



Plan de Ventas y Marketing 2021

Año fiscal 2021 de los Empresarios | Vigente a partir del 1 de septiembre de 2020

Amway

Contenido

Gana con Amway Para los Nuevos Empresarios.	03
---	-----------

Compensaciones Amway Conforme alcances nuevos niveles, ¡tus ganancias aumentan!	09
--	-----------

Reconocimiento de Calificaciones Globales Reconocer un liderazgo rentable y sustentable.	14
---	-----------

Gana con Amway



Gana por vender y construir negocios balanceados en lateralidad y profundidad.

- Rich DeVos, Cofundador de Amway

EN UN VISTAZO

Construye un negocio saludable y maximiza tus ganancias con el Plan de Ventas y Marketing y otros incentivos y reconocimientos .

#	Plan de Ventas y Marketing	
#	Compensación de Desempeño	Hasta un 21% del VN
#	Margen de Venta	Hasta un 43%

Por favor, consulta la Guía de Referencia del Negocio de tu mercado para conocer más detalles.

TRES FORMAS DE GANAR CON LA VENTA DE PRODUCTOS

A través de tu negocio Amway™, puedes ofrecer un amplio portafolio de productos de alta calidad. Al vender estos productos a tus clientes puedes ganar dinero y recompensas mensuales.

1. Margen de Venta

Al vender productos Amway™ a tus clientes por el precio de venta sugerido, te puedes quedar con la diferencia entre el precio de venta y el de costo del Empresario.

PRECIO DE VENTA SUGERIDO

- COSTO DEL EMPRESARIO

= MARGEN DE COMERCIALIZACIÓN

¡Gana más con cada venta!

2. Compensaciones del Plan de Ventas

Ganas puntos sobre todos los productos que vendes. Estos puntos se suman para determinar las compensaciones mensuales del Plan de Ventas y Marketing. Si decides construir un equipo y auspiciar a otros Empresarios, puedes ganar puntos sobre las ventas que ellos hagan también.

TUS PUNTOS

+ PUNTOS DE LAS LÍNEAS DESCENDENTES

= COMPENSACIONES

Recompensas mensuales.

3. Comienza a vender con los Favoritos para Ganar

Cada venta de producto puede ayudarte a ganar más con el Plan de Ventas y Marketing. Los Productos Favoritos para Ganar son productos con los que es más fácil empezar. Estos productos campeones de venta y que son tendencia de cada categoría de Amway™ atienden a una gran variedad de necesidades de los clientes. Cada producto de los Favoritos para Ganar ha sido diseñado para que sea sencillo venderlo por tener alguna de estas tres importantes ventajas: permite dejar muestras, son excelentes para demostraciones y permiten sustituir otras marcas.

Puedes enfocarte en una o más marcas de calidad, solo depende de ti.

DESCUBRE MÁS PRODUCTOS EN AMWAY.COM.AR dentro del menú de Nuevos Empresarios

Encuentra cursos para ayudarte a construir tu negocio en cada etapa.
amway.com.ar/capacitación

PV Y VN

Todos los productos tienen asignado un PV (valor en puntos) y un VN (volumen de negocio), los cuales ganas al vender los productos.

Esos números se usan para calcular las compensaciones e incentivos, tales como el Compensación de Desempeño.

COMPENSACIONES MENSUALES SOBRE TU VOLUMEN

Tu negocio te puede ayudar a ganar compensaciones todos los meses. Amway calcula las compensaciones mensuales para ti con base en el PV y el VN que tú y tu equipo generan al vender productos a los clientes y también al comprarlos para uso personal.

Compensación de Desempeño Personal

Lo ganas sobre el volumen personal que generas al vender productos a clientes y también al comprarlos para uso personal.

Para determinar tu Compensación de Desempeño, suma tu PV personal al PV transferido hacia arriba por tus líneas frontales y consulta la tabla a continuación.

Cómo se calcula:

VN PERSONAL MENSUAL
x PORCENTAJE DE LA COMPENSACIÓN DE DESEMPEÑO
= COMPENSACIÓN DE DESEMPEÑO PERSONAL

Tabla de la Compensación de Desempeño

Si tu PV mensual es:	Tu Compensación de Desempeño Mensual es:
10,000 ó más	21% de tu VN
7,000 - 9,999	18% de tu VN
4,000 - 6,999	15% de tu VN
1,800 - 3,999	12% de tu VN
600 - 1,799	9% de tu VN

Compensación Diferencial

Se paga con base en la diferencia entre el porcentaje de tu Compensación de Desempeño y el porcentaje de la Compensación de Desempeño de un Empresario de tu línea frontal. Esta compensación se calcula separadamente para cada frontal.

Cómo se calcula:

$$\begin{aligned} & \text{(TU PORCENTAJE DE COMPENSACIÓN – EL PORCENTAJE DE COMPENSACIÓN DE} \\ & \text{TU FRONTAL)} \\ & \times \text{VN DE GRUPO DE TU FRONTAL} \\ & = \text{COMPENSACIÓN DIFERENCIAL} \end{aligned}$$

CREA TU EQUIPO

Tus clientes y otras personas que conoces pueden interesarse por empezar un negocio Amway™. Tú puedes auspiciarlos y ganar compensaciones e incentivos adicionales cuando ellos vendan productos Amway™ y los compren para uso personal.

El negocio de Mia está empezando a crecer. Ella ya utiliza los productos Amway™ y también los vende a sus amigos y familiares para atender a sus necesidades. Ahora ella quiere ganar aún más para poder pagar sus cuentas y tener algo de dinero extra. Así que decide auspiciar a algunos amigos para que empiecen sus propios negocios Amway™ y también vendan productos.



DESARROLLA UN NEGOCIO EQUILIBRADO PARA TENER MÁS GANANCIAS Y RECONOCIMIENTO

Los Empresarios Amway pueden maximizar sus ganancias del Plan de Ventas y Marketing al construir estructuras en balance con anchura y profundidad.

Entre mas anchura tenga el Empresario en su organización, más rentable va a ser su negocio. Los Nuevos Empresarios pueden enfocarse en una línea fuerte y tener muy poco o nada de anchura en su negocio y esto va a impactar su ingreso.

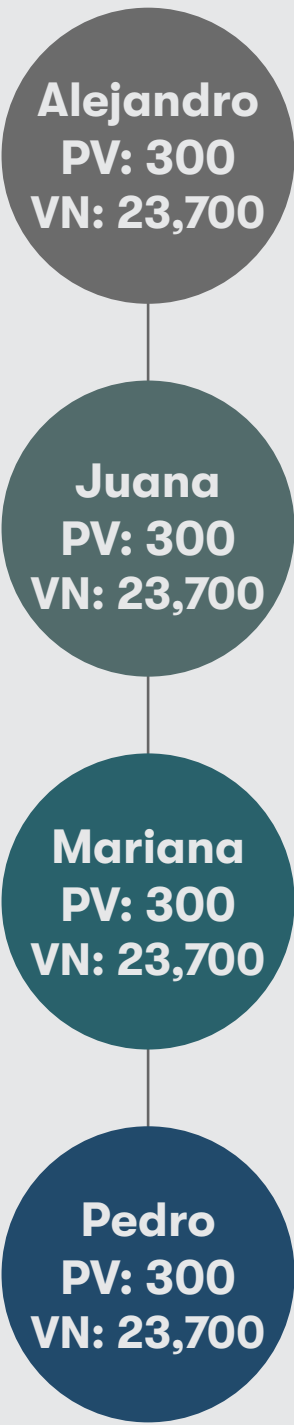
Tres es un número realista de líneas para un que un nuevo Empresario maneje su negocio desde el inicio. Es importante que se aclare que 3 es el mínimo, los Empresarios pueden construir más anchura y solidificar la salud de la estructura de su negocio e incrementar su negocio. Añadir profundidad al agregar volumen y Empresarios a una línea ayuda a asegurar la estabilidad de esa pierna.

Los datos sugieren que los negocios con al menos 3 líneas sólidas pueden convertirse a Platinos más productivos, rentables y sustentables.

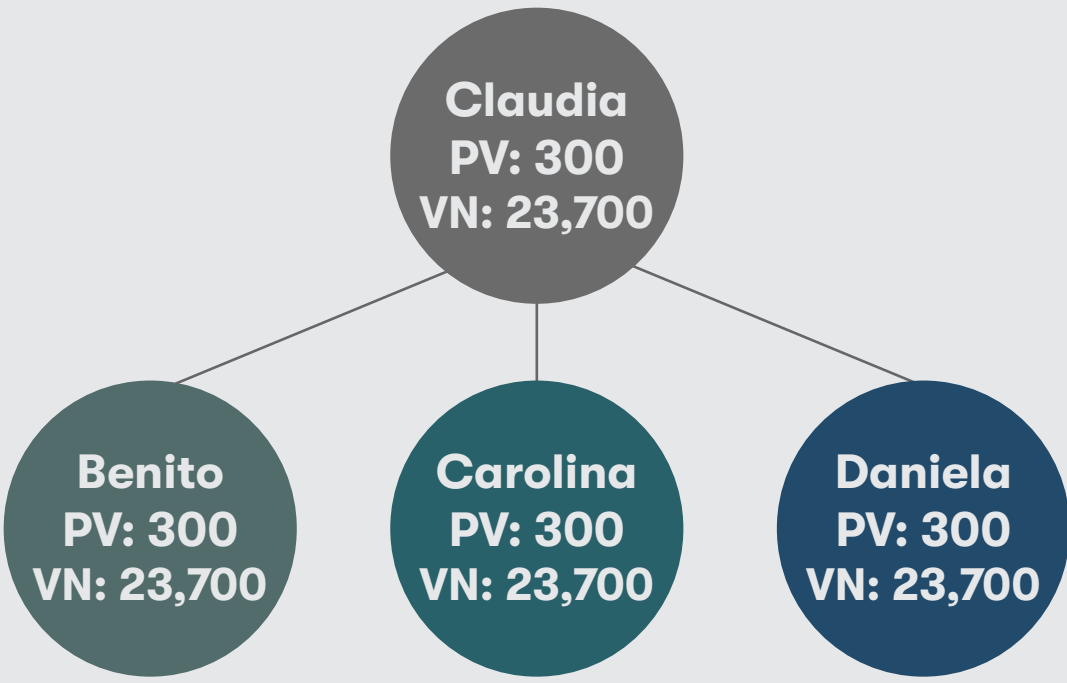
Gana Construyendo

Con el mismo nivel, no siempre se obtienen las mismas ganancias.

NIVEL 9%
PG 1,200
COMPENSACIÓN \$1,175.00



NIVEL 9%
PG 1,200
COMPENSACIÓN \$7,096.00



Valores en moneda local estimados para fines representativos.

CONOCE LOS CONCEPTOS CLAVE

Por favor, consulta tu Guía de Referencia del Negocio y tu línea ascendente para conocer más detalles. Usa esta sección como una guía práctica.

Punto Valor (PV)

El Punto Valor es el valor unitario que se asigna a cada producto. El PV total asociado al volumen mensual de tu grupo es trazado para determinar tu rango en la Compensación de Desempeño. Mientras mayor sea tu PV, mayor será tu porcentaje (hasta un 21%) usado para calcular tu compensación.

Volumen de Negocio (VN)

El volumen de negocio es un valor en dólar asignado a cada producto. El VN total asociado a tu volumen mensual se multiplica por el porcentaje de la tabla de la Compensación de Desempeño para determinar tu Compensación de Desempeño bruta.

Pierna

Cuando un Empresario registra a otra persona y la ayuda a construir un equipo, se forma una «pierna» en la Línea de auspicio (LOS, sigla en inglés).

Año fiscal del Empresario (AF)

1 de septiembre a 31 de agosto.

Negocio equilibrado

Los Empresarios pueden construir un negocio equilibrado vendiendo productos a los clientes y ayudando a sus Empresarios auspiciados a hacer lo mismo.

Incentivos discrecionales

Incentivos o recompensas ofrecidos a los Empresarios, a criterio de Amway, y que pueden cambiar a lo largo del tiempo.

Esos incentivos y recompensas son separados y complementan el Plan de Ventas y Marketing.

Plan de Ventas y Marketing

Por favor, consulta tu Guía de Referencia del Negocio para conocer más detalles.

**El futuro es tuyo -
ve por él.**

Jay Van Andel, Cofundador de Amway.

Compensaciones Amway



Amway se enorgullece de sus Empresarios Amway triunfadores. Conforme alcances nuevos niveles de reconocimiento, tus ganancias también aumentarán.

El Plan de Ventas y Marketing de Amway tiene como objetivo recompensar a los Empresarios Amway en proporción al esfuerzo que dedican a la venta de los productos y a la capacitación de nuevos Empresarios Amway, a quienes auspician para este negocio.

No debes adquirir cantidades excesivas de Productos Amway con el fin de lograr calificar para Premios y Recompensas más altas. Amway puede indagar sobre las compras realizadas por cualquier Empresario Amway y sobre las de los Empresarios Amway de su Línea Descendente. Las prácticas irregulares de compra infringen los Principios Comerciales.

En caso de que Amway tenga alguna duda sobre la calificación de un Empresario Amway, Amway puede suspender temporalmente o posponer el Reconocimiento de dicha calificación, hasta que la situación se haya esclarecido satisfactoriamente a juicio de Amway.

Los Empresarios Amway son elegibles para recibir los Premios que se detallan a continuación, únicamente la primera vez que los Empresarios Amway alcancen un nuevo Distintivo.

VOLUMEN DE PREMIO (PV AWARD)

El Volumen de Premio es el total de todos los puntos personales de un Empresario Amway y los Puntos de todos los Empresarios Amway que no están al 21% en su grupo.

El cálculo del total de Puntos de Grupo no incluye:

- Los Puntos (P) de todos los Empresarios Amway Descendentes calificados al 21% (sin importar si son Platino o no).
- Los Puntos (P) de todos los Empresarios Amway entre él y cualquier Línea Auspiciada Localmente (Foster) al Nivel de Liderazgo del 21% en el mismo mes.

VOLUMEN DE EQUIVALENCIA

Si uno o más de los grupos Auspiciados califica al Nivel de Desempeño del 21% durante 10 u 11 meses y genera al menos 144,000 Puntos de Grupo al término del Año Fiscal, este grupo se considera calificado por los 12 meses en virtud del Volumen de Equivalencia.

COMPENSACIÓN DE LIDERAZGO

El propósito de la Compensación de Liderazgo es incentivar a los Empresarios que demuestran habilidades de Liderazgo al desarrollar Grupos que califiquen al 21% en Línea Descendente. Es una Recompensa que es igual al 6% del Valor de Negocio de las Líneas Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%.

1. Para obtener la Compensación de Liderazgo se debe Auspiciar personalmente a una Línea que haya alcanzado el Nivel de Desempeño del 21% y generar al menos 4,000 Puntos de Grupo laterales durante el mismo mes, o tener dos Líneas personalmente Auspiciadas que hayan alcanzado el Nivel de Desempeño del 21% durante el mismo mes. Debes generar al menos 150 Puntos Personales para recibir esta Compensación.
2. Los Empresarios Amway que califiquen para la Compensación de Liderazgo la podrán recibir en base a los siguientes criterios:

- a) Obtendrás toda la Compensación de Liderazgo generada en cualquier mes, si mantienes 10,000 o más Puntos de Grupo (incluyendo tus Puntos Personales) y tienes una o más Líneas personalmente Auspiciadas que hayan alcanzado el Nivel de Desempeño del 21% en un mes.
- b) Obtendrás parte de la Compensación de Liderazgo generada en cualquier mes, si el total de tus Puntos y los del Grupo está entre 4,000 y 9,999 Puntos y tienes una sola Línea o más personalmente Auspiciada que haya alcanzado el Nivel de Desempeño del 21%, o si tienes menos de 4,000 Puntos de Grupo (incluyendo el tuyo) y has auspiciado personalmente a dos o más Líneas que hayan alcanzado el Nivel de Desempeño del 21% en un mes y haber generado al menos 150 Puntos Personales.
- c) No recibirás nada de la Compensación de Desempeño si sólo has Auspiciado a una Línea que haya alcanzado el Nivel de Desempeño del 21% en un mes y los Puntos de Grupo (incluyendo el tuyo) es menor de 4,000.

La siguiente tabla ilustra el criterio que se considera para recibir la Compensación de Liderazgo:

Nivel de Desempeño	Líneas Calificadas	El Empresario Amway recibirá:
21%	1 ó más	Todo
Al menos 15% o superior	1 ó más	Parte
< 15%	2 ó más	Parte
< 15%	1	Nada

COMPENSACIÓN FOSTER

Es una recompensa monetaria como la Compensación de Liderazgo que proviene de una Línea de Auspicio Foster que al generar la Compensación de Liderazgo lo divide en 4% para la Línea Local y 2% para la Línea Internacional.

Debes generar al menos 150 Puntos Personales para recibir esta Compensación.

La siguiente tabla ilustra el criterio que se considera para recibir la Compensación Foster:

Nivel de Desempeño	Líneas Calificadas	El Empresario Amway recibirá:
21%	1 ó más	Todo
< 21%	2 ó más	Parte
< 21%	1	Nada

COMPENSACIÓN RUBÍ

Esta Compensación del 2% se otorga a los Empresarios Amway Platino calificados por generar 20,000 Puntos de Grupo o más, incluyendo el Volumen Personal durante un mes excluyendo los puntos (P) de cualquier Platino reconocido que no esté al 21% ese mes. Debes generar al menos 150 Puntos Personales para recibir esta Compensación.

- Incluye el Volumen Personal del Empresario Amway.
- Incluye el Volumen del Grupo Descendente que no se encuentre calificando al Nivel de Desempeño del 21% .
- Excluye el Volumen de los Grupos Auspiciados Internacionalmente.
- Excluye el Volumen de los de los Platinos de las líneas descendentes, independientemente de sí ese mes están al 21% en la Tabla de Desempeño o no, y su Grupo.

COMPENSACIÓN MENSUAL DE PROFUNDIDAD

Es igual al 1% del Volumen de Negocio (VN) de los Empresarios calificados en Línea Descendente al Nivel de Desempeño del 21% en segunda generación hasta e incluyendo el Volumen del siguiente Empresario que sea receptor de esta Compensación y sus frontales.

Debes generar al menos 150 Puntos Personales para recibir esta Compensación y tener tres Líneas Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%.

COMPENSACIONES ANUALES

Como parte del Plan de Ventas y Marketing, cada año, Amway destina un monto para el pago de tres Compensaciones Anuales los cuales son: Esmeralda, Diamante y Diamante Plus. Existe un fondo para el pago de cada una de estas tres Compensaciones, las cuales reciben una cantidad igual a 1/4 de 1% (.0025) del Valor de Negocio (VN) total generado por Amway de Argentina en el Año Fiscal.

Las Compensaciones Anuales son pagadas a todos aquellos Empresarios que cumplen con los requisitos de elegibilidad y son pagadas en proporción al número de Líneas y al número de meses calificados. Adicionalmente, los fondos de Compensación Anual Esmeralda y Compensación Anual Diamante incluyen 1/4 de 1% (.0025) del Volumen Internacional Calificado. Adjunto encontrarás una descripción de cómo cada uno de los fondos de Compensaciones Anuales son calculados.

COMPENSACIÓN ANUAL ESMERALDA

Los Empresarios Esmeralda y Niveles Superiores Calificados que auspicien personalmente o localmente (Foster) a tres Líneas cada una calificado al Nivel de Desempeño del 21% durante seis meses del Año Fiscal, podrán recibir la Compensación Esmeralda sobre el Volumen generado localmente así como el Volumen Internacional de los grupos calificados al final del año calendario.

Al final del Año Fiscal, Amway identifica todo el Volumen Internacional calificado y lo asigna al Auspiciador Internacional correspondiente y paga la Compensación Anual Esmeralda a ambos, al Auspiciador Internacional y al Auspiciador Local (Foster). El fondo total de la Compensación Anual Esmeralda es distribuido entre los participantes elegibles de acuerdo con la fórmula mostrada en la tabla “Reparto de Ganancias Esmeralda, Tabla de Compensaciones Esmeralda y Diamante” al final de esta sección.

COMPENSACIÓN ANUAL DIAMANTE

Los Empresarios Diamante y Niveles Superiores Calificados que Auspicien personalmente o localmente (Foster) a seis Líneas cada una calificando al Nivel de Desempeño del 21% durante seis meses del Año Fiscal, podrán recibir la Compensación Diamante sobre el Volumen generado localmente así como el Volumen Internacional de los grupos calificados. El fondo total de la Compensación Anual Diamante es distribuido para los participantes elegibles de acuerdo con la fórmula mostrada en la tabla “Reparto de Ganancias Esmeralda, Tabla de Compensaciones Esmeralda y Diamante”.

COMPENSACIÓN ANUAL DIAMANTE PLUS

Los Empresarios Diamante y Niveles Superiores Calificados que Auspicien personalmente o localmente (Foster) a siete o más Líneas Localmente cada una calificando al Nivel de Desempeño del 21% durante seis meses del Año calendario, podrán recibir la Compensación Anual Diamante Plus al final del Año calendario. La distribución de los fondos para la Compensación Anual Diamante Plus es calculada de acuerdo con la tabla que se muestra al final de esta sección.

En caso de que dichos fondos basados en la tabla muestren un excedente en el monto total – o excedan el monto total disponible – entonces todos los pagos aumentarán o disminuirían en forma prorrateada hasta que el monto distribuido sea igual a los fondos disponibles.

Tabla de Compensación Anual Diamante Plus

Número de Líneas Calificadas al Nivel de Desempeño del 21% (Cada línea alcanzando el 21% por 6 o más meses) ¹	Puntos por Línea Calificada ²
De 7 a 11	100
De 12 a 14	200
De 15 a 17	300
De 18 a 19	400
20	500

Reparto de Ganancias Esmeralda, Tabla de Compensaciones Esmeralda y Diamante³

Volumen de Negocio		Puntos disponibles por Nivel	Puntos Acumulables
De 0 a 25,000	4 Puntos por cada 1,000 VN	100	100
De 25,000 a 75,000	2 Puntos por cada 1,000 VN	100	200
De 75,000 a 125,000	1 Punto por cada 1,000 VN	50	250
125,000 ó más	1 Punto por cada 1,000 VN	Basado en Volumen	Basado en Volumen

¹ Líneas Auspiciadas Internacionalmente no participan para el pago de la Compensación Anual Diamante Plus.
² “El pago estimado por Línea por cada mes calificado” y “La Compensación Total” podrían variar (aumentar o disminuir en función al prorrateo) basado en los fondos disponibles.
³ Los cálculos de las Compensaciones Anuales Esmeralda y Diamante incluyen Volumen Internacional de las Líneas Internacionales calificadas. Los Puntos de El Reparto de Ganancias Esmeralda de Compensaciones Esmeralda y Diamante están calculados sólo en Volumen Local.

Reconocimiento de Calificaciones Globales

**Reconocer un
liderazgo rentable
y sustentable.**



Tu éxito está en el corazón de todo lo que hacemos.

Los negocios más exitosos mantienen un núcleo fijo, mientras que las estrategias y prácticas se adaptan continuamente a un mundo cambiante. Los Fundamentos de los Fundadores y valores nos sirven de base para construir nuestras estrategias de crecimiento y continuar nuestra evolución. El mundo de los negocios de hoy premia la agilidad y la visión. Recompensa la habilidad para detectar una posibilidad de cambio y actuar en consecuencia. Hoy tenemos esa posibilidad. Vemos un futuro de crecimiento y de oportunidad; un futuro que honre nuestros valores mientras abre nuevos horizontes a líderes como tú.

CALIFICACIÓN REDISEÑADA

Un nuevo enfoque para la calificación:
Reconocimiento de Calificaciones Globales



Rediseñar cómo celebrar el éxito significa reconocer a los Empresarios Amway que construyen negocios que priorizan los logros a largo plazo, no tan solo el reconocimiento a corto plazo. El **Reconocimiento de Calificaciones Globales** proporciona el camino hacia esa meta porque premia los negocios rentables y sustentables mientras se desarrollan los futuros líderes.

PREMISAS QUE DEBEMOS SABER SOBRE EL RECONOCIMIENTO DE CALIFICACIONES GLOBALES

ELIGIBILIDAD

- ▶ Los Empresarios Amway deben calificar a Diamante Fundador siendo Receptor de Compensación Esmeralda (RBE) con 6 o más líneas Q12, incluidas las líneas internacionales, en al menos uno de sus negocios #1 ó #2.
- ▶ Calificaciones Globales de acuerdo con el desempeño combinado de los Negocios Múltiples #1 y #2.
- ▶ Diamante Ejecutivo es el punto de entrada para el Reconocimiento de Calificaciones Globales (6 líneas PF y 10 CC).

LÍNEAS PLATINO FUNDADOR

- ▶ La anchura se mide en líneas Platino Fundador (PF), que no incluyen las líneas internacionales, un negocio internacional calificado ni líneas Q12 sin un Platino Fundador.
- ▶ Las Líneas Platino Fundador deben ser líneas descendentes de un Negocio múltiple #1 y/o #2.

CRÉDITOS DE CALIFICACIÓN

- ▶ La profundidad se mide en Créditos de Calificación (CC), que se ganan en función del desarrollo en línea descendente de acuerdo con la tabla a continiación.
- ▶ Los Negocios Múltiples #1 y/o #2 deben ser un Platino Fundador para que una línea contribuya hasta un CC. Para que una línea Platino Fundador contribuya más que un CC, el negocio múltiple debe ser un RBE en el mercado local.
- ▶ CC de Platino Fundador limitados a 3 por línea.

TRANSICIÓN

- ▶ Un período de transición de tres años te permitirá adaptar tu negocio con el apoyo total de Amway para el éxito en el nuevo programa.

Tabla de calificación de Reconocimiento de Calificaciones Globales

	Nivel de Calificación	Líneas PF	CC	
CONSEJO DE FUNDADORES	Embajador Corona Fundador	14+	100	Hasta 12 CC por línea
	Embajador Corona	14+	88	
	Corona Fundador	12+	76	
	Corona	12+	64	
LÍDERES DE LÍDERES	Triple Diamante Fundador	10+	52	Hasta 9 CC por línea
	Triple Diamante	10+	43	
	Doble Diamante Fundador	8+	34	
	Doble Diamante	8+	25	
LÍDER GLOBAL	Diamante Ejecutivo Fundador	6+	16	Hasta 6CC por línea
	Diamante Ejecutivo	6+	10	

Créditos de Calificación

Calificadores en Línea Descendente	CC
Platino Fundador (PF) Hasta 3 CC por línea	1.0
Receptor de Compensación Esmeralda (RBE)	1.5
Receptor de Compensación Diamante (RBD)	3.0
RBD Fundador (RBD.F)	6.0

NOTA: Receptor de Compensación Esmeralda (RBE), Receptor de Compensación Diamante (RBD) y Receptor de Compensación Diamante Fundador (RBD.F) también deben ser Platino Fundador para que sean contabilizados.

NIVELES DE CALIFICACIÓN GLOBAL

A medida que los líderes avanzan en su trayecto de Reconocimiento de Calificaciones Globales, progresan por niveles de liderazgo que habilitan la elegibilidad de Créditos de Calificación (CC) adicionales por línea.

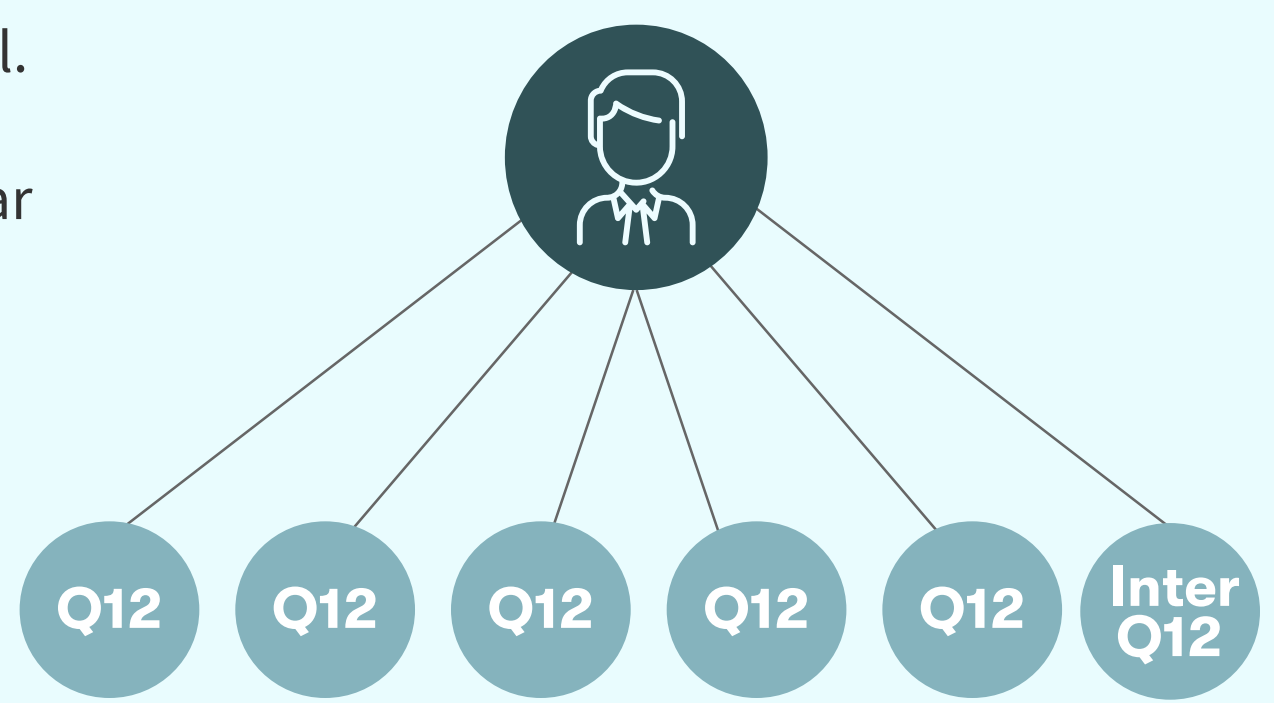
UNA MIRADA DE CERCA Ejemplos de Negocios

Comprendiendo al Diamante Fundador

Todos los Diamantes Ejecutivos y niveles superiores deben ser Diamante Fundador en al menos un mercado.

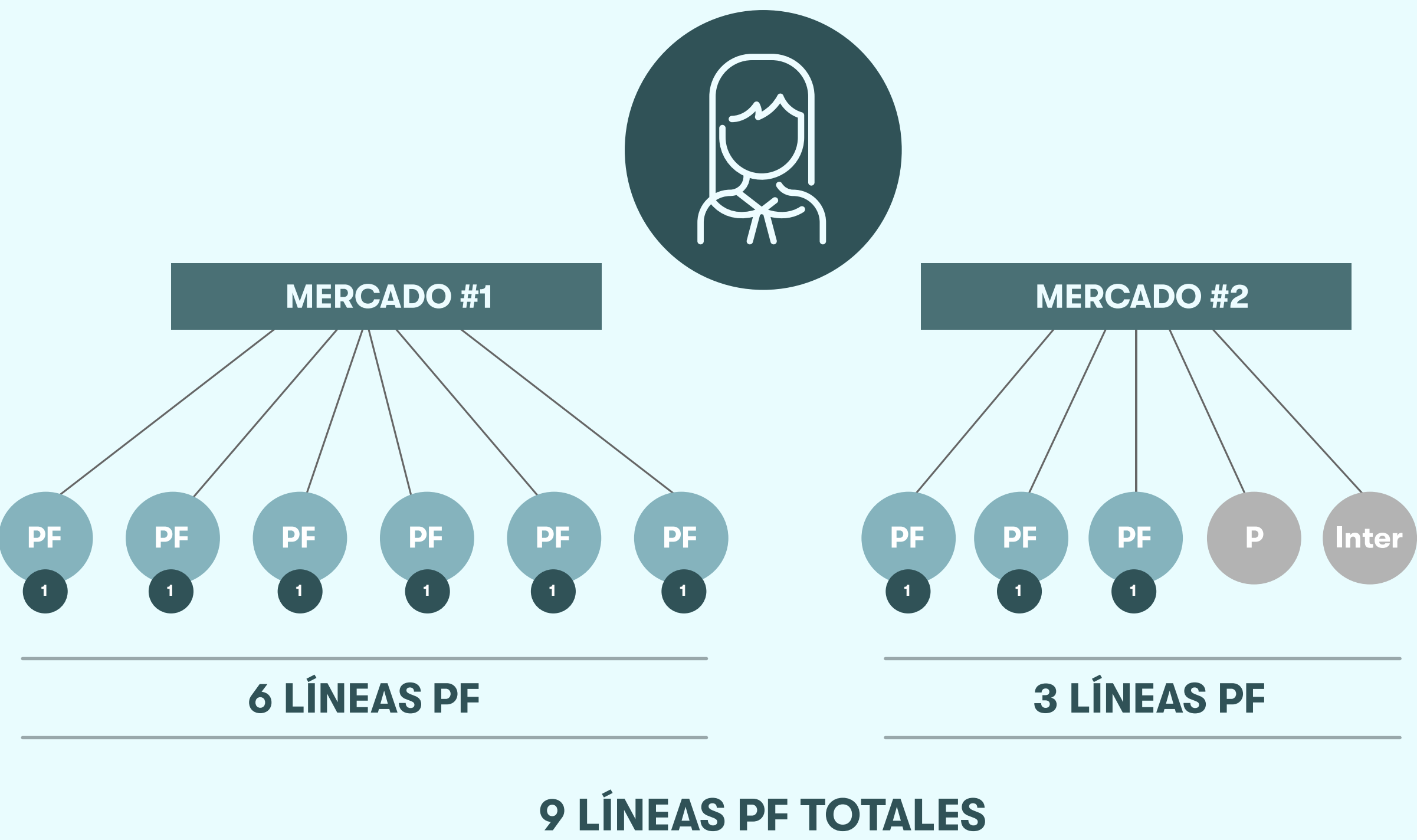
- ▶ Debe ser un Receptor de Compensación Esmeralda (RBE), que significa tener 3 Líneas Q6 calificadas en su Mercado Local.
- ▶ Los Diamantes Fundadores deben calificar a través del Plan de Ventas (6 x 12).
- ▶ Las calificaciones de Diamante Fundador obtenidas usando puntos FAA no reúnen los requerimientos de elegibilidad para el Reconocimiento de Calificaciones Globales.

Diamante Fundador



Comprendiendo la Anchura

Cada Nivel de Calificación Global requiere un número mínimo de líneas Platino Fundador.

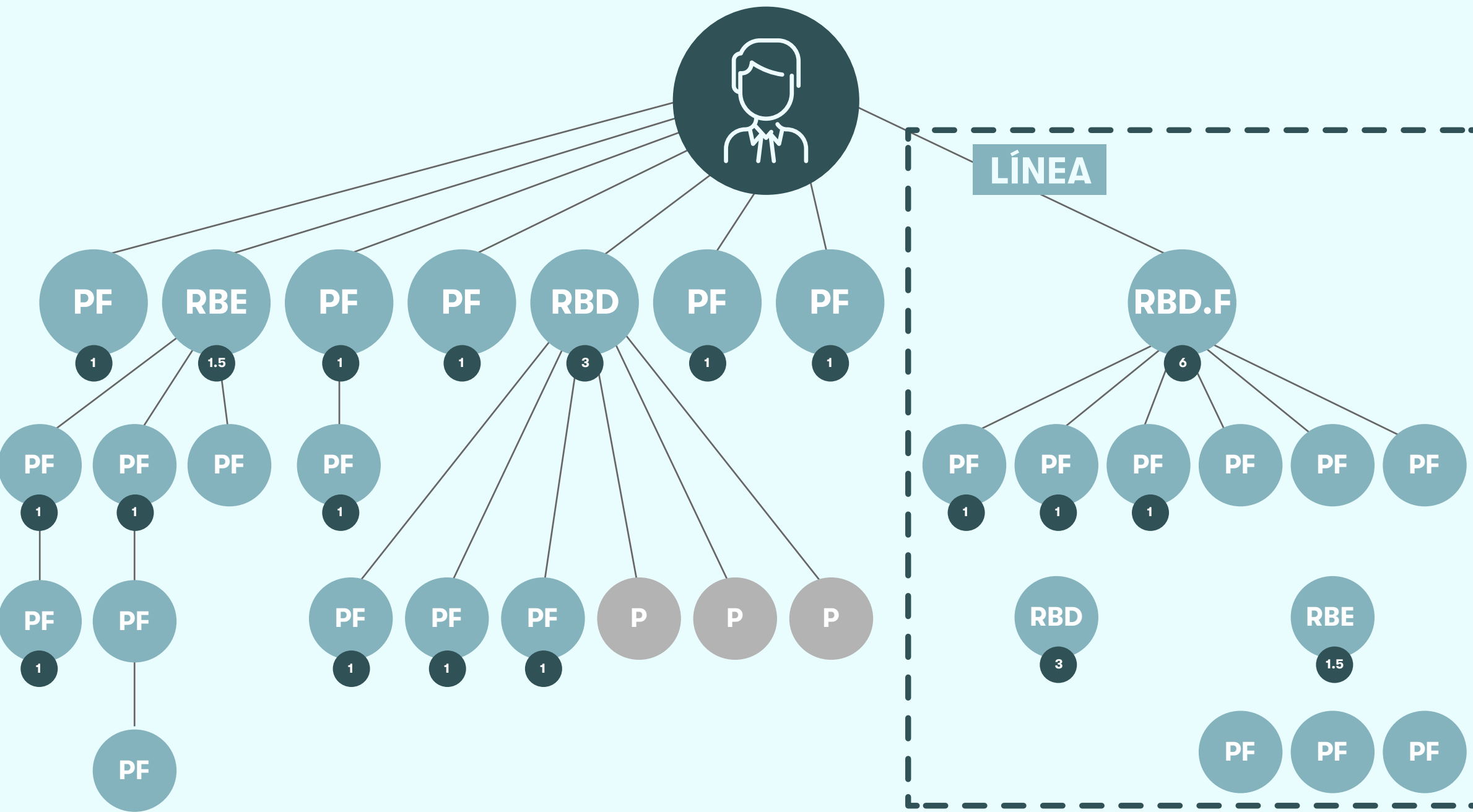


Las líneas del mercado local en línea descendente de negocios #1 y #2 que contienen Platinos Fundadores cuentan como líneas Platino Fundador.

No se incluyen las líneas no Fundador ni las líneas Internacionales, incluida la línea internacional del Mercado #2.

Comprender la Profundidad: Créditos de Calificación Máximos

Cada Nivel de Calificación Global requiere un número mínimo tanto de líneas Platino Fundador (PF) como de Créditos de Calificación (CC), que se obtienen por línea sobre la base del nivel de calificación que un Empresario está intentando lograr.



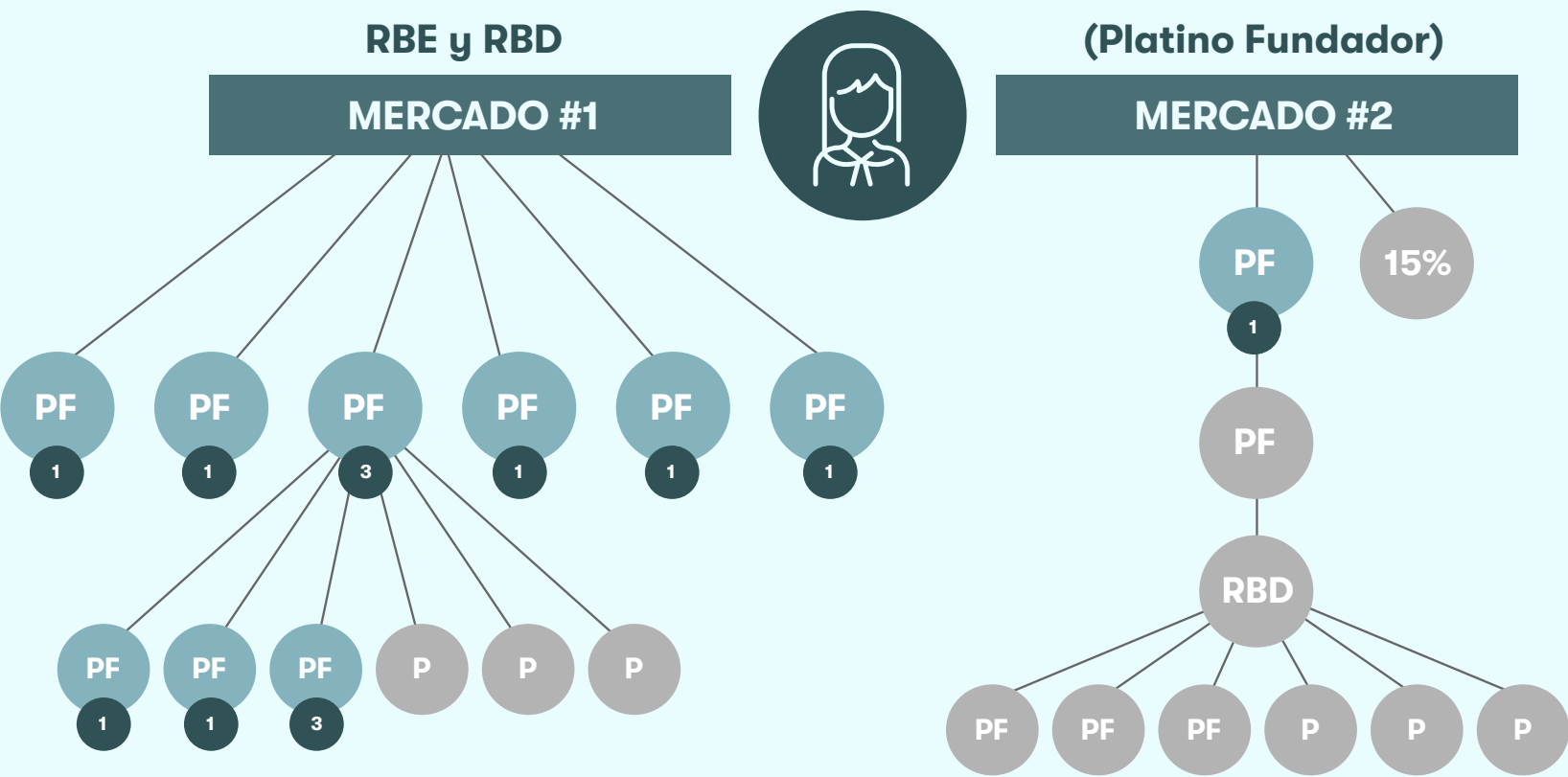
La línea “A” tiene un total de 13.5 Créditos de Calificación y puede contribuir:

- 6 Créditos Calificación desde Diamante Ejecutivo - Diamante Ejecutivo Fundador
- 9 Créditos Calificación desde Doble Diamante - Triple Diamante Fundador
- 12 Créditos Calificación desde Corona - Embajador Corona Fundador

Comprender la Profundidad: Negocios Múltiples

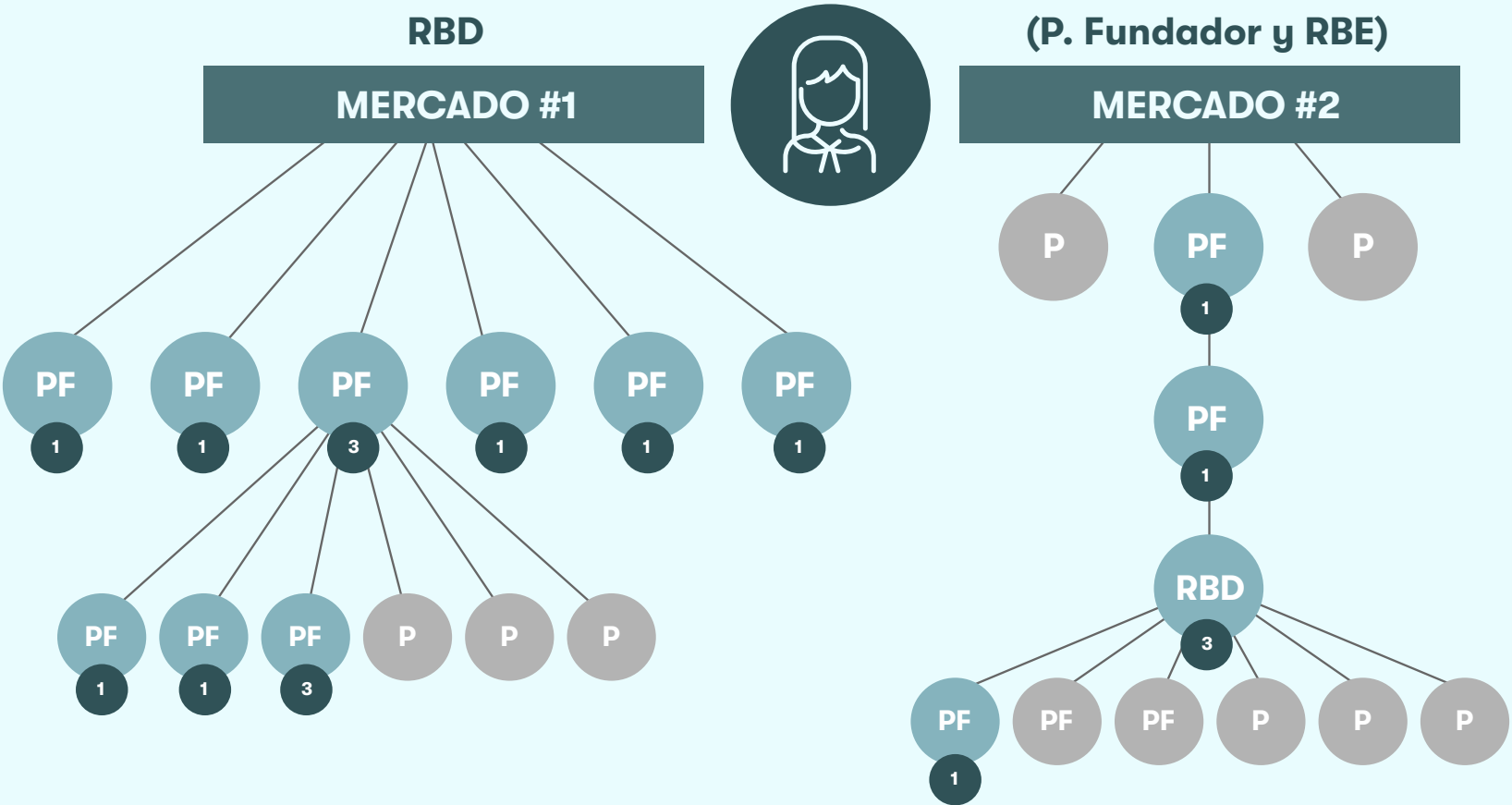
- El Mercado #1 es RBE, por lo tanto, se puede realizar la profundidad completa de las líneas.
- El Mercado #2 no es RBE sino solo Platino Fundador, así que solo gana 1 CC.
- El Negocio Múltiple #2 debe ser también un Platino Fundador para que una línea contribuya CC.

12 CRÉDITOS DE CALIFICACIÓN TOTALES



- El Mercado #2 es RBE y Platino Fundador, por lo tanto puede sumar todos los Créditos de Calificación.
- El Mercado #2 contribuye con 6 CC.

17 CRÉDITOS DE CALIFICACIÓN TOTALES

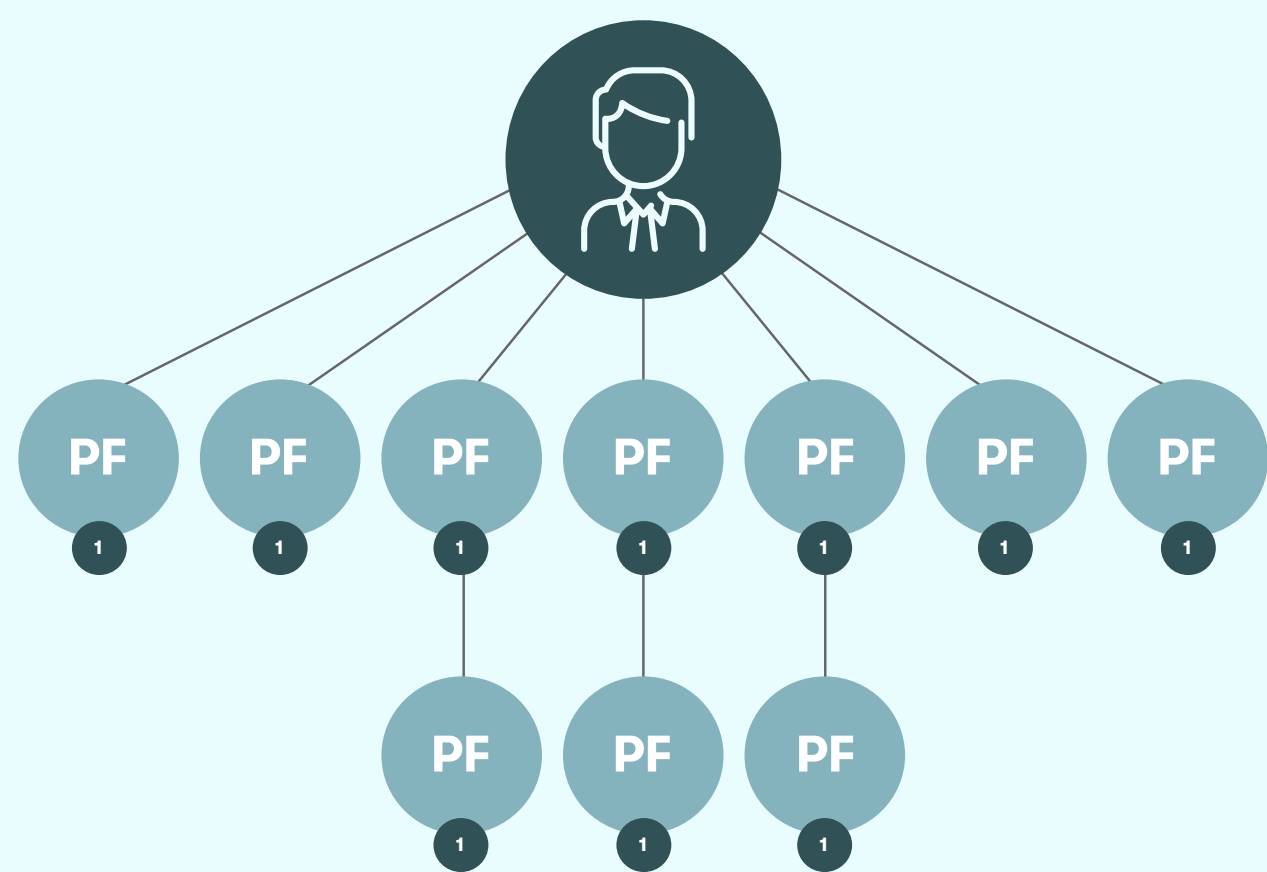


Diamante Ejecutivo

Puedes calificar como Diamante Ejecutivo construyendo líneas Platino Fundador o desarrollando líderes.

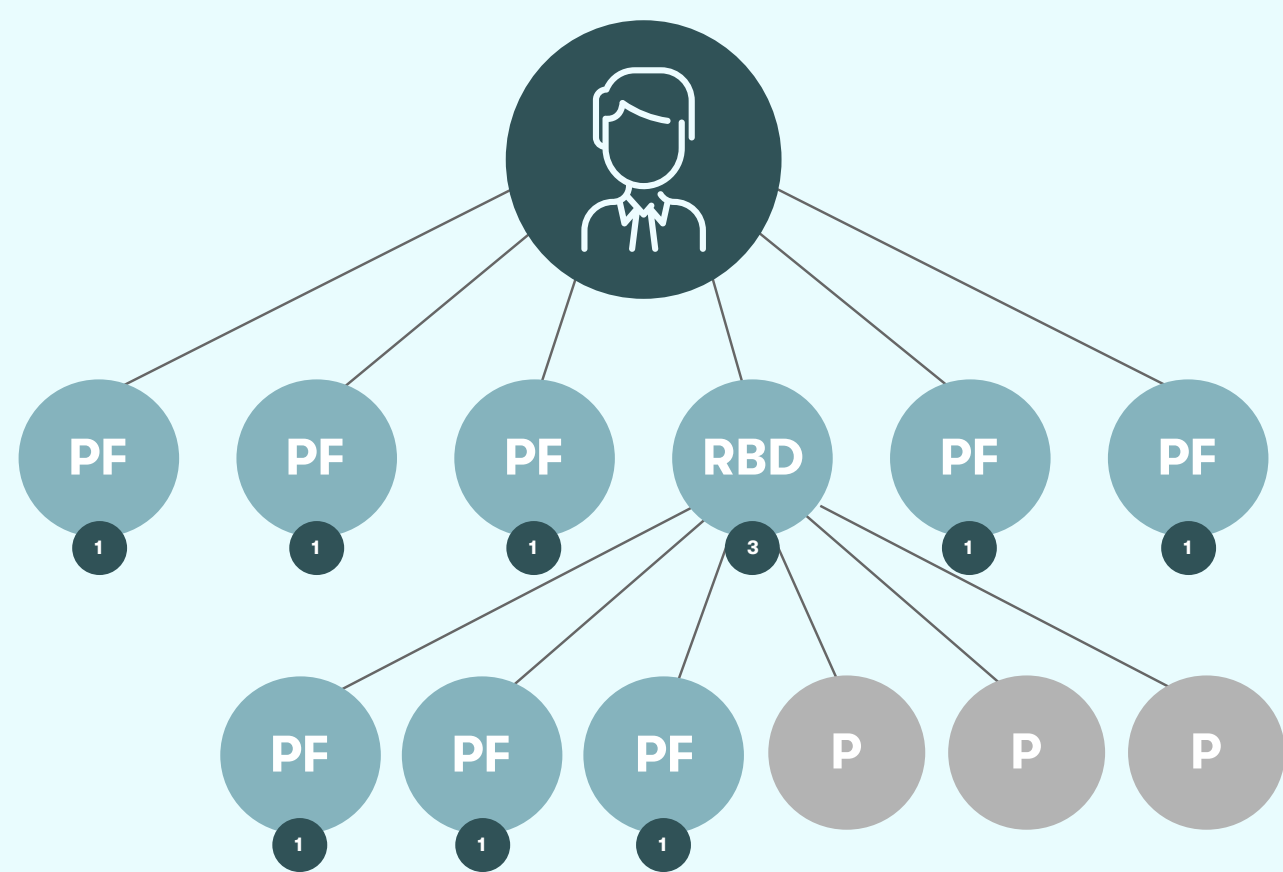
1. Construir con Anchura

7 líneas Platino Fundador
10 Créditos de Calificación Totales



2. Construir con Profundidad

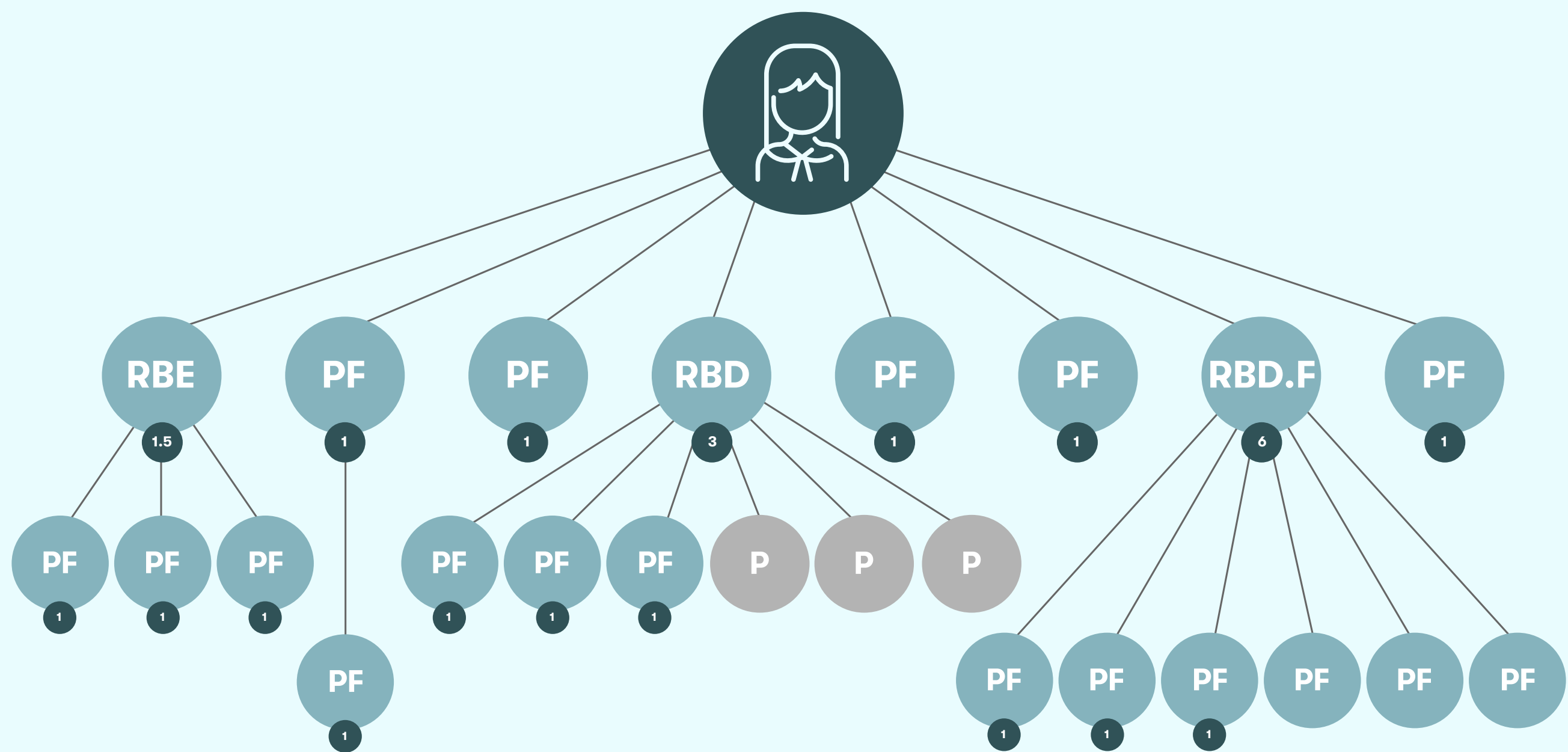
6 líneas Platino Fundador
11 Créditos de Calificación Totales



Doble Diamante

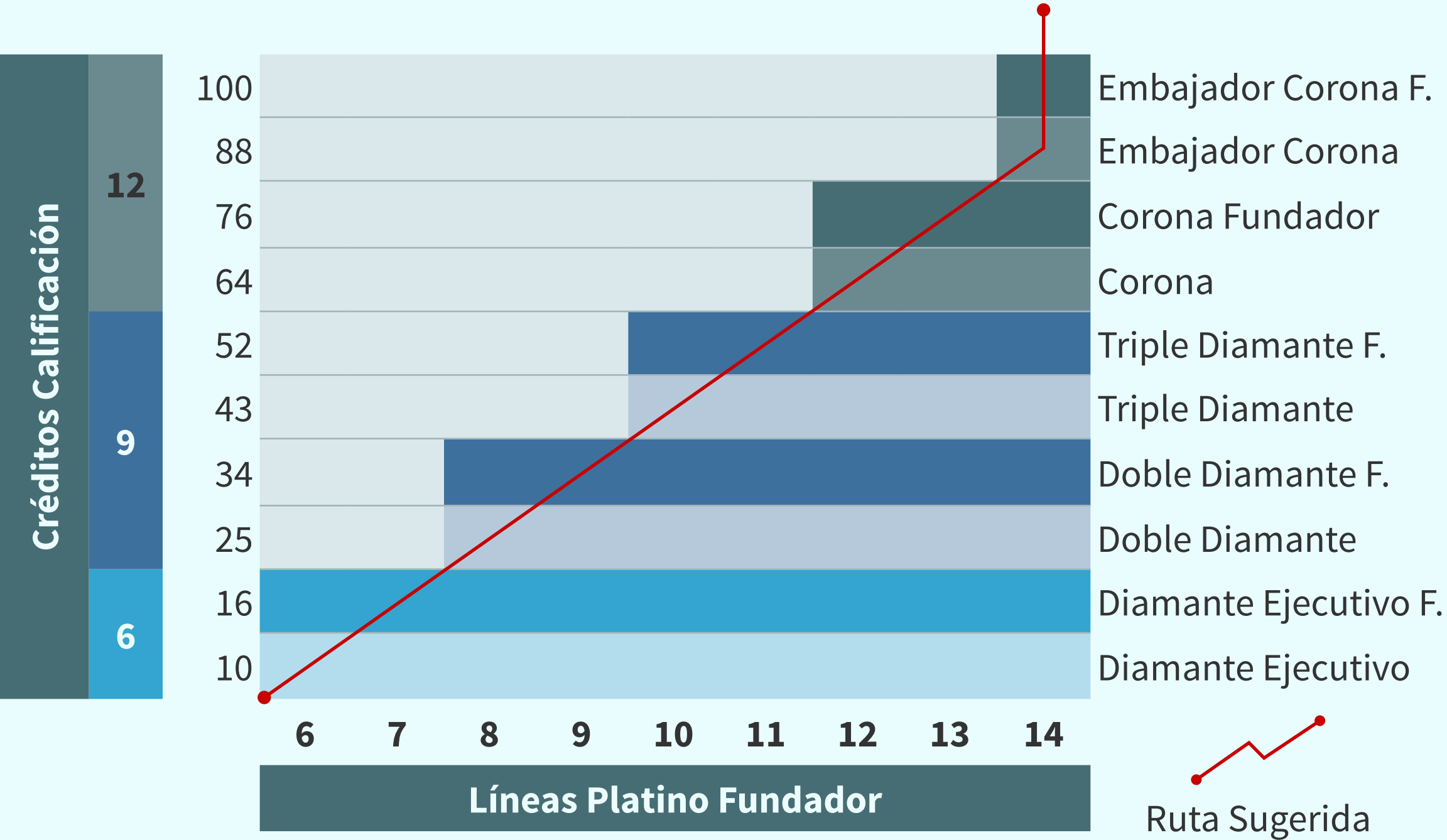
Califica a niveles superiores construyendo negocios balanceados con líderes tanto en anchura como en profundidad.

8 líneas Platino Fundador
25.5 Créditos de Calificación Totales
(15 créditos de Platinos Fundador, 1.5 créditos de RBE, 6 créditos de RBD, 6 créditos de RBD Fundador).



Ruta sugerida de Crecimiento

Puedes calificar como Diamante Ejecutivo construyendo líneas Platino Fundador o desarrollando líderes.



Tiempo de Transición

Un período de transición de tres años te permitirá adaptar tu negocio con el apoyo de Amway para alcanzar el éxito en el nuevo programa.

Diamante Fundador y superior

PERÍODO DE TRANSICIÓN		POSTRANSICIÓN
Año Fiscal 19	Año Fiscal 20 y 21	Año Fiscal 22
Los Empresarios Amway en cualquier nivel de calificación pueden crecer o mantener su calificación usando lo mejor de los tres programas.	Los Empresarios Amway Diamante y niveles inferiores harán la transición al nuevo programa de calificación. Los Empresarios Amway Diamante Fundador y niveles superiores pueden mantener su última calificación usando lo mejor de los tres programas. El crecimiento a un pin mayor con respecto al Año Fiscal anterior puede producirse solo mediante los nuevos estándares de calificación.	La calificación de todos los Empresarios Amway se determinará mediante los estándares del nuevo programa.

NOTA: Los niveles Diamante e inferiores no se verán afectados por el Reconocimiento de Calificaciones Globales.

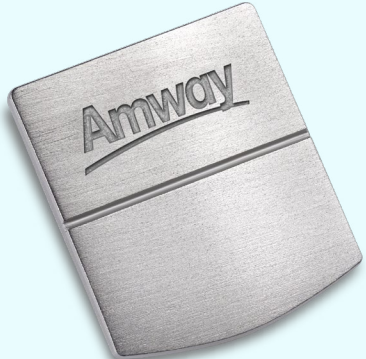
RECONOCIMIENTOS, INCENTIVOS Y DISTINTIVOS DE AMWAY

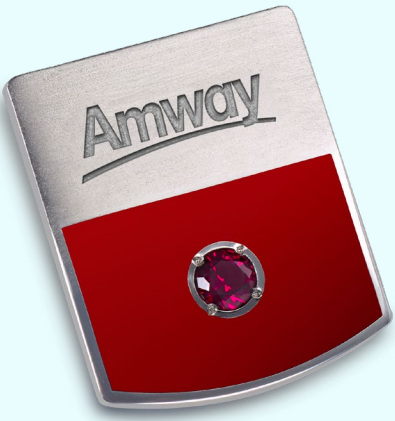
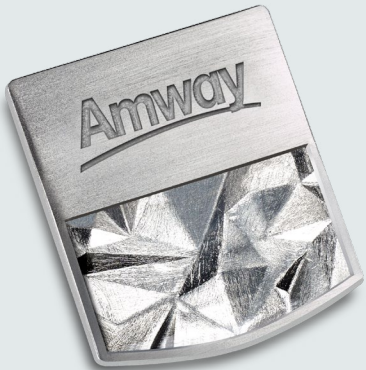
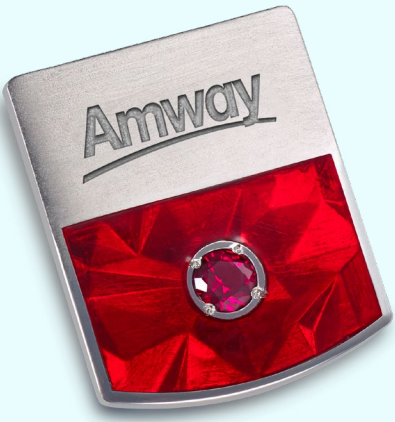
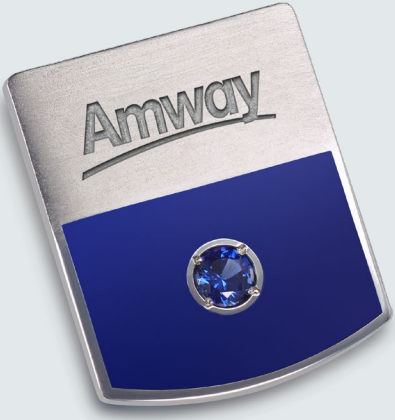
Amway se enorgullece de sus Empresarios Amway triunfadores. Conforme alcances nuevos niveles de reconocimiento, tus ganancias también aumentarán.

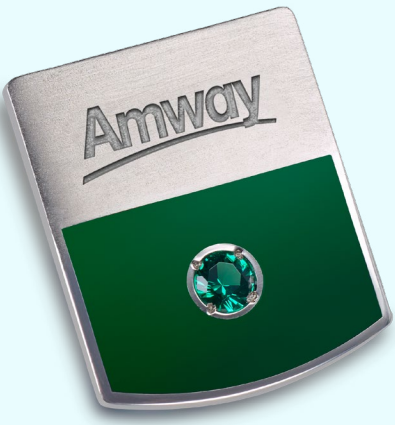
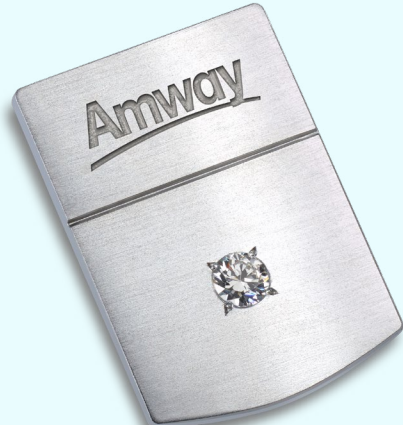
El Plan de Ventas y Marketing de Amway tiene como objetivo recompensar a los Empresarios Amway en proporción al esfuerzo que dedican a la venta de los productos y a la capacitación de nuevos Empresarios Amway, a quienes auspician para este negocio.

No debes adquirir cantidades excesivas de Productos Amway con el fin de lograr calificar para Incentivos y Recompensas más altas. Amway puede indagar sobre las compras realizadas por cualquier Empresario Amway y sobre las de los Empresarios Amway de su Línea Descendente. Las prácticas irregulares de compra infringen los Principios Comerciales, los cuales forman parte del Contrato de Empresario Amway y se incorporan en el mismo como referencia. En caso de que Amway tenga alguna duda sobre la calificación de un Empresario Amway, Amway puede suspender temporalmente o posponer el Reconocimiento de dicha calificación, hasta que la situación se haya esclarecido satisfactoriamente a juicio de Amway.

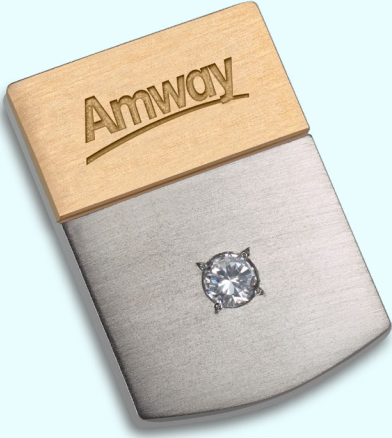
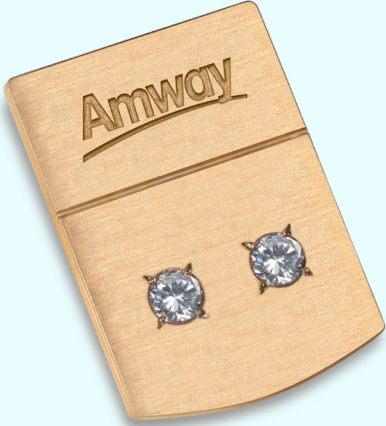
Los Empresarios Amway son elegibles para recibir los Incentivos que se detallan a continuación, únicamente la primera vez que los Empresarios Amway alcancen un nuevo Distintivo.

Nivel	Requisitos de elegibilidad	Incentivo
 PLATA	En un mes: • Generar 10,000 Puntos de Grupo, o • Ser Auspiciador Personal o Foster de una Línea que haya alcanzado el Nivel de Liderazgo del 21% y mantener 4,000 Puntos Grupales (laterales), o • Ser Auspiciador Personal o Foster de dos o más Líneas que hayan alcanzado el Nivel de Liderazgo del 21% en el mismo mes.	• Distintivo Plata. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.
 ORO	• Empresarios Amway que califican al Nivel Plata durante tres meses, no necesitan ser consecutivos, dentro de un período de 12 meses. • Para recalificar como Oro en el siguiente año, debes calificar durante tres meses al Nivel Plata, no necesita ser consecutivos, pero sí dentro del mismo Año Fiscal (1 de septiembre al 31 de agosto).	• Distintivo Oro. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.
 PLATINO	• Empresarios Amway que mantienen el Nivel Plata durante seis meses dentro de un período de 12 meses tres de los cuales deben ser consecutivos. • Para seguir manteniendo este nivel deberás recalificar como Platino en el siguiente Año Fiscal, debes calificar al menos seis meses al nivel Plata; no necesitan ser consecutivos, pero sí dentro del mismo Año Fiscal.	• Distintivo Platino. • Diploma Platino en el Seminario de Platinos. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Invitación al Seminario de nuevos Platinos con los gastos pagados por Amway de Argentina (sólo calificación por primera vez). • Reconocimiento en la Revista Amway.

Nivel	Requisitos de elegibilidad	Incentivo
 RUBÍ	• Empresarios Amway Platino calificados por generar 20,000 Puntos de Grupo o más (incluyendo sus Puntos Personales) durante un mes. • El Volumen de Líneas Descendentes Calificadas al Nivel de Liderazgo del 21% y el Volumen de los Platinos no calificados no se considera para la acumulación de los 20,000 Puntos de Grupo requeridos para la calificación y cálculo de la Compensación Rubí.	Los incentivos descritos aquí serán otorgados una vez que hayas alcanzado el nivel de Platino: • Distintivo Rubí. • Diploma Rubí. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.
 PLATINO FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que han alcanzado el Nivel Plata durante los 12 meses del Año Fiscal. • Tener 10 u 11 meses Plata y generar un total de 144,000 PV de volumen de equivalencia en un año fiscal. • Tener 10 u 11 meses Plata y generar un total de 120,000 PV de grupo en un año fiscal.* * Esta opción de calificar estará vigente durante los años fiscales 2020-2021 y 2021-2022, estará sujeto a revisión para los años fiscales posteriores.	• Distintivo Platino Fundador. • Diploma Platino Fundador. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.
 RUBÍ FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan la calificación Rubí durante los 12 meses del Año Fiscal.	• Distintivo de Rubí Fundador. • Diploma de Rubí Fundador. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.
 ZAFIRO	• Empresarios Amway Platino que logren seis meses el Nivel Zafiro dentro del Año Fiscal. • Hay dos maneras de lograr un mes Zafiro: • Tener dos Líneas Locales, que hayan alcanzado el Nivel de Liderazgo del 21% y 4,000 Puntos de Grupo (incluyendo su Volumen Personal) dentro del mismo mes*, o • Tres Líneas Locales que hayan alcanzado el Nivel de Liderazgo del 21% dentro del mismo mes*. *Las líneas no necesariamente tienen que ser las mismas.	• Distintivo Zafiro. • Diploma Zafiro. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.
 ZAFIRO FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan la calificación de Zafiro durante los 12 meses del Año Fiscal.	• Distintivo de Zafiro Fundador. • Diploma de Zafiro Fundador. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.

Nivel	Requisitos de elegibilidad	Incentivo
 ESMERALDA	• Empresarios Amway Platino que hayan auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a 3 Líneas que hayan alcanzado el Nivel Máximo de Desempeño, cada una calificando como tal al menos 6 meses del Año Fiscal. • No necesariamente las 3 Líneas tienen que calificar los mismos 6 meses, tampoco es necesario que sean meses consecutivos. Si alguna de las 3 líneas es internacional las recompensas son diferentes.	• Distintivo Esmeralda. • Diploma Esmeralda. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.
 ESMERALDA FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos 3 Líneas calificando el Nivel Máximo de Desempeño durante cada uno de los 12 meses del Año Fiscal.	• Distintivo Esmeralda Fundador. • Diploma Esmeralda Fundador. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.
 DIAMANTE	• Empresarios Amway Platino que hayan Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a 6 Líneas o más que hayan alcanzado el Nivel Máximo de Desempeño, cada una calificando como tal al menos 6 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%.	• Distintivo Diamante. • Placa Diamante. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.
 DIAMANTE FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos 6 Líneas calificando el Nivel Máximo de Desempeño durante cada uno de los 12 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 8 Créditos FAA durante el Año Fiscal.*	• Distintivo Diamante Fundador. • Placa Diamante Fundador. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.

* Opción vigente solo hasta Agosto 2021. Ver sección Tiempo de Transición en el documento de ayuda disponible en www.amway.com.ar/GAR
 ** Para más información acerca del Reconocimiento de Calificaciones Globales (GAR), consulta el documento de ayuda disponible en www.amway.com.ar/GAR

Nivel	Requisitos de elegibilidad	Incentivo
 DIAMANTE EJECUTIVO	• Empresarios Amway Platino que hayan Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a 9 Líneas o más que hayan alcanzado el Nivel Máximo de Desempeño, cada una calificando como tal al menos 6 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. * • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 10 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 6 líneas Platino Fundador y 10 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Diamante Ejecutivo. • Placa Diamante Ejecutivo. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.
 DIAMANTE EJECUTIVO FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos 9 Líneas calificando el Nivel Máximo de Desempeño durante cada uno de los 12 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 12 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 6 líneas Platino Fundador y 16 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Diamante Ejecutivo Fundador. • Placa Diamante Ejecutivo Fundador. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.
 DOBLE DIAMANTE	• Empresarios Amway Platino que hayan Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a 12 Líneas o más que hayan alcanzado el Nivel Máximo de Desempeño, cada una calificando como tal al menos 6 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. * • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 14 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 8 líneas Platino Fundador y 25 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Doble Diamante. • Placa Doble Diamante. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.
 DOBLE DIAMANTE FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos 12 Líneas calificando el Nivel Máximo de Desempeño durante cada uno de los 12 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 16 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 8 líneas Platino Fundador y 34 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Doble Diamante Fundador. • Placa Doble Diamante Fundador. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.

* Opción vigente solo hasta Agosto 2021. Ver sección Tiempo de Transición en el documento de ayuda disponible en www.amway.com.ar/GAR

** Para más información acerca del Reconocimiento de Calificaciones Globales (GAR), consulta el documento de ayuda disponible en www.amway.com.ar/GAR

Nivel	Requisitos de elegibilidad	Incentivo
 TRIPLE DIAMANTE	• Empresarios Amway Platino que hayan Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a 15 Líneas o más que hayan alcanzado el Nivel Máximo de Desempeño, cada una calificando como tal al menos 6 meses del año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 18 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 10 Líneas Platino Fundador y 43 Créditos de Calificación.**	• Distintivo Triple Diamante. • Placa Triple Diamante. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.
 TRIPLE DIAMANTE FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos 15 Líneas calificando el Nivel Máximo de Desempeño durante cada uno de los 12 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 20 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 10 líneas Platino Fundador y 52 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Triple Diamante Fundador. • Placa Triple Diamante Fundador. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.
 CORONA	• Empresarios Amway Platino que hayan Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a 18 Líneas o más que hayan alcanzado el Nivel Máximo de Desempeño, cada una calificando como tal al menos 6 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. * • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 22 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 12 líneas Platino Fundador y 64 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Corona. • Placa Corona. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.
 CORONA FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos 18 Líneas calificando el Nivel Máximo de Desempeño durante cada uno de los 12 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 25 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 12 líneas Platino Fundador y 76 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Corona Fundador. • Placa Corona Fundador. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.

* Opción vigente solo hasta Agosto 2021. Ver sección Tiempo de Transición en el documento de ayuda disponible en www.amway.com.ar/GAR
 ** Para más información acerca del Reconocimiento de Calificaciones Globales (GAR), consulta el documento de ayuda disponible en www.amway.com.ar/GAR

Nivel	Requisitos de elegibilidad	Incentivo
 EMBAJADOR CORONA	• Empresarios Amway Platino que hayan Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a 20 Líneas o más que hayan alcanzado el Nivel Máximo de Desempeño, cada una calificando como tal al menos 6 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. * • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 27 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 14 líneas Platino Fundador y 88 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Embajador Corona. • Placa Embajador Corona. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.
 EMBAJADOR CORONA FUNDADOR	• Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos 20 Líneas calificando el Nivel Máximo de Desempeño durante cada uno de los 12 meses del Año Fiscal. El Empresario debe tener al menos tres Líneas Locales Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%. • Otra manera de calificar a este nivel es acumulando 30 Créditos FAA durante el Año Fiscal. * • En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos 14 líneas Platino Fundador y 100 Créditos de Calificación. **	• Distintivo Embajador Corona Fundador. • Placa Embajador Corona Fundador. • Carta de felicitación de Amway de Argentina. • Reconocimiento en la Revista Amway.



* Opción vigente solo hasta Agosto 2021. Ver sección Tiempo de Transición en el documento de ayuda disponible en www.amway.com.ar/GAR
 ** Para más información acerca del Reconocimiento de Calificaciones Globales (GAR), consulta el documento de ayuda disponible en www.amway.com.ar/GAR

Amway