicha actividad o a sus obligaciones bajo este acuerdo, incluidos los QAS, y todas las demás reglas y políticas de las filiales Amway relevantes en las cuales dichos materiales de capacitación estén disponibles en la región de América Latina.

En consideración por participar en el Programa de Acreditación y Certificación del INA, el que suscribe _____ [ABO/OE/CONFERENCISTA]

(el "Certificador"), acepta y reconoce que se exige cumplir con este Acuerdo, los QAS, la Política de Entrenamientos y Eventos, y todas las demás reglas y políticas de las filiales Amway relevantes en las cuales los materiales de capacitación estén disponibles en la región de América Latina. El Certificador garantiza que todas las declaraciones hechas en este Acuerdo son veraces y precisas. El firmante suscrito declara y garantiza que tiene la debida autorización para concertar este Acuerdo. Este Acuerdo es ejecutado por el Certificador, pretendiendo dependencia al respecto por parte de Amway y sus sucesores y cesionarios.

Firma del Certificado

Fecha

Título

Firma de Amway

Fecha

Título

ANEXO (6)

CONTRATO DE OBRA POR ENCARGO Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

(Contrato entre Amway y Orador invitado)

_____(Nombre oradores invitados), fueron contratados y dirigidos por Amway Latin America, S.de R.L. de C.V. ("Amway"), con sede social en Blvd. Díaz Ordaz 123, Col. Rincón de Santa María 64650 Monterrey, N.L., México, con el fin de crear determinadas obras para Amway, creó:

_____(Oratoria)

_____(Convención)

_____(ciudad del evento)

_____(nombre del evento) (si aplica)

Copias de las cuales se adjuntan al presente como Anexo A de ser posible (en adelante denominadas las "Obras"). Por una contraprestación a título oneroso, de cuya recepción se deja constancia, el Cedente cede a Amway todos los derechos de autor y demás tipos de derechos (que incluyen el derecho a iniciar acciones legales por infracciones pasadas, presentes o futuras de las Obras) con respecto a cada una de las Obras (y toda modalidad física de ellas) para utilizar en cualquier formato o medio, mediante cualquier sistema, procedimiento o método, y de cualquier modo que Amway eligiese, en todo el mundo durante el período de vigencia de los derechos, que incluyen, por ejemplo, los siguientes:

- A.** Reproducción, es decir, el derecho de realizar copias o grabar las Obras, de manera directa o indirecta, total o parcial, temporal o permanente, en cualquier medio o soporte, y mediante cualquier sistema o procedimiento que permitiesen su comunicación y/o la obtención de copias de una parte, de secciones o de la totalidad de las Obras. La digitalización de la Obra, así como su almacenamiento en formato digital en un medio electrónico también se considerarán reproducción.
- B.** Distribución, es decir, poner a disposición del público el original, copias o reproducciones de las Obras, de modo que puedan estar en circulación como objetos tangibles en cualquier medio o formato, y mediante cualquier sistema o procedimiento, por medio de venta, alquiler, préstamo u otros medios de transferencia temporal o permanente de titularidad, tenencia o uso para cualquier finalidad lícita, lo que incluye expresamente poner a disposición del público copias en cualquier sistema o formato.
- C.** Comunicación pública, es decir, toda acción que permita, mediante cualquier soporte o formato, y mediante cualquier sistema o procedimiento, que varias personas tengan acceso a las Obras, sin que sea necesaria la distribución previa de copias tangibles a cada persona, sin cargo alguno o por medio de suscripción, ya sea mediante el pago de una cuota de admisión o no, o mediante cualquier otro sistema de acceso libre o restringido. La comunicación pública incluye, pero no se limita a, realizar actuaciones en público, exhibir muestras al público y poner a disposición del público en internet.
- D.** Derechos de transformación, es decir, la adaptación o transformación de las Obras, de modo que se obtenga una obra diferente.

A los fines de este acuerdo, "Medios" significa todos los medios que existen en la actualidad y que se desarrollarán con posterioridad (si la legislación aplicable permite la cesión de derechos de PI para medios futuros), que incluyen, pero no se limitan a:

- 1.** Televisión, es decir, el derecho de transmitir, emitir y mostrar las Obras por televisión abierta y televisión encriptada, la cual requiere de cierta forma de pago para tener acceso a ella, que incluye televisión de alta definición, digital y analógica, video a la carta (NVOD, por sus siglas en inglés), pago por visión (PPV) y servicios de suscripción básicos y con recargo, ya sea que la transmisión sea terrestre, satelital, por cable o por cualquier otro medio.
- 2.** Radio, es decir, el derecho de producir y transmitir ya sea por radio o cualquier otro sistema, versiones solo de audio de las Obras o de cualquier adaptación de ellas.

3. Internet, otras redes informativas y todos los medios electrónicos, analógicos y digitales, que se conocen en la actualidad o que se desarrollarán con posterioridad, si así lo permitiese la legislación aplicable, que incluyen, pero no se limitan a, dispositivos habilitados para internet u otras redes informativas, dispositivos móviles, redifusión multimedia, sitios web (que incluyen, pero no se limitan a, sitios web de terceros), webisodios, blogs y micro blogs, ya sea en sitios web de acceso libre o restringido (por ejemplo, sitios web protegidos con contraseña).

4. Formato DVD y CD, o cualquier otra modalidad física de audio o audiovisual en la que se puedan reproducir las Obras.

5. Todas las formas impresas incluyen, pero no se limitan a, revistas, diarios, catálogos, folletos panfletos, hojas de ventas y piezas impresas similares.

El Cedente renuncia al derecho de examinar o aprobar cualquiera de los usos de las Obras. Amway podrá alterar las Obras según considere necesario para adecuarlas a tales usos, y se le concede el derecho de utilizar la Obra alterada en la misma medida en que se indicó con anterioridad.

El Cedente renuncia a los derechos morales que pudieran corresponderle conforme a las leyes de cualquier país o estado si así lo permitiesen las leyes de ese país o estado. Si la legislación aplicable no permitiese renunciar a los derechos morales, el Cedente también acepta ejercer tales derechos con respecto al uso normal de las Obras por parte de Amway.

Amway podrá transferir el derecho de utilizar las Obras que se le concede en virtud de la presente, u otorgar sublicencias de aquel, ya sea de manera parcial o total, a terceros, que incluyen, pero no se limitan a, Alticor Inc., sus filiales, sucesores, agentes, licenciarios, causahabientes y quienes actúen de conformidad con su permiso o autorización.

El Cedente declara y garantiza que es el único autor de cada Obra y que no realizó ninguna cesión, transferencia ni licencia previas de ninguno de los derechos a las Obras que contradijesen la presente Cesión. El Cedente también declara y garantiza que tiene pleno derecho a conceder los derechos establecidos en el presente Acuerdo. El Cedente también declara y garantiza que las Obras y sus usos no infringen el derecho de autor ni ningún otro derecho de propiedad intelectual de terceros.

El presente Acuerdo se registrará de acuerdo con las leyes de México, independientemente de los principios de conflictos de leyes, solo podrá modificarse mediante un escrito firmado por las partes, constituye la totalidad del acuerdo entre las partes con respecto al objeto de la presente, y es vinculante para los sucesores y causahabientes de las partes. Las partes (a) convienen que los litigios que surgiesen en virtud de este Acuerdo se resolverán solo en los tribunales de Monterrey; (b) aceptan la competencia de esos tribunales; y (c) renuncian a presentar cualquier argumento que sostenga que tales tribunales no se encuentran en la jurisdicción adecuada.

En representación del Cedente

En representación de Amway

Nombre oradora

Nombre orador

Fecha del evento

Fecha del evento