



ESTÁNDARES DE COMUNICACIONES DIGITALES (DCS)

Las comunicaciones digitales son transmisiones electrónicas (generalmente por computadora o dispositivo móvil) de los datos de texto, imágenes, video, voz y otra información, incluyendo, sin limitación a, cualquier mensaje o publicaciones puestos a disposición en el espacio digital, tales como correos electrónicos, videos, transmisión en vivo, eventos, podcasts, blogs, aplicaciones móviles digitales (apps), anuncios, foros, páginas de internet, y a través de cualquier plataforma de medios de comunicación o medios sociales, por ejemplo, Facebook®, YouTube®, Instagram®, Twitter®, WeChat®, VK®, Line®, WhatsApp® o Snapchat® ("Comunicaciones digitales").

OBLIGACIONES DE CUMPLIMIENTO

Los Empresarios Amway deben cumplir con los principios comerciales, los Estándares de Calidad de Contenido ("QAS", *Quality Assurance Standards*), y Estándares para las Comunicaciones Digitales ("DCS", *Digital Communication Standards*), en todas las Comunicaciones Digitales con respecto a la Oportunidad de Negocio Amway, Productos o Servicios Amway (directa o indirectamente), o cuando las comunicaciones digitales constituyan un Material de Entrenamiento de Amway (ATM) como se define en los Principios Comerciales y la Política de Entrenamiento y Eventos. Los Empresarios Amway siempre deberán seguir todas las leyes aplicables, así como los términos y condiciones de uso de la plataforma digital que están utilizando.

Los Empresarios Amway deben ser honestos, precisos y no engañosos. Amway puede requerir que un Empresarios Amway elimine, recupere, se retracte, borre, modifique, o tome otras acciones en relación a sus comunicaciones digitales.

Toma en cuenta que los ejemplos proporcionados en este documento son sólo ejemplos y no cubren todas las situaciones que están o no permitidas.

COMUNICACIONES PROHIBIDAS - SPAM

Los Empresarios Amway nunca deben participar en el envío de comunicaciones no deseadas (SPAM). El spam se define como comunicaciones digitales enviadas a individuos con los que el Empresarios Amway no tiene una relación personal preexistente (es decir, las interacciones mutuas y directas entre el Empresarios Amway e individuos, que se producen antes de introducir la Oportunidad de Negocio Amway o Productos Amway). El spam también incluye las comunicaciones enviadas a quienes no han optado por recibir la comunicación o a quienes han optado por no recibirlas (es decir, personas que han solicitado específicamente ser retirados de comunicaciones futuras). Optar por recibir comunicaciones, es cuando los individuos buscan información y voluntariamente eligen seguir, dar "like" o me gusta, participar, suscribirse, o demostrar el deseo de recibir comunicaciones digitales.

LA CONSTRUCCIÓN DE COMUNIDADES EN LÍNEA

Las comunidades en línea son grupos de personas que utilizan comunicaciones digitales para hablar de intereses o temas. Los Empresarios Amway pueden construir comunidades en línea para discutir la Oportunidad de Negocio Amway mediante el uso de comunicaciones "Push" (de empuje) o "Pull" (de atracción). Al usar la

comunicación Push y Pull descrita más abajo, puede ayudar a los Empresarios Amway a evitar comunicaciones consideradas SPAM. Bajo ninguna circunstancia un Empresarios Amway, directa o indirectamente puede solicitar, ayudar, intentar inducir o alentar a otro Empresarios Amway dentro o fuera de su comunidad, a solicitar un cambio de posición en la Línea de Auspicio.

LA CONSTRUCCIÓN DE COMUNIDADES EN LÍNEA USANDO COMUNICACIÓN DE ATRACCIÓN (PULL)

Los Empresarios Amway están autorizados a publicar contenidos en un entorno público o privado que brinde la oportunidad a las personas de encontrar el contenido y accederlo. Esto se conoce como comunicación de atracción (Pull). Un enfoque de comunicación Pull es cuando un Empresario Amway crea o utiliza contenidos en las propiedades digitales que él posee o controla de manera que las personas deben buscar para encontrarlas y voluntariamente optar por seguir, dar “like” o “me gusta”, participar, o suscribirse, o de alguna otra manera demostrar su deseo de recibir comunicaciones digitales. Cuando construyes tu comunidad, esto asegura que las personas que están viendo el contenido no estén recibiendo comunicaciones no deseadas (SPAM) y hayan tomado la decisión de conectarse con el Empresario Amway.

Ejemplos de Pull:

- (a) Un individuo se encuentra el blog de un Empresario Amway sobre el Negocio Amway™ y hace un comentario. El Empresario Amway tiene permitido comunicarse con el individuo debido a que el Empresario Amway es propietario o controla la propiedad digital, el individuo lo encontró, y dicho individuo eligió participar en su comunidad al hacer comentarios en el blog.
- (b) Un Empresario Amway crea una página pública de Facebook® † para su Negocio Amway. Esto es **permitido** debido a que el Empresario Amway posee o controla la propiedad digital, y un individuo tendría que entrar en su comunidad para ver las publicaciones.
- (c) Un Empresario Amway crea la etiqueta #VidaConAmway y un individuo encuentra al Empresario Amway a través de una búsqueda en Instagram. Esto es **permitido** debido a que el Empresario Amway posee o controla la propiedad digital donde se publica la etiqueta y el individuo lo encontró y demostró un interés en la comunidad en Instagram® † del Empresario Amway.
- (d) Una Empresaria Amway tuitea sobre el Brillo Labial de Artistry en su perfil público de Twitter® †. Una persona hace una búsqueda en Twitter® † y lo encuentra y le da “me gusta” al tweet. La Empresaria Amway da seguimiento a la persona a través de Twitter. Esto es **permitido** porque al gustarle el tweet, la persona demuestra un interés en la comunidad de la Empresaria Amway, es decir ha optado o decidido participar.
- (e) Un Empresario Amway comparte un enlace promoviendo su sitio web de Amway™ en los comentarios de un video público en YouTube®. Esto **no está permitido** porque el Empresario Amway no posee ni controla la propiedad digital (canal de YouTube® †) en el que está comentando.

LA CONSTRUCCIÓN DE COMUNIDADES EN LÍNEA CON EL USO DE COMUNICACIÓN DE EMPUJE (PUSH)

Un enfoque de comunicación de empuje (Push) es cuando un Empresario Amway directamente contacta a personas o envía contenido en propiedades digitales. Cuando construyes tu comunidad, hay dos tipos de comunicación de empuje; una está permitida, y otra no está permitida.

Comunicación de empuje (Push) permitida: Los Empresarios Amway pueden enviar contenido digital a las personas con las que tienen una relación personal preexistente, debido a que ya son parte de la comunidad del Empresario Amway. Además, un Empresario Amway puede enviar Comunicaciones Digitales a las personas que hayan optado por suscribirse o hayan expresado su interés en unirse a la comunidad del Empresario Amway.

Comunicaciones de empuje (Push) - Ejemplos permitidos:

- (a) Un Empresario Amway envía un mensaje directo sobre los productos de Nutrilite™ a un individuo que lo sigue en Instagram. Esto es **permitido** porque el individuo optó en seguir al Empresario Amway en su comunidad de Instagram.
- (b) Un Empresario Amway realiza una publicación con consejos de belleza en su página de Facebook® †, una persona encuentra y le da “me gusta” a la publicación, y el Empresario Amway envía un mensaje directo a la persona para discutir sobre los productos. Esto está **permitido** porque la persona demostró interés al darle “me gusta” a la publicación en Facebook® †.
- (c) Un Empresario Amway conoce a un individuo en un evento de caridad y da seguimiento con un mensaje privado a través de WhatsApp® † acerca de la Oportunidad de Amway. Esto está **permitido**, ya que el Empresario Amway tiene una relación personal preexistente con el individuo.
- (d) Un Empresario Amway es el único propietario de un grupo de Facebook® † dedicado a la navegación y publica contenido sobre los productos Amway™ para limpiar embarcaciones. Asumiendo que se apegue a la normativa de propiedad digital del dueño, esto está **permitido** debido a que el Empresario Amway tiene una relación preexistente con los miembros del grupo de Facebook® † y están en su comunidad.
- (e) Un individuo en un grupo en línea busca referidos mediante la publicación de “En busca de un Empresario Amway.” Un miembro del grupo proporciona el nombre de un Empresario Amway que posteriormente se comunica con la persona por medio de un mensaje privado. Esto es **permitido** debido que al pedir una referencia/recomendación, el individuo ha decidido tomar parte de, y se permite que el Empresario Amway se ponga en contacto con el individuo.

Comunicaciones de Empuje (Push) - No permitidas: Los Empresarios Amway no tienen permitido enviar comunicaciones digitales a personas con las que no tenga una relación personal preexistente, o a personas que no hayan optado por recibir la comunicación. Esto se considera “spam” y no está permitido porque esas personas no son parte de la comunidad del Empresario Amway.

Comunicaciones de empuja (Push) - Ejemplos no permitidos:

- (a) Un Empresario Amway envía un mensaje a un individuo que encontró en un grupo de discusión en línea. Esto **no está permitido** porque el Empresario Amway no tiene una relación personal preexistente con esa persona ni tampoco la persona se ha suscrito en la comunidad ni ha demostrado interés en las comunicaciones del Empresario Amway.
- (b) Un Empresario Amway que es miembro de una organización profesional de ingeniería, adquiere una lista con el correo electrónico de todos los miembros, y les envía una invitación a una reunión de prospección. Esto **no está permitido** porque la membresía en una organización profesional y la adquisición de una lista de correo no constituye una relación personal preexistente y no implica que las personas que la conforman han optado por participar o formar parte de la comunidad del Empresario Amway.
- (c) Un Empresario Amway envía mensajes privados acerca de la Oportunidad de Negocio Amway a través de LinkedIn® ††, a miembros de un grupo de exalumnos que no conoce. Esto **no está permitido** porque el Empresario Amway no posee o controla el grupo de LinkedIn y no tiene una relación personal preexistente con los individuos, por lo tanto, ellos no forman parte de la comunidad del Empresario Amway.

Contenido para un ambiente privado, solo de Empresarios Amway:

Los Empresarios Amway pueden realizar publicaciones o enviar los siguientes tipos de contenido de forma privada a comunidades de Empresarios Amway:

- Listas de los materiales de entrenamiento Amway disponibles, autorizados por INA.

- Información promocional de la comunidad de Empresarios Amway, incluyendo, sin limitación, fechas de eventos y precio de las entradas.

Contenido prohibido para cualquier ambiente

Los Empresarios Amway no están autorizados a publicar los siguientes tipos de contenido en comunidades privadas o públicas:

- Información sobre la Línea de Auspicio
- Información Confidencial y/o sensible de negocios incluyendo sin limitación, información previa al lanzamiento del producto, cambios de administración o gerencia, cierre de plantas, adquisiciones, etc.

La comunicación dentro de una comunidad

Una vez que un individuo ha optado por integrarse a la comunidad del Empresario Amway, todas las comunicaciones con ese individuo están permitidas indiferentemente si son de empuje (Push) o de atracción (Pull), siempre y cuando estas comunicaciones estén apegadas a los Principios Comerciales, los Estándares de Calidad de Contenido, y los Estándares de Comunicaciones Digitales. Sin embargo, los enfoques de comunicaciones de empuje (Push) o atracción (Pull) deben ser utilizados en la construcción de comunidades de Empresarios Amway y deben cumplir con las siguientes secciones.

PRESENTACIÓN DE LA OPORTUNIDAD AMWAY

Un Empresario Amway puede introducir el Negocio Amway a clientes y Empresarios Amway potenciales, incluyendo el uso de una llamada a la acción, en las propiedades digitales que el Empresario Amway posea o controle, siempre y cuando el individuo haya optado por unirse o se haya suscrito (comunicación de atracción o Pull). Alternativamente, un Empresario Amway puede prospectar a un individuo con el que tenga una relación preexistente (comunicación de empuje o Push).

Contenido generado por el usuario

Los Empresarios Amway están autorizados a promover la Oportunidad de Negocio Amway y productos mediante la publicación de contenido generado por el usuario, incluyendo video, audio, imágenes (de productos, personas, “selfies” con o sin productos Amway™ u otros), siempre y cuando el texto que la acompañe sea veraz, preciso y no engañoso. Sin embargo, el contenido generado por el usuario que contenga solo marcas pertenecientes a Amway™ (nombres de producto, marcas o logos), o imágenes de los productos Amway™ no se puede utilizar en fotos de perfil, fotos de portada o áreas similares dentro de la propiedad digital.

Ejemplos de prospección:

- (a) Un Empresario Amway publica una selfi en su cuenta de Instagram sosteniendo un Producto Amway™ y agrega un llamado a la acción: “Envíame un mensaje directo para conocer más sobre la oportunidad Amway.” Esto es *permitido* debido a que el Empresario Amway posee o controla la propiedad digital y aquellos que deciden contactar al Empresario Amway están optando por recibir información adicional.
- (b) Un Empresario Amway retuitea un post de la cuenta oficial de Twitter® + de Amway en cuanto a convertirse en un Empresario Amway. En el retweet, el Empresario Amway menciona los beneficios de ser dueño de un negocio Amway y pide a sus seguidores ponerse en contacto con él para registrarse. Esto es **permitido** porque los que deciden contactarlo están optando por recibir más información sobre el negocio.

- (c) Un Empresario Amway publica un video ofreciendo información sobre el Negocio Amway en el blog de un amigo. Esto **no está permitido** porque el Empresario Amway no posee ni controla la propiedad digital y, por lo tanto, los individuos en el blog no han optado por recibir su comunicación.

VENTA / COMERCIO

Un Empresario Amway puede promover productos para la venta a clientes actuales y potenciales, incluyendo el uso de un llamado a la acción, en las propiedades digitales que el Empresario Amway posee o controla, siempre y cuando el individuo haya optado por participar en la comunidad del Empresario Amway. El Empresario Amway puede completar la transacción de venta real a través de:

- El sitio web personalizado Amway del Empresario.
- Una plataforma de terceros * autorizada y avalada por Amway.

Un Empresario Amway siempre puede completar la transacción de venta fuera de línea.

* En la actualidad no hay ninguna plataforma de terceros disponible para transacciones de venta en línea. Sin embargo, Amway te avisará cuando esta solución esté disponible.

La fijación de precios

Un Empresario Amway no puede incluir información de precios (el precio del producto o de cualquier descuento sobre el precio del producto) en cualquier propiedad digital o en cualquier comunicación digital, excepto por:

- Comunicaciones digitales de persona a persona, tales como mensajes de texto, mensajes directos, correo electrónico, etc.
- Un enlace directo o publicación compartida desde una propiedad digital oficial de Amway.
- El sitio web personalizado Amway del Empresario.
- Una plataforma de terceros * autorizada y avalada por Amway.

* En la actualidad, no hay una plataforma de terceros disponible para transacciones de venta en línea. Sin embargo, Amway te avisará cuando esta solución esté disponible.

Contenido generado por el usuario/ Colocación de Producto

Los Empresarios Amway están autorizados a vender, en cumplimiento con los Estándares de Comunicaciones Digitales (DCS), mediante la publicación de contenido generado por el usuario, incluyendo video, audio, imágenes (de productos, personas, *selfies* con o sin productos Amway™ u otros), siempre y cuando el texto adjunto sea veraz, preciso y no engañoso. Sin embargo, el contenido generado por el usuario que contenga solo marcas pertenecientes a Amway™ (producto, marcas o logos), o imágenes de los productos Amway™ no se puede utilizar en fotos de perfil, fotos de portada o áreas similares en la propiedad digital.

Venta no autorizada

Los Empresarios Amway no tienen permitido vender o promocionar productos o servicios de Amway en cualquier propiedad digital que tenga como propósito principal la venta de productos y servicios al público, incluyendo, sin limitación, Amazon®, eBay®, Taobao®, Mercado libre, OLX, y Etsy® †††. Ningún producto o servicio Amway™ debe aparecer en este tipo de propiedades, incluso si los productos o servicios no están a la venta. La venta de productos Amway en este tipo de propiedades digitales compromete el entorno competitivo y puede poner en riesgo tanto el servicio que los Empresarios Amway proporcionan a los clientes, así como la reputación de Amway y sus marcas. Estas plataformas de venta no están autorizadas por Amway.

Los Empresarios Amway no están autorizados a utilizar o a autorizar a personas que no son Empresarios Amway (influenciadores, clientes, revendedores, etc.) para vender productos o servicios Amway™ en su nombre, incluyendo el uso de cualquier táctica engañosa para incrementar las ventas o la popularidad de sus propiedades digitales.

Ejemplos de Venta:

- (a) Un Empresario Amway publica una imagen promocionando productos Amway en Facebook® †, pidiendo a las personas ponerse en contacto si están interesados. Esto es **permitido** debido a que el Empresario Amway posee y controla la propiedad digital en el que ha publicado el llamado a la acción, y las personas que contacten al Empresario Amway han optado por hacerlo.
- (b) Un Empresario Amway publica un llamado a la acción en la Página de la sede global de Amway en Facebook® † para motivar a las personas a comprarle productos. Esto **no está permitido** porque el Empresario no posee ni controla la página de la Sede Global de Amway en Facebook® †.
- (c) Un Empresario Amway enlista un producto Artistry™ a la venta en Amazon® †. Esto **no está permitido** porque Amazon® † es una tienda online no autorizada. La venta en estos sitios web no autorizados compromete el ambiente competitivo y puede poner en riesgo el servicio que brindan los Empresarios Amway a los clientes, así como la reputación de Amway y sus marcas.
- (d) Un Empresario Amway utiliza un vloguero de YouTube® † para vender productos Amway™. Esto **no está permitido** por que el vloguero no es un Empresario Amway por lo que **no está autorizado** vender productos Amway™, y tampoco puede actuar en nombre del Empresario Amway para vender Productos Amway™.

COMBINACIÓN Y APALANCAMIENTO DE OTRAS COMUNIDADES / NEGOCIOS

Una propiedad digital mixta combina múltiples intereses personales o negocios en una propiedad digital personal de un Empresario Amway. Los Empresarios Amway pueden combinar y apalancar su Negocio Amway™ con sus otras comunidades sociales y negocios. Esto significa que en las propiedades digitales combinadas que el Empresario Amway posee o controla, puede aprovechar sus comunidades y negocios diferentes a Amway, para promover, recomendar y vender productos Amway™, y prospectar a los contactos realizados a través de ese negocio o comunidad. Esto también significa que, en la misma propiedad digital combinada, el Empresario Amway pueden aprovechar su comunidad Amway para promover, recomendar y vender productos no pertenecientes a Amway™, y prospectar a los contactos generados a través de esa comunidad Amway, siempre y cuando el Empresario Amway nunca haya calificado al nivel Diamante o superior.

La propiedad digital combinada de los Empresarios Amway no se puede dedicar a una sola empresa comercial o utilizarse con fines de venta en línea, por ejemplo, una propiedad digital de transacciones de comercio electrónico. El Empresario Amway no puede utilizar las propiedades digitales oficiales de Amway o sus propias propiedades digitales dedicadas al negocio Amway para prospectar a Empresarios Amway o clientes para membresías, servicios o productos en su negocio no relacionado con Amway™. Asimismo, el Empresario Amway no puede usar sus propiedades comerciales dedicadas a negocios no relacionados con Amway para promover, recomendar o vender productos o servicios Amway, o promover la Oportunidad Amway. Una propiedad digital combinada debe cumplir con los términos y condiciones de esa propiedad, comunidad o negocio.

Excepciones:

Los Empresarios Amway no pueden mezclar, aprovechar, promover, recomendar o vender los siguientes:

- Productos u oportunidades de negocio competitivas de empresas de venta directa o mercadeo multinivel (MLM);
- Productos o servicios prohibidos para la venta en línea o que requieren licencias o permisos para ser vendidos, por ejemplo, préstamos, inversiones financieras, servicios legales, servicios médicos, etc.

- Negocios o estilos de vida controversiales, por ejemplo, pornografía, tabaco, política, medicina alternativa, religión, apuestas o juegos de azar, esquemas de inversión, etc.
- Servicios que incluyen mentoría, tutoría, coaching de vida, terapia de pareja, asesoramiento espiritual, oratoria, desarrollo empresarial o cualquier servicio utilizado con la intención principal de atraer gente a Amway, pero ofreciendo productos, servicios o intereses distintos a los productos Amway o la Oportunidad Amway.

Adicionalmente, los Empresarios Amway pueden combinar, apalancar, promover o recomendar productos que compiten directamente y sean funcionalmente intercambiables con los productos del portafolio de productos Amway. Sin embargo, **los Empresarios Amway no podrán vender esos productos** en o a través de la propiedad digital combinada, ni pueden recibir algún tipo de compensación monetaria a cambio de la combinación, apalancamiento, promoción o recomendación de dichos productos.

Dentro de las comunidades combinadas, las transacciones de ventas de productos Amway [™] deben ser independientes de las transacciones de productos no pertenecientes a Amway [™]. Los Empresarios Amway no tiene permitido combinar productos Amway [™] con productos no pertenecientes a Amway [™] como parte de una promoción u oferta de venta.

Ejemplos de combinación y apalancamiento de otras comunidades/Negocios:

- Un Empresario Amway es un entusiasta del ciclismo que utiliza su propiedad digital personal, para discutir y compartir ideas con otros aficionados al ciclismo. También utiliza la propiedad digital para promover un estilo de vida saludable utilizando los productos NUTRILITE [™] y vender accesorios de bicicleta. Esto es **permitido** debido a que el Empresario Amway posee y controla la propiedad digital, dicha propiedad digital no existe con el único propósito de venta en línea, y cualquiera que pueda ver el contenido está suscrito a la comunidad.
- Una Empresaria Amway nivel Plata mantiene una propiedad digital personal que contiene información sobre su familia, su Negocio Amway [™], y su negocio de fabricación de velas aromáticas. Ella publica una foto con varias velas invitando a la gente a ponerse en contacto con ella si están interesados en comprarlas. Esto es **permitido** debido a que la Empresaria Amway utilizó su propiedad digital combinada para vender un producto no perteneciente a Amway [™], pero de un negocio permitido, y ella aún no ha alcanzado el nivel Diamante en Amway [™].
- Una Empresaria Amway publica en su blog una lista de sus cinco lápices labiales favoritos, incluyendo uno de Artistry [™]. Esto es **permitido** debido a que la propiedad digital le pertenece y está controlada por la Empresaria Amway, y está permitido combinar, apalancar o aprovechar, promover o recomendar, otros productos que directamente compiten con productos Amway [™], siempre y cuando ella no los venda a través de la propiedad digital o reciba alguna compensación monetaria por publicar acerca de los productos de la competencia.
- Un Empresario Amway publica información sobre su Negocio Amway [™] en la cuenta Instagram® † de su restaurante. Esto **no está permitido** porque la propiedad digital se utiliza exclusivamente para el restaurante, es decir la cuenta está dedicada a un negocio en particular.
- Un Empresario Amway es un músico que opera un sitio de internet para promover y vender su música. El Empresario Amway utiliza su página en Facebook® † dedicada al Negocio Amway para compartir información acerca de sus próximos conciertos e invita a los Empresarios Amway en su comunidad digital a comprar boletos. Esto **no está permitido** porque el Empresario Amway utilizó su propiedad digital dedicada al Negocio Amway para solicitar a los miembros de esta comunidad a que compraran entradas para su negocio no relacionado a Amway [™].
- Un Empresario Amway crea un sitio de internet donde promueve su negocio de coaching en estilo de vida. Un individuo encuentra la página web y se reúne con el Empresario Amway sólo para descubrir que

el Empresario Amway está utilizando el sitio de internet para reclutar individuos para convertirse en Empresario Amway. Esto **no está permitido** porque el negocio está incluido en la lista de negocios o servicios que no se pueden mezclar.

- (g) Un Empresario Amway publica a la venta su jabón casero en su perfil de Facebook ®†. Aunque la propiedad no está dedicada a ningún negocio en particular, esto **no está permitido** porque su jabón compite directamente y es funcionalmente intercambiable con el jabón de Amway.

PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

Los Empresarios Amway tienen permitido hacer publicidad mediante listados/anuncios de negocio en motores de búsqueda gratuitos, incluyendo el uso de llamados a la acción, dentro de su área geográfica.

Los Empresarios Amway no tienen permitido hacer publicidad pagada, incluyendo, sin limitación a, anuncios comerciales, carteles promocionados o patrocinados, o anunciarse con publicidad en motores de búsqueda debido a que estos anuncios crean una desventaja desleal entre los Empresarios Amway y pueden competir directamente con Amway. No se permite publicidad pagada o no pagada, incluyendo, sin limitación a, servicios de anuncios clasificados, como, por ejemplo, Craigslist® ††††, Facebook® Marketplace†, etc., sitios de subastas, sitios de cupones y ofertas, ventas de garaje en línea, grupos de compraventa, sitios de recaudación de fondos, por ejemplo, GoFundMe® ††††, tampoco está permitido el comercio en sitios dedicados a la venta directa. La publicidad en estos sitios puede poner en peligro el servicio que los Empresarios Amway ofrecen a los clientes y la reputación de Amway y sus marcas.

Ejemplos de publicidad:

- (a) Un Empresario Amway crea un anuncio de negocio en Google® † para anunciar su Negocio Amway™. Esto es **permitido** porque es un sitio de listados de negocios de motores de búsqueda gratuito y utiliza el área geográfica del Empresario Amway. Adicionalmente, se debe utilizar una plantilla aprobada por Amway.
- (b) Un Empresario Amway crea un anuncio patrocinado de Artistry YOUTH XTEND™ en Facebook® †. Esto **no está permitido** porque los anuncios patrocinados crean una ventaja desleal entre los Empresarios Amway y pueden competir directamente con Amway.
- (c) Un Empresario Amway crea una campaña de publicidad en Google® † AdWords comprando por palabras clave. Esto **no está permitido** ya que estos anuncios podrían competir con los esfuerzos de publicidad de Amway, y puede crear una ventaja desleal entre los Empresarios Amway.
- (d) Un Empresario Amway crea una publicación en Craigslist® †††† para anunciar las Bebidas Energéticas XS™. Esto **no está permitido** porque Craigslist® †††† es un servicio de anuncios clasificados y podría dañar la reputación de Amway y sus marcas.

VIDEO, AUDIO, Y LIVE STREAMING (TRANSMISIÓN EN VIVO)

Los videos, audios y transmisiones en vivo (que incluye video y/o audio en vivo) dentro de las comunicaciones digitales en general, no requieren la aprobación previa por escrito de Amway si están en las propiedades que el Empresario Amway posee o controla. Los Empresarios Amway siempre tienen la opción de presentar videos y audios ante Amway para su consulta y revisión antes de la publicación. Ver la sección “Someter a Autorización” al final del documento. El contenido debe cumplir con los Principios Comerciales, los Estándares de Calidad de Contenido y la Política de Entrenamiento y Eventos.

Los videos, audios y transmisiones en vivo no pueden incluir lo siguiente:

- Contenido creado por Comunidades de Empresarios Amway

- Información de la Línea de Auspicio.
- Declaraciones o afirmaciones sobre el negocio o los productos no autorizadas.
- Información sobre eventos de la comunidad del Empresario Amway y sus precios.
- Información confidencial y/o sensible sobre Amway incluyendo, sin limitación a, información previa al lanzamiento de un producto, cambios en la gerencia/administración, cierre de plantas, adquisiciones, etc.
- Cualquier otro material que viole los Principios Comerciales y políticas del Negocio.

La transmisión en vivo cuando no son grabadas o salvadas, pueden incluir lo siguiente:

- Información del Plan de Compensación Amway, con las declaraciones requeridas, incluyendo, sin limitaciones a, cómo hacer dinero y recibir ganancias, calificaciones, reconocimientos y bonos a través de Amway.
- Materiales de entrenamiento autorizados por Amway.
- Información promocional de la Comunidad de Empresario Amway, incluyendo, sin limitación a, fechas de eventos y precio de las entradas. Sin embargo, se requiere la aprobación previa por escrito para videos y audios, incluyendo grabaciones de transmisiones en vivo que se pretendan distribuir o utilizar en reuniones fuera de línea.

Además, los videos, audios, y transmisión en vivo grabadas o salvadas que contiene los siguientes elementos también requieren que el Empresario Amway obtenga la aprobación previa por escrito de Amway:

- Plan - contenido usado para representar la información del Plan de Compensación Amway incluyendo, sin limitación a, cómo hacer dinero y recibir ganancias, calificaciones, reconocimientos y bonos a través de Amway, ya sea para su uso con los prospectos o para entrenar a los Empresarios Amway acerca de cómo mostrar el Plan.
- Declaraciones sobre productos - Contenido que se desvía de las declaraciones de productos Amway aprobadas.
- Prospección - Contenido relacionado con la enseñanza de la prospección, reclutamiento, y técnicas de patrocinio.
- Representaciones de ingresos.
- Propiedad intelectual de terceros, incluyendo, sin limitación a, música, logotipos, gráficos e imágenes (también se requiere la aprobación de la tercera parte).

SITIOS DE INTERNET, APLICACIONES MÓVILES, PODCASTS Y BLOGS

Los Empresarios Amway deben obtener la aprobación previa por escrito de Amway para los sitios de internet, aplicaciones móviles, podcasts, y conceptos de blogs.

EVENTOS DIGITALES

Los Empresarios Amway están autorizados realizar eventos digitales o virtuales en relación con el negocio del Empresario Amway, siempre y cuando el Empresario Amway cumpla con los Principios Comerciales y los Estándares de Calidad de Contenido y el evento se realice sobre las propiedades digitales que el Empresario Amway posee o controla. “Eventos Digitales” se refiere a aquellos eventos que se realizan en un entorno virtual por un período determinado de tiempo, con un tema común y un grupo o comunidad específico. Los eventos digitales en propiedades que los Empresarios Amway no poseen o controlan son permitidos bajo la aprobación previa de Amway y permiso del anfitrión del evento.

Todos los eventos digitales deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Si se vende productos, estos deben ser coherentes con el tema del evento.

- Cualquier venta en línea realizada durante el evento debe llevarse a cabo a través del **sitio web personalizado Amway del Empresario** o por medio de plataformas de terceros que sean soluciones apoyadas por Amway. Las ventas también se pueden hacer fuera de línea.
- Amway debe previamente aprobar todos los materiales que se utilizarán o que estarán disponibles durante el evento.
- La promoción de materiales de entrenamiento Amway, así como la promoción de tickets y eventos sólo se permite en comunidades exclusivas de Empresarios Amway.
- Si se pretende proporcionar información acerca del Plan de Compensación Amway en una comunidad de personas que nos son Empresarios Amway, primero debe someterse a Amway para su autorización.
- El contenido de terceras partes no puede ser utilizado sin la previa autorización por escrito de esa parte y de Amway.

Ejemplos de Eventos digitales:

- (a) Un Empresario Amway lleva a cabo una fiesta virtual de Artistry™ en Facebook® †. Esto es **permitido** porque el evento se realiza en una propiedad que el Empresario Amway posee o controla.
- (b) Un Empresario Amway crea una invitación pública para un evento de Facebook® † para promocionar su próximo evento de cocina Amway™. Esto es **permitido** debido a que el Empresario Amway posee o controla la propiedad digital.
- (c) Un Empresario Amway es invitado a ser entrevistado en un podcast para hablar de su experiencia con el Negocio Amway y los Productos Amway. Esto es **permitido con la aprobación previa por escrito de Amway**, ya que el evento se realizará en una propiedad que el Empresario Amway no posee o controla.
- (d) Un Empresario Amway se une a una fiesta virtual de belleza en Facebook® † en el grupo público de un amigo y empieza a promocionar su Negocio Amway™. Esto **no está permitido** porque el Empresario Amway no obtuvo la aprobación previa por escrito de Amway ni la aprobación del anfitrión y el evento se realiza en una propiedad digital que el Empresario Amway no posee ni controla.

Los Empresarios Amway pueden grabar eventos en vivo patrocinados por Amway, y después publicarlos en vídeo y audio, siempre y cuando el contenido cumpla con los Principios Comerciales, la Política de Entrenamiento y Eventos, los Estándares de Calidad de Contenido y estos Estándares de Comunicaciones Digitales.

DECLARACIONES SOBRE AMWAY

Las declaraciones sobre el Plan de Negocios Amway, la oportunidad Amway, los productos o servicios ofrecidos a través de Amway, deben ser veraces, precisas y no engañosas.

Las declaraciones sobre los productos y servicios Amway deben utilizar el lenguaje específicamente aprobado por Amway y no puede ser alterado: Los Empresarios Amway pueden consultar las declaraciones aprobadas dentro del sitio de internet del INA, **en la Sección virtual sobre el Desarrollo de Clientes Leales del INA**.

Los Empresarios Amway están autorizados a publicar o compartir acerca de los productos Amway disponibles para la venta en los mercados internacionales de Amway, independientemente de si tienen un negocio Amway en esos mercados. Sin embargo, si el post incluye declaraciones sobre productos, incluso afirmaciones específicamente aprobados por Amway, una de las siguientes limitaciones de responsabilidad tiene que ser incluido en el mensaje:

- A. Si el Empresario Amway tiene un negocio Amway en el mercado internacional donde el producto está disponible para la venta, una declaración debe ser incluida para indicar que el mensaje está destinado a la audiencia de ese mercado internacional (por ejemplo, “Para mis clientes en España”)
- B. Si el Empresario Amway no tiene un Negocio Amway en el mercado internacional Amway donde el producto está disponible para la venta, esta declaración debe ser incluida: “Este producto no está disponible en México.”

Ingresos y estilo de vida

Todas las declaraciones directas e indirectas sobre ingresos deben proporcionar potenciales ingresos y expectativas de vida de forma realista y no exagerada. Las ganancias, estilo de vida y los materiales para presentar el Plan, que muestran cómo se hace el dinero en el Negocio Amway pueden requerir el uso de las declaraciones apropiadas.

Ejemplo de ingresos y estilo de vida: Un Empresario Amway publica en Instagram una foto del cheque que ganó de Amway y afirma que ha alcanzado uno de sus objetivos para este año y está satisfecho de que su trabajo fue reconocido. Esto **está permitido** ya que un Empresario Amway puede enviar mensajes acerca de su propia experiencia personal si las afirmaciones son verdaderas, exactas y no engañosas.

Endosos y Testimonios

Los endosos y testimonios deben reflejar la honesta opinión, creencia, o la experiencia del endosante. Un endoso o testimonio no puede ser utilizado para hacer una afirmación que Amway no podía hacer legalmente.

El Empresario Amway no puede proporcionar cualquier forma de compensación a cambio de un respaldo, testimonio, o revisión positiva con la excepción de proporcionar muestras de productos. Los Empresarios Amway no pueden proporcionar ningún tipo de compensación para la compra de seguidores o “likes” (me gusta).

Si existe una conexión material entre la persona que proporciona el respaldo o testimonio y Amway, y esa conexión material no es conocida o esperada por la audiencia, la conexión debe ser revelada. Por ejemplo, una conexión de material puede incluir el hecho de que la persona recibió muestras de productos gratis a cambio de proporcionar el respaldo o testimonio, o que la persona que proporciona el respaldo o testimonio es un Empresario Amway. Las revelaciones deben ser claras, visibles, destacadas y legibles, y parecidas a las declaraciones.

Ejemplos de Endoso y Testimonio:

- (a) Un Empresario Amway retuitea un testimonio de un cliente acerca de lo maravilloso que se ve su cabello después de usar una muestra gratis de champú Satinique™. Esto está **permitido** debido a que la revelación del producto gratuito se incluyó en el tuit, y el cliente no recibió ninguna compensación adicional.
- (b) Un Empresario Amway proporciona a un vloguero dos cajas de SA8 ™ a cambio de críticas positivas en su vlog. Esto **no está permitido** porque la cantidad de producto (dos cajas) sería considerado más que una muestra.

Imágenes y videos de antes y después

Las imágenes y videos de antes y después son una forma de testimonio, independientemente de si el antes y el después de las imágenes o videos representan al Empresario Amway o a alguien más. Un testimonio no puede transmitir una afirmación que Amway no podría hacer legalmente.

Los Empresarios Amway deben obtener la aprobación previa por escrito de Amway en cualquier imagen o video de antes y después, en las que se involucran productos Amway™ o su uso. Sin embargo, las siguientes imágenes o videos de antes y después no requieren la aprobación previa por escrito:

- Imágenes o videos de antes y después proporcionados por Amway, incluyendo cualquier revelación requerida
- La auto aplicación de maquillaje Amway (El maquillaje no incluye productos de cuidado de la piel). La imagen o de video no pueden incluir subtítulos, texto o audio que exceda el alcance de cualquier afirmación que Amway haga sobre el producto. La imagen o el vídeo no pueden presentar, mostrar o mencionar productos de terceros.

Si existe una conexión material entre la persona que proporciona el respaldo o testimonio y Amway, y esa conexión material no es conocida o esperada por el público, la conexión debe ser revelada. Las revelaciones deben ser claras, visibles, destacadas y legibles, y similares a las declaraciones.

Demostraciones de productos

Las demostraciones de productos son presentaciones de Productos Amway™ que implican el uso real del producto para mostrar su función o el resultado que se puede obtener al usar el producto.

Los Empresarios Amway deben obtener la aprobación previa por escrito de Amway en cualquier demostración relacionada con productos Amway™. Sin embargo, las siguientes demostraciones de productos no requieren la aprobación previa por escrito:

- Aquellos que siguen estrictamente las instrucciones publicadas por Amway.
- Demostraciones de producto producidas y proporcionadas por Amway.
- La aplicación de maquillaje Amway para uno mismo (el maquillaje no incluye productos de cuidado de la piel).
- Aquellos que muestran a los Empresarios Amway usando productos de utensilios de cocina Amway de acuerdo con su uso previsto (es decir, para preparar y cocinar la comida).

Ninguna demostración de producto puede incluir algún subtítulo, texto o audio que exceda el alcance de cualquier declaración que Amway haga sobre el producto. Las demostraciones de productos no pueden ofrecer, mostrar o mencionar productos de terceros.

PROPIEDAD INTELECTUAL

La propiedad intelectual es un trabajo creativo del cual uno tiene derechos, y para el cual uno puede solicitar una patente, derecho de autor, marca registrada, etc. Un Empresario Amway solo podrá utilizar la propiedad intelectual de Amway o de otra persona para la que han asegurado los derechos de uso. La propiedad intelectual puede incluir música, imágenes, audio, video, texto, marcas comerciales, logotipos u otras obras.

Material con derechos de autor (copyright)

Los materiales con derechos de autor incluyen, sin limitación a, música, libros, revistas, artículos y otros escritos, incluyendo extractos y traducciones, discursos, fotografías, obras de arte, incluyendo imágenes en línea, sitios web, blogs y otras publicaciones en redes sociales, videos, películas, obras de teatro, esculturas, edificios, formas 3D, y los programas informáticos (software).

Uso de materiales creados por Amway

Un Empresario Amway no podrá utilizar materiales con derechos de autor producidos por Amway sin antes obtener permiso, a menos que el Empresario Amway los haya obtenido de fuentes aprobadas como Amway lo especifique. Por ejemplo, el sitio del INA a disposición de los Empresarios Amway como fuente de las obras creadas por Amway que pueden ser utilizados por los Empresarios Amway. Un Empresario Amway puede utilizar esos recursos no manipulados sin la aprobación previa de Amway. Los Empresarios Amway no necesitan obtener permiso para compartir una publicación o un enlace de las propiedades digitales oficiales de Amway.

Ejemplos del uso de materiales creados por Amway:

- (a) Un Empresario Amway comparte una imagen de la página oficial de Amway en Facebook® † promocionando la marca L.O.C. en su página. Se le **permite** compartir la publicación porque no necesita obtener permiso para compartir desde propiedades digitales oficiales de Amway.
- (b) El Empresario Amway copia una imagen o realiza una captura de pantalla de la sección de productos en el sitio de Amway y lo publica en su perfil de Twitter ® †. Esto **no está permitido** porque los derechos de la imagen sólo pueden pertenecer a la página de internet de la compañía (por ejemplo, los modelos que aparecen en la fotografía) y no pueden extenderse al uso del Empresario Amway. Además, la calidad de la imagen puede verse comprometida. El Empresario Amway debe obtener una imagen proveída por Amway para asegurar que el Empresario Amway utiliza una imagen autorizada y de alta calidad.

El uso de materiales creados por terceros

Los Empresarios Amway no pueden utilizar materiales con derechos de autor de un tercero sin obtener primero una asignación, licencia o cualquier otro permiso, por escrito, del propietario de los derechos de autor, salvo que el uso esté permitido por las leyes aplicables. Los Empresarios Amway deben retener cualquier permiso por escrito que obtengan para el uso de materiales con derechos de autor y entregarlos a Amway si le es requerido. Los Empresarios Amway debe cumplir con todas las leyes de derechos de autor en sus comunicaciones digitales.

Compartir un enlace o utilizar el botón para compartir un artículo, una publicación de un blog, o publicaciones escritas por un tercero a través de redes sociales **es permitido**, siempre y cuando todo lo que acompaña al enlace publicado no incluya referencias a productos Amway™ o la Oportunidad Amway. Además, los comentarios sobre el enlace publicado no deben incluir referencias a productos Amway™ o la Oportunidad Amway.

Ejemplos de uso de materiales creados por Terceros:

- (a) Un Empresario Amway lee un artículo en línea discutiendo el potencial vínculo entre el aceite de pescado y la reducción del riesgo de enfermedad cardíaca. El Empresario Amway comparte el artículo en su cuenta de Facebook® † con el siguiente texto: “Artículo muy interesante sobre la potencial relación entre el aceite de pescado y enfermedades del corazón.” Esto es **permitido** debido a que los comentarios del Empresario Amway no incluyen referencias a productos Amway™.
- (b) Forbes® ††††† publica en su página oficial de Facebook ® † un enlace a un artículo en su sitio de internet. Un Empresario Amway comparte el artículo con sus seguidores de Facebook® †. Si el post o publicación original de Forbes®† contiene la función de “Compartir”, Amway no prohibirá al Empresario Amway compartir esa publicación. Esto está **permitido**, siempre y cuando cualquier comentario que haya sido añadido por el Empresario Amway esté en cumplimiento con estos

Estándares de Comunicaciones Digitales. Por ejemplo, el contenido no debe sugerir que Forbes® +++++ está promoviendo o está de ninguna manera afiliado al Empresario Amway o a Amway.

- (c) Un Empresario Amway comparte un artículo de un tercero que presenta productos Amway™ en su cuenta de Twitter®† y comenta: “Mira este artículo.” Esto **está permitido** siempre y cuando los comentarios del Empresario Amway no incluyan referencias a los productos o el Negocio Amway™.
- (d) Un Empresario Amway se suscribe a la revista Forbes® +++++, ve un artículo relacionado a Amway, y comparte fotografías de la portada y de las páginas del artículo en Instagram® †. Esto **no está permitido** a menos que el Empresario Amway haya obtenido autorización por escrito de Forbes® +++++.
- (e) Un Empresario Amway ve un video en YouTube® † creado por otro Empresario Amway. El Empresario Amway descarga el video y luego lo sube en Facebook® †, compartiéndolo con todos sus seguidores. Esto **no está permitido** a menos que el Empresario Amway haya recibido el permiso escrito del propietario original.
- (f) Un Empresario Amway comparte un artículo de la revista New York Times® +++++ en su cuenta de Facebook® con el siguiente texto: “Artículo muy interesante sobre la posible relación entre la vitamina D y la depresión. ¡Contáctame si quieres más información sobre la nueva Vitamina D de Nutrilite™!” Esto **no está permitido** porque la publicación incluye una referencia a un producto Amway™ y crea una declaración implícita que sugiere que la vitamina D de Nutrilite™ reduce o puede reducir el riesgo de depresión. Amway no tiene sustento para tal afirmación.
- (g) Un Empresario Amway copia una imagen de la portada de un libro de los más vendidos desde Google® y lo publica en redes sociales. Esto **no está permitido** porque el Empresario Amway no es propietario de los derechos de la imagen.

Música

La música reproducida, alterada, interpretada, grabada, difundida o transmitida a través de Internet no puede ser utilizada sin una adecuada cesión de derechos por escrito, licencia u otro permiso del propietario, o por medio de las leyes aplicables que permitan su uso. ALGUNAS VECES SE REQUIERE MÁS DE UNA LICENCIA CUANDO SE USA MÚSICA GRABADA. Cualquier permiso por escrito obtenido deberá ser guardado por el Empresario Amway y se deberá entregar a Amway si es requerido.

Amway proporciona música de Signature Tracks a los Diamantes y superiores para su uso en sus Negocios Amway™. Esta música se puede utilizar debido a que las licencias y permisos se han obtenido para uso de los Empresarios Amway.

Ejemplos de música:

- (a) Un Empresario Amway graba un video de sí mismo realizando la limpieza de una cocina con productos Amway Home™. Antes de publicarlo en Instagram® †, selecciona música de fondo de Signature Tracks y edita el video para incluir esa música. Esto es **permitido** porque la música disponible en Signature Tracks cuenta con una licencia para que el Empresario Amway lo utilice de esta manera.
- (b) Un Empresario Amway graba una demostración de 20 segundos de aplicación de maquillaje con productos Artistry™. Antes de publicar en Facebook® †, añade 20 segundos de una canción popular como música de fondo. A menos que el Empresario Amway haya obtenido la licencia(s) correspondiente(s) de esa pista, la publicación **no está permitida**.
- (c) Un Empresario Amway graba un video de 30 segundos de una presentación musical en vivo en un evento de Amway y lo publica en Facebook™. A menos que los coordinadores del evento hayan aprobado explícitamente esta actividad, o el Empresario Amway haya asegurado de forma independiente los derechos de uso de la presentación en cuestión, esto **no está permitido**.

Derechos de publicidad

El “derecho de publicidad” de una persona es el derecho de la persona de controlar y beneficiarse del uso comercial de sí mismo, incluyendo su nombre, imagen, voz u otros aspectos de su identidad. Se espera que un Empresario Amway respete los derechos de publicidad y cumpla con todas las leyes aplicables relacionadas con las comunicaciones digitales y cumpla con las solicitudes de los demás individuos de dejar de usar su imagen personal. Un Empresario Amway no tiene permitido el uso de los derechos de otro individuo para promocionar su negocio sin haber obtenido previamente autorización por escrito de ese individuo.

Amway prohíbe a un Empresario Amway publicar contenido que contenga la imagen de una celebridad o que contenga a un tercero de forma prominente, a menos que el Empresario Amway haya obtenido la autorización por escrito de la(s) persona(s) que aparece(n) en el contenido o que Amway haya aprobado dicho contenido.

Ejemplos de los derechos de publicidad:

- (a) Un Empresario Amway está en la playa, y se toma una selfi sosteniendo una lata de XS™. Se puede ver en el fondo de la foto a un grupo de personas, pero la cámara se centra en el Empresario Amway y el aspecto o la identidad de las personas en el fondo no puede ser identificado con facilidad. ¡El Empresario Amway publica esta foto con el título “Un gran día en la playa disfrutando un XS™! Mira el enlace en mi bio para obtener más información sobre cómo obtener tus productos XS™” Esto es **permitido**; Sin embargo, Amway requiere que el Empresario Amway baje/elimine la foto si la gente es reconocible en la foto y han pedido que se retire la publicación.
- (b) Un Empresario Amway toma una selfi donde un conocido autor, al que se le paga para hablar y firmar libros en un evento de Amway, es claramente reconocible en el fondo. Esto está **permitido** siempre que las directrices de eventos permitan las fotografías de este autor en el evento. Si se permite, el Empresario Amway no puede implicar que el autor está afiliado con Amway o respalde a Amway.
- (c) Un Empresario Amway retuitea una foto de un famoso atleta bebiendo una bebida energética XS™ con la leyenda “¡Mira esto: ¡Los atletas de élite apuestan por la marca XS™!” Esto **no está permitido** a menos que el Empresario Amway haya obtenido la autorización por escrito del atleta.
- (d) Un Empresario Amway está en la playa, y se toma una foto sosteniendo una lata de XS™. Dos personas desconocidas se meten en la foto haciendo el signo de los pulgares arriba. El Empresario Amway publica esta foto con el título ¡Un gran día en la playa! ¡Todo el mundo ama las bebidas energéticas XS™! ¡Mira el enlace en mi bio para obtener más información sobre cómo obtener tus productos XS™! A menos que esas dos personas hayan dado su consentimiento al Empresario Amway, esto **no está permitido** y da la impresión de que esas personas están promoviendo XS.

El uso de la marca

Un Empresario Amway no tiene permiso de copiar, distribuir o utilizar de cualquier manera cualquiera de las marcas comerciales de Amway o Alticor Inc. sin aprobación previa por escrito de Amway. Las marcas registradas de Amway o Alticor, logotipos, fotos de productos, imágenes relacionadas con las empresas pueden obtenerse sólo de fuentes aprobadas y que se especifican por Amway.

Un Empresario Amway no tiene permiso de copiar, distribuir o usar de cualquier forma las marcas registradas de un tercero sin la debida autorización por escrito, licencia o cualquier otro permiso del propietario de la marca.

Marcas de Amway

Las marcas de Amway – incluyendo: Amway ™, Nutrilite ™, Artistry ™, XS ™, y otras marcas, logotipos o nombres comerciales que se utilizan actualmente o puedan utilizarse en el futuro - son de gran valor para Amway.

Amway espera que los Empresarios Amway respeten sus derechos, al utilizar sólo las marcas comerciales de Amway, logotipos, fotografías de productos, e imágenes relacionadas con las empresas que los Empresarios Amway hayan obtenido de Amway. Un Empresario Amway puede utilizar recursos sin editar obtenidos de Amway, sin la aprobación previa de Amway.

Al crear una propiedad digital (tales como una cuenta de Facebook®†, Instagram® o página de internet), un Empresario Amway puede utilizar el nombre de una marca propiedad de Amway (sólo en texto) para describir su conexión con Amway, en la sección “acerca de” o “biografía”, o área similar en la propiedad digital sin autorización previa. Un Empresario Amway no puede utilizar las marcas registradas de Amway (nombres de productos o marcas), logotipos o imágenes de productos, en el nombre de dominio, nombre de la cuenta de usuario, alias del usuario, nombre de cuenta, nombre para mostrar, nombre de la página, la dirección de correo electrónico, fotos del perfil, fondo o áreas relevantes similares en la propiedad digital, a menos que tenga permiso por escrito de Amway.

Excepto para los recursos obtenidos desde las fuentes aprobadas, y como se describe en esta sección, un Empresario Amway no tiene permiso de copiar, distribuir o en cualquier otro modo usar las marcas registradas de Amway sin la autorización previa por escrito de Amway.

Ejemplos Marcas de Amway:

- (a) Un Empresario Amway crea una página de Facebook ®† y en la sección de biografía escribe, “Empresario Amway. Apasionado por Nutrilite y la nutrición. Envíame un mensaje directo para obtener más información. “Esto es **permitido** porque la marca Amway se puede utilizar en la sección bio.
- (b) Un Empresario Amway crea una cuenta Instagram® † con el nombre de usuario @reyamway. Esto **no está permitido** porque el Empresario utiliza “Amway” en el nombre de usuario.
- (c) Un Empresario Amway crea una cuenta de Twitter® † con el nombre “Mi cuenta Nutrilite.” Esto **no está permitido** porque el Empresario Amway utiliza una marca propiedad de Amway, Nutrilite, en el nombre visible de la cuenta.

Marcas de terceros

Las Empresarios Amway son responsables de no violar los derechos de marca de terceros en sus comunicaciones digitales. Un Empresario Amway no puede presentar o utilizar la marca de un tercero en una comunicación digital de una manera que sugiera falsamente una afiliación o patrocinio entre el Empresario Amway o Amway y dicho tercero.

Ejemplos de marcas de terceros:

- (a) Un Empresario Amway publica una imagen con el logotipo de su comunidad empresarial en su cuenta en Instagram. Esto **es permitido**, siempre y cuando la Comunidad Empresarial apruebe el uso del logotipo de la marca registrada.
- (b) Un Empresario Amway publica un video en Facebook® † demostrando (en total conformidad con las declaraciones sobre productos) cómo los productos Amway se utilizan en la cocina. El Empresario Amway tiene un libro de cocina de Betty Crocker®+++++ apoyado en la cocina al lado de los productos Amway y lleva una camisa con el logotipo de Betty Crocker® +++++ bordado en el pecho. Esto **no está permitido** debido a que la publicación de este video podría interpretarse como si existiera una afiliación entre el Empresario Amway y Betty Crocker® +++++ y/o entre Amway y Betty Crocker® +++++.

SOMETER A AUTORIZACIÓN

Los Materiales de Entrenamiento de Amway (ATM por sus siglas en Inglés Amway Training Materials) son considerados con frecuencia como libros, folletos, CD, etc. utilizados para apoyar, capacitar, motivar y educar a los Empresarios Amway, prospectos y clientes (véase el Principio Comercial 7). Los ATM también puede incluir recursos digitales, como aplicaciones, sitios de internet, podcasts y videos. Todos los ATM digitales deben cumplir con los Principios Comerciales y los Estándares de Calidad de Contenido.

Bajo los Principios Comerciales y la Política de Entrenamiento y Eventos, los ATM deben ser sometidos a Amway para su revisión y aprobación antes de su uso. Las comunicaciones digitales que son ATM, pero que son espontáneos por naturaleza, no requerirán la aprobación previa a menos que se establezca específicamente en estos Estándares de Comunicaciones Digitales. La siguiente es una lista de las comunicaciones digitales que requieren la aprobación previa por escrito de Amway antes de su uso:

- Propiedad intelectual de Amway, Alticor, y de terceros.
- Las imágenes y videos de antes y después (generados por el usuario, a excepción de los cosméticos de color).
- Blogs. (Nota: Sólo el “concepto / tema” del blog debe ser revisado).
- Eventos digitales con el uso de propiedad intelectual de terceros.
- Eventos digitales que no sean en propiedad del, o controladas por el Empresario Amway.
- Eventos digitales con el uso de información del Plan de Compensación Amway en una comunidad no personas que no son Empresarios Amway.
- Aplicaciones móviles.
- Podcasts.
- Demostraciones de productos (generados por el usuario, a excepción de cosméticos de color, y utensilios de cocina).
- Vídeo, audio y transmisiones en vivo que han sido grabadas o salvadas, que contienen: El Plan, declaraciones sobre productos, prospección, representaciones de ingresos, y propiedad intelectual de terceros.
- Sitios de internet.

Los Empresarios Amway deben enviar todas las solicitudes de revisión y aprobación a Reglas y Conducta. Las solicitudes deben incluir el nombre y número de Empresario Amway, contenido y uso previsto.

Argentina:	dac.ar@amway.com
Brasil:	falecom@amway.com
Chile:	dac.cl@amway.com
Colombia:	ryc.colombia@amway.com
Costa Rica:	servicio.alclientecr@amway.com
El Salvador:	servicio.alclientesv@amway.com
Guatemala:	servicio.alclientegt@amway.com
Honduras:	servicioalclientehn@amway.com
México:	rycmexico@amway.com
Panamá:	servicio.alclientepa@amway.com
Uruguay:	dac.uy@amway.com
Venezuela:	serviciosespeciales@amway.com

† Facebook® es una marca comercial registrada de Facebook, Inc. .; YouTube® es una marca registrada de Google Inc. .; Instagram® es una marca comercial registrada de Instagram, LLC; Twitter® es una marca registrada de Twitter, Inc. .; WeChat® es una marca comercial registrada de Tencent Holdings Ltd. .; VK® es una marca comercial registrada de Liability Company Limited "V Kontakte"; Line® es una marca comercial de Line Corporation; WhatsApp® es una marca comercial registrada de WHATSAPP INC .; Snapchat es una marca comercial registrada de SNAP INC.

†† LinkedIn® es una marca comercial registrada de LinkedIn Corporation

††† Amazon® es una marca comercial de Amazon.com, Inc. .; eBay® es marca registrada de eBay Inc. .; Taobao® es una marca comercial registrada de Grupo Alibaba; Etsy® es una marca comercial registrada de MORGAN STANLEY SENIOR FUNDING, INC.

†††† Craigslist® es una marca comercial registrada de Craigslist, Inc. .; GoFundMe® es una marca registrada de JPMorgan Chase BAK, NA

††††† Forbes® es una marca comercial registrada de Forbes LLC; El New York Times® es una marca comercial registrada de The New York Times Company; Betty Crocker® es una marca comercial registrada de General Mills Marketing, Inc.

