



PLAN DE VENTAS

2025 - 2026

Contenido

Gana con Amway
Para los Nuevos Empresarios



Bonos Amway
Conforme alcances nuevos niveles
¡Tus ganancias aumentan!



Reconocimiento de Calificaciones Globales
Reconocer un liderazgo rentable y sustentable





GANA CON AMWAY



Gana con Amway

En un vistazo

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

#	Plan de Ventas y Mercadeo	
#	Bono de Desempeño	Hasta un 21% del VN
#	Margen de Venta	Hasta un 33%

Por favor, consulta el Manual 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 obtener 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.

$$\begin{array}{r} \text{Precio de Venta Sugerido} \\ - \text{Costo del Empresario} \\ \hline \text{Margen de Venta} \end{array}$$

¡Gana más con cada venta!

2. Bonos del Plan de Ventas

Ganas puntos sobre todos los productos que vendes. Estos puntos se suman para determinar los bonos mensuales del Plan de Ventas y Mercadeo. 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

Bonos

¡Recompensas mensuales!

3. Comienza a Vender con los Irresistibles

Cada venta de producto puede ayudarte a ganar más con el Plan de Ventas y Mercadeo. Los Productos Irresistibles 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 Irresistibles ha sido diseñado para que sea sencillo venderlo por tener una 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!

VP y VN

Todos los productos tienen un VP (valor en puntos) y un VN (volumen de negocio) asignados, que ganas al vender los productos. Esos números se usan para calcular los bonos e incentivos, tales como el Bono de Desempeño.



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

Rich DeVos, Cofundador de Amway.

Bonos mensuales sobre tu volumen

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

Bono de Desempeño Personal

Lo ganas sobre el volumen personal que generas al vender productos a clientes y también al comprarlos para uso personal. Debes generar al menos 150 Puntos Personales en el mes, para recibir este Bono.

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

¿Cómo se calcula?

$$\frac{\text{VN Personal Mensual} \times \text{Porcentaje del Bono de Desempeño}}{\text{Bono de Desempeño Personal}}$$

Si tu VP mensual es	Tu Bono de Desempeño Mensual es:
10.000 o más	21% de tu VN
7.000	18% de tu VN
4.000	15% de tu VN
2.400	12% de tu VN
1.200	9% de tu VN
600	6% de tu VN
300	3% de tu VN

Bono Diferencial

Se paga con base en la diferencia entre el porcentaje de tu Bono de Desempeño y el porcentaje del Bono de Desempeño de un Empresario de tu línea frontal. Debes generar al menos 150 Puntos Personales en el mes, para recibir este Bono.

Este bono se calcula separadamente para cada frontal.

¿Cómo se calcula?

$$\frac{(\text{TU Porcentaje de Bono} - \text{El Porcentaje de Bono de tu Frontal}) \times \text{VN de Grupo de tu Frontal}}{\text{Bono Diferencial}}$$

Crea tu Grupo

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

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

1.200 VP de Grupo

Bono de Desempeño Personal	9%
150 VP personales equivalen a	765.600 VN
Bono de Desempeño Personal	\$68.904 (765.600 × 9%)

Los 150 VP Personales se componen de la siguiente manera:

50 VPs Cliente 1
50 VPs Cliente 2
+ 50 VPs Compra personal de Mía
150 VPs

El margen de venta aproximado de 50 VP es de \$84.200

El margen de venta de los 2 clientes es de \$168.400

VN Personal Mensual
x Porcentaje del Bono de Desempeño
Bono de Desempeño Personal

(Tu Porcentaje de Bono - El Porcentaje de Bono de tu Frontal)
x VN de Grupo de tu Frontal
Bono Diferencial



Desarrolla un Negocio Equilibrado para tener más Ganancias y Reconocimientos

Enfocarte tanto en la anchura como en la profundidad puede ayudarte a ganar más. Eso quiere decir seguir auspiciando a nuevos miembros en tu equipo mientras continúas ayudando a tus frontales a construir sus negocios.

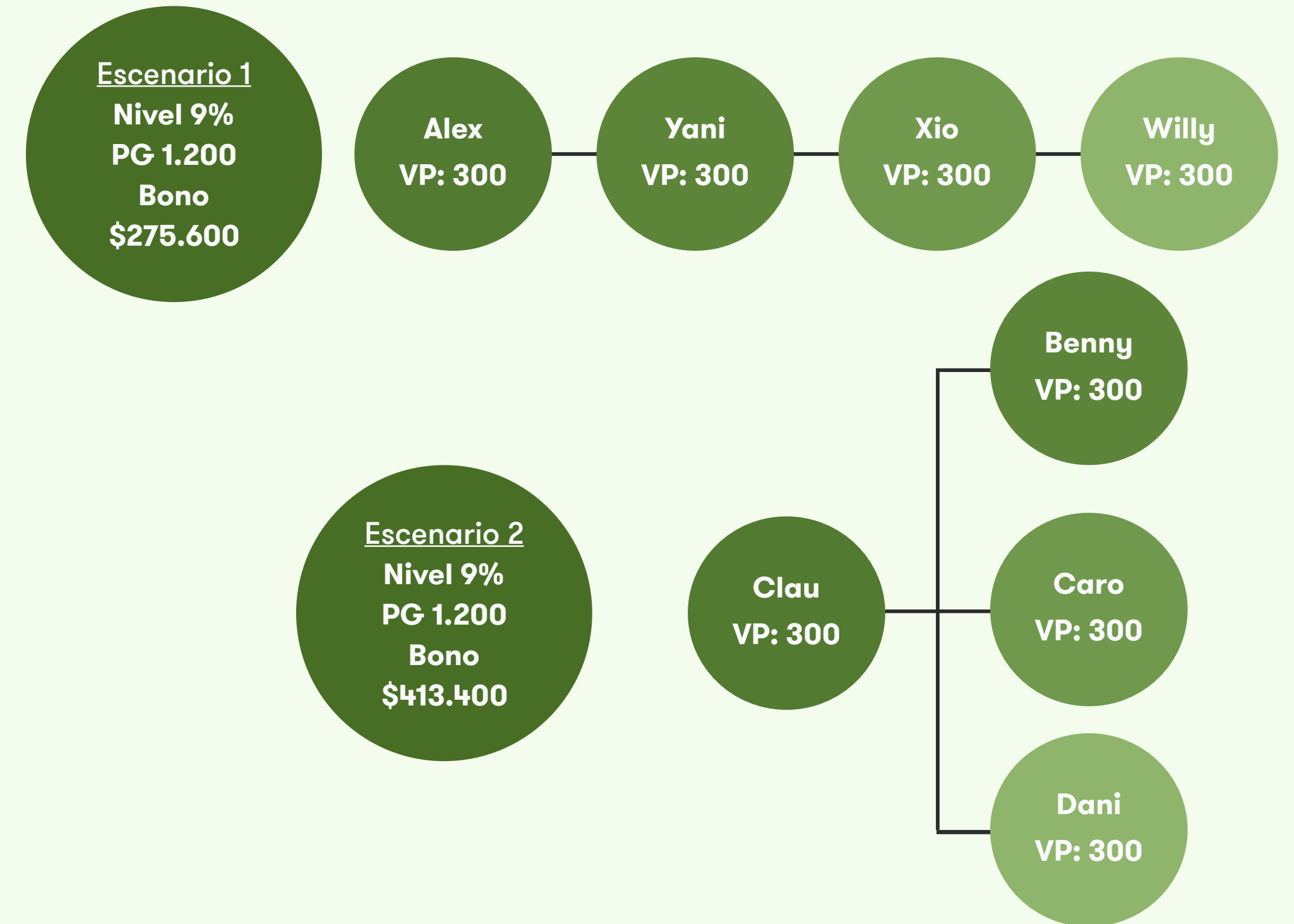
Los Empresarios Amway pueden maximizar sus ganancias del Plan de Ventas y Mercadeo al construir estructuras en balance con anchura y profundidad. Entre mas anchura tenga el Empresario en su organización, más rentable va a ser su negocio. Los Nuevos Empresarios pueden enfocarse en una línea fuerte y tener muy poco o nada de anchura en su negocio y esto va a impactar su ingreso.

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

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

Gana Construyendo

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



Importante

Los negocios con al menos 3 líneas entre el 9% y 18% registran mayor probabilidad de recalificación.

Conoce los Conceptos Claves

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

Valor del Punto (VP)

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

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 del Bono de Desempeño para determinar tu Bono de Desempeño bruto.

Línea

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

Año Fiscal del Empresario (AF)

Es el año de operaciones de los Empresarios Amway que comienza el 1 de septiembre y concluye el 31 de agosto del año calendario siguiente.

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 Mercadeo. También conocidos como recompensas discrecionales.

Plan de Ventas y Mercadeo

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

A black and white portrait of Jay Van Andel, an older man with short, light-colored hair, wearing a dark suit jacket, a white shirt, and a patterned tie. He is looking slightly to the right of the camera with a serious expression.

El futuro es tuyo - ve por él.

Jay Van Andel, Cofundador de Amway.



BONOS AMWAY

Bonos Amway

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

El Plan de Ventas y Mercadeo 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.

Volumen de Grupo

El Volumen de Grupo 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 de todos los Empresarios Amway Descendientes calificados al 21% (sin importar si son Platino o no).
- Los Puntos 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 sin restricción de pase en la línea de auspicio al término del Año Fiscal, este grupo se considera calificado por los 12 meses en virtud del Volumen de Equivalencia.

Bono de Liderazgo

El propósito del Bono 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%.

El Volumen usado para calcular este Bono considera: el Bono de Desempeño, Bono Foster, Bono Internacional. Esto incluye Volumen Personal más el Volumen de todos los Empresarios que no estén al Nivel de Desempeño del 21%.

Éste se paga cada mes que califique:

1. Para obtener cualquier Bono 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 en el mes, para recibir este Bono.

2. Los Empresarios Amway que califiquen para el Bono de Liderazgo lo podrán recibir en base a los siguientes criterios:

a) Obtendrás todo el Bono de Liderazgo generado en cualquier mes, si mantienes Puntos de Grupo (incluyendo tus Puntos Personales) de 10.000 o más y tienes una o más Líneas personalmente Auspiciadas que hayan alcanzado el Nivel de Desempeño del 21% en un mes y haber generado al menos 150 Puntos Personales.

b) Obtendrás parte del Bono de Liderazgo generado 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 del Bono 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 el Bono de Liderazgo:

Nivel de Desempeño	Líneas Calificadas	El Empresario Amway recibirá:
10.000	1 o más	Todo
Entre 4.000 y 9.999	1 o más	Parte
Menos de 4.000	2 o más	Parte
Menos de 4.000	1	Nada

Bono Foster

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

Debes generar al menos 150 Puntos Personales en el mes, para recibir este Bono.

La siguiente tabla ilustra el criterio que se considera para recibir el Bono Foster.

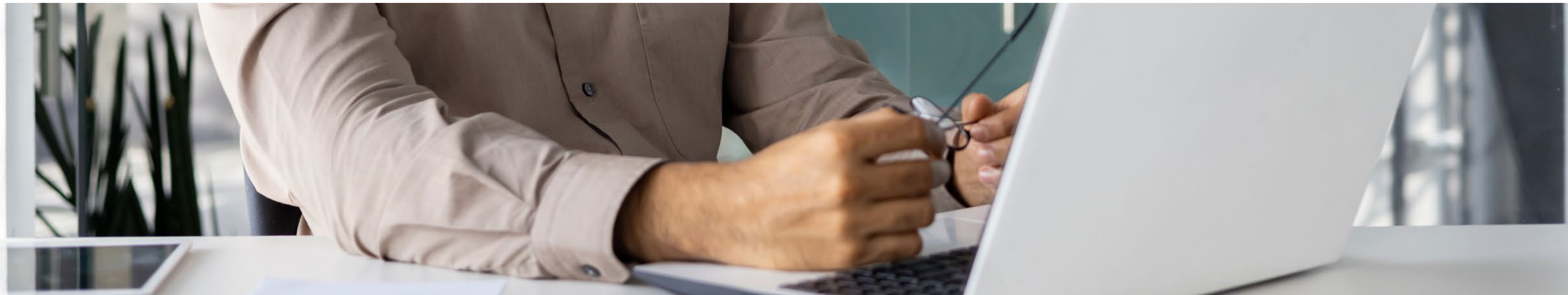
Nivel de Liderazgo	Líneas Calificadas	El Empresario Amway recibirá:
21%	1 o más	Todo
<21%	2 o más	Parte
<21%	1	Nada

Bono de Liderazgo Internacional

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

La siguiente tabla ilustra el criterio que se considera para recibir el Bono Internacional (en el mercado receptor):

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



Bono Rubí

Este bono del 2% se otorga a los Empresarios Amway por generar 20.000 Puntos Rubí o más. Los Puntos Rubí incluyen los Puntos Personales y los puntos transferidos por las líneas descendentes que se encuentran por debajo del 21% y excluyen los puntos de las líneas descendentes que se encuentran al 21% y los puntos de Platinos Calificados de las líneas descendentes sin importar su nivel. Debes generar al menos 150 Puntos Personales en el mes, para recibir este Bono.

- 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 Platinos.

Bono 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 e incluyendo el Volumen del siguiente Empresario que sea receptor de este Bono y sus frontales.

Debes generar al menos 150 Puntos Personales en el mes, para recibir este Bono y tener tres Líneas Calificadas al Nivel de Desempeño del 21%.

Criterios de Calificación

Auspiciar al menos 3 frontales calificados al 21% y al menos un downline calificado al 21% en segunda generación (solo se cuentan Líneas locales).

El Volumen Calificado incluye los volúmenes:

Calificados al 21% en segunda generación (no se incluye el volumen de los frontales); hasta el siguiente ABO calificado al Bono de Profundidad Mensual (MDQ = Monthly Depth Qualified) de esa Línea.

Bonos Anuales

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

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

Bono Anual Esmeralda

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

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

Bono 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 el Bono Diamante sobre el Volumen generado localmente así como el Volumen Internacional de los grupos calificados. El fondo total del Bono Anual Diamante es distribuido para los participantes elegibles de acuerdo con la fórmula mostrada en la tabla “Tabla de Bonos Esmeralda y Diamante”.

Bono Anual Diamante Plus

Los Empresarios Diamante y Niveles Superiores Calificados que Auspicien personalmente o localmente (Foster) a siete o más Líneas cada una calificando al Nivel de Desempeño del 21% durante seis meses del Año Fiscal, podrán recibir el Bono Anual Diamante Plus al final del Año Fiscal. La distribución de los fondos para el Bono 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 disminuirán en forma prorrateada hasta que el monto distribuido sea igual a los fondos disponibles.

Tabla de Bonos Esmeralda y Diamante¹

Volumen del Negocio		Puntos Disponibles por Nivel	Puntos Acumulables
De 0 a 30.000	4 puntos por cada 1.000VN	120	120
De 30.001 a 90.000	2 puntos por cada 1.000VN	120	240
De 90.001 a 150.000	1 punto por cada 1.000VN	60	300
De 150.001 a 600.000	1 punto por cada 10.000VN	45	345
De 600.001 a 6.000.000	1 punto por cada 100.000VN	54	399
Más de 6.000.000	1 punto por cada 1.000.000VN	Basado en Volumen	Basado en Volumen

Tabla de Bono Anual Diamante Plus

Número de Líneas Calificadas al Nivel de Desempeño del 21% (Cada línea alcanzando el 21% por 6 o más meses) ²	Puntos por Línea Calificada ³
De 7 a 11	100
De 12 a 14	200
De 15 a 17	300
De 18 a 19	400
20	500

1. Los cálculos de los Bonos Anuales Esmeralda y Diamante incluyen Volumen Internacional de las Líneas Internacionales calificadas. Los Puntos del Reparto de Ganancias Esmeralda de Bonos Esmeralda y Diamante están calculados sólo en Volumen Local.

2. Líneas Auspiciadas Internacionalmente no participan para el pago del Bono Anual Diamante Plus.

3.“El pago estimado por Línea por cada mes calificado” y “El Bono Total” podrían variar (aumentar o disminuir en función al prorrateo) basado en los fondos disponibles.



RECONOCIMIENTO DE CALIFICACIONES GLOBALES



Reconocimiento de Calificaciones Globales

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

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.



Un nuevo enfoque para la calificación:
Reconocimiento de Calificaciones Globales

Premisas que debemos saber sobre el reconocimiento de calificaciones globales

Eligibilidad: Diamante Fundador

- Los Empresarios Amway deben calificar a Diamante Fundador siendo Receptor de Bono Esmeralda (RBE) con 6 o más líneas Platino Fundador, incluidas las líneas internacionales, en al menos uno de sus negocios #1 o #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).

Anchura: Líneas Platino Fundador

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

Profundidad: 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 de la siguiente página.
- 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.



Tabla 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	
Líder 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 6 CC 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 Bono Esmeralda (RBE)	1,5
Receptor de Bono Diamante (RBD)	3,0
RBD Fundador (RBDF)	6,0

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.

Nota: Receptor de Bono Esmeralda (RBE), Receptor de Bono Diamante (RBD) y Receptor de Bono Diamante Fundador (RBDF) también deben ser Platino Fundador para que sean contabilizados.

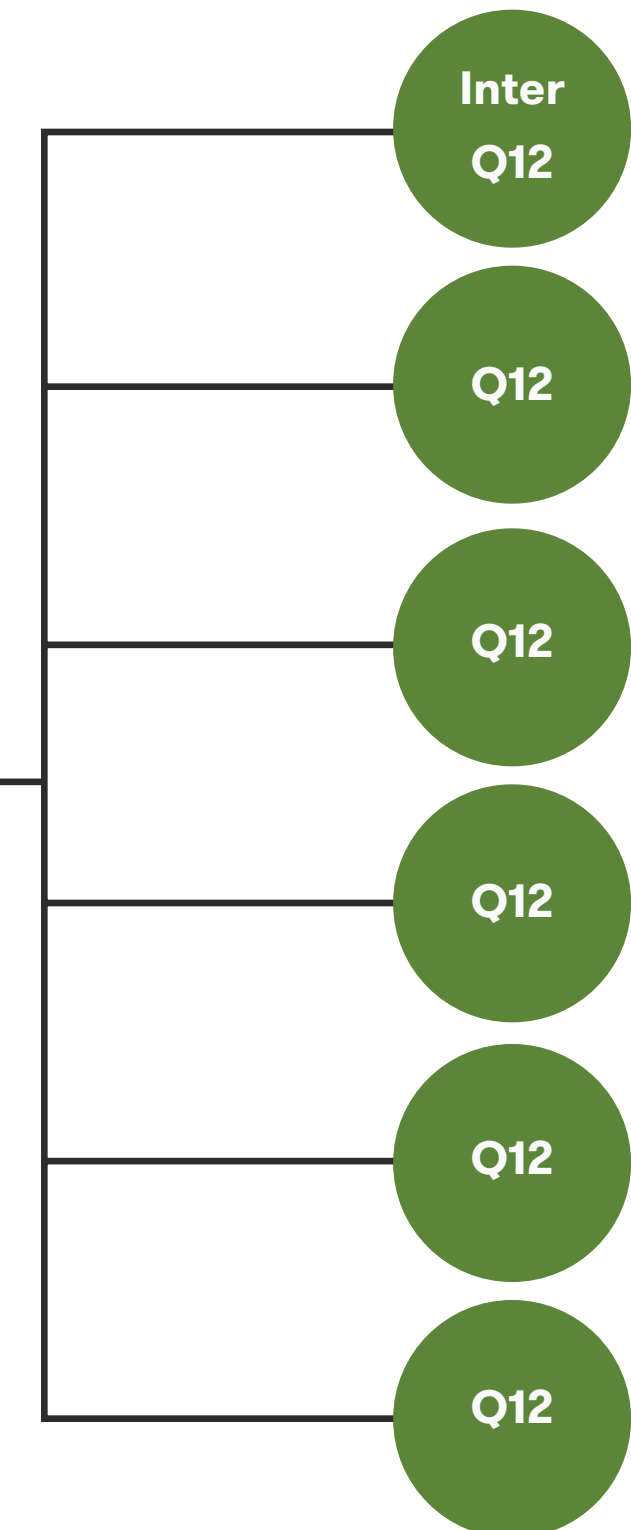
Ejemplos de Negocios

Una mirada de cerca

Eligibilidad: Diamante Fundador

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

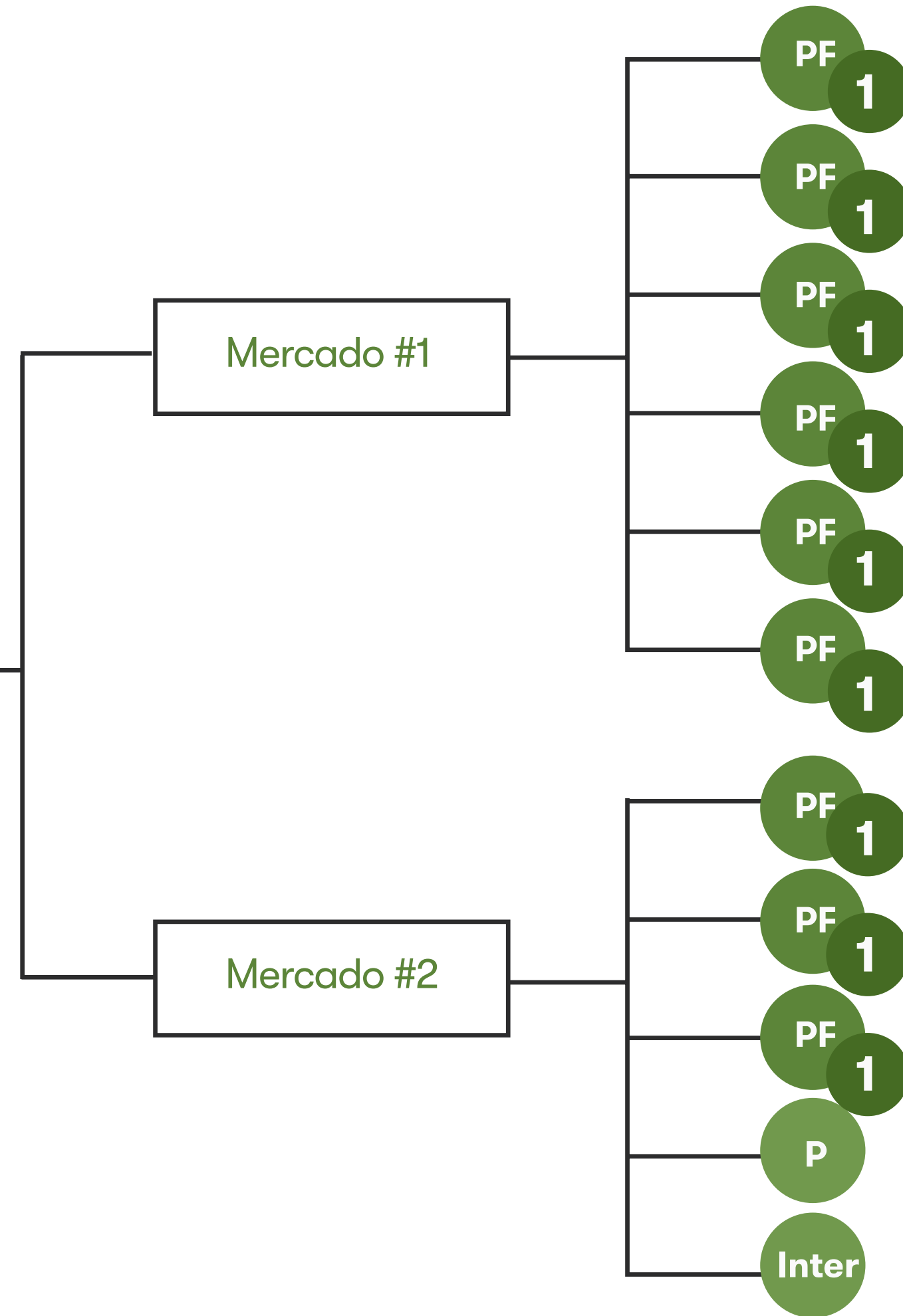
- Debe ser un Receptor de Bono Esmeralda (RBE), que significa tener 3 Líneas Q6 calificadas en su Mercado Local.



Anchura: Líneas Platino Fundador

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

**9 Líneas
PF Totales**



6 Líneas PF

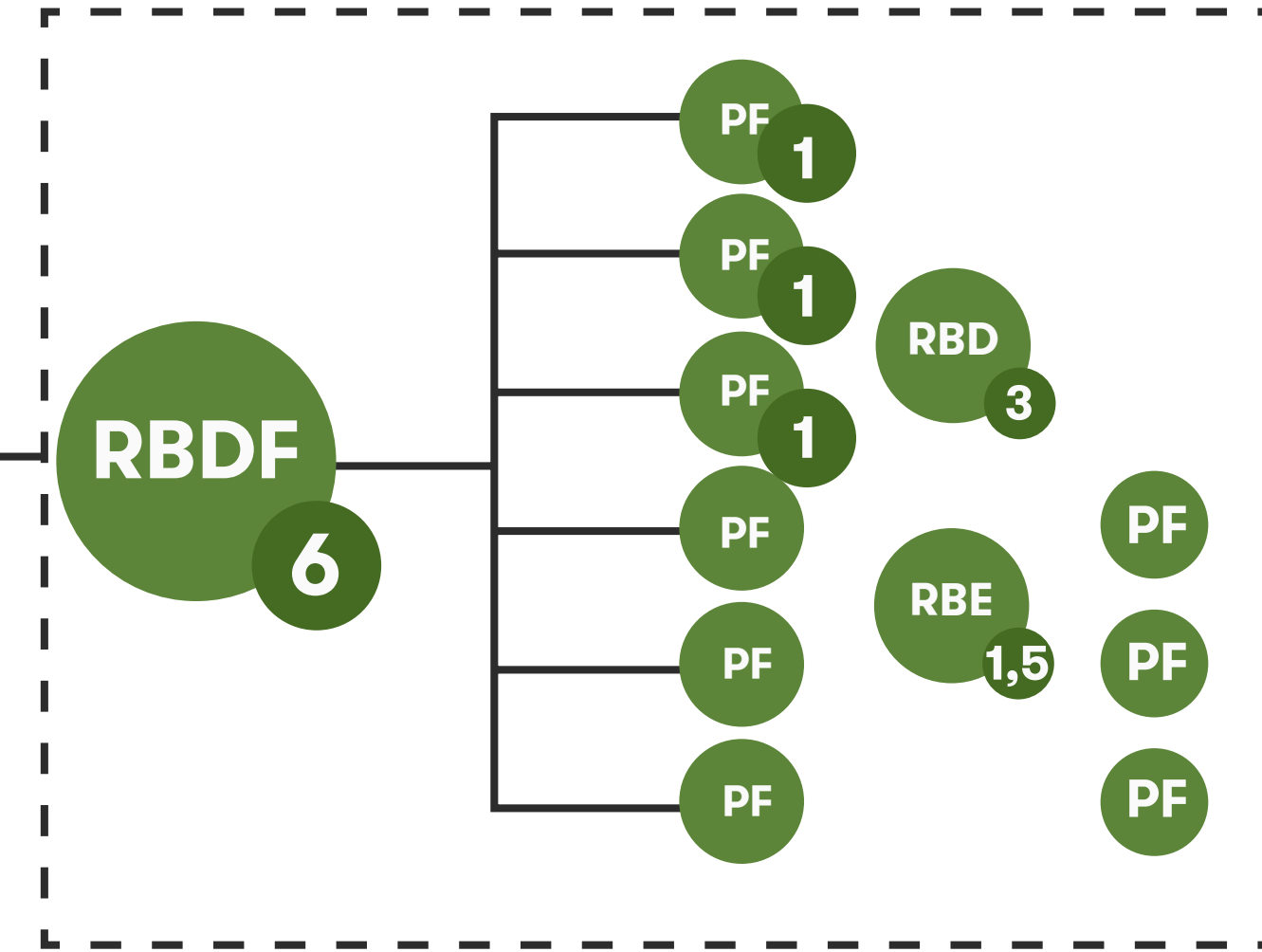
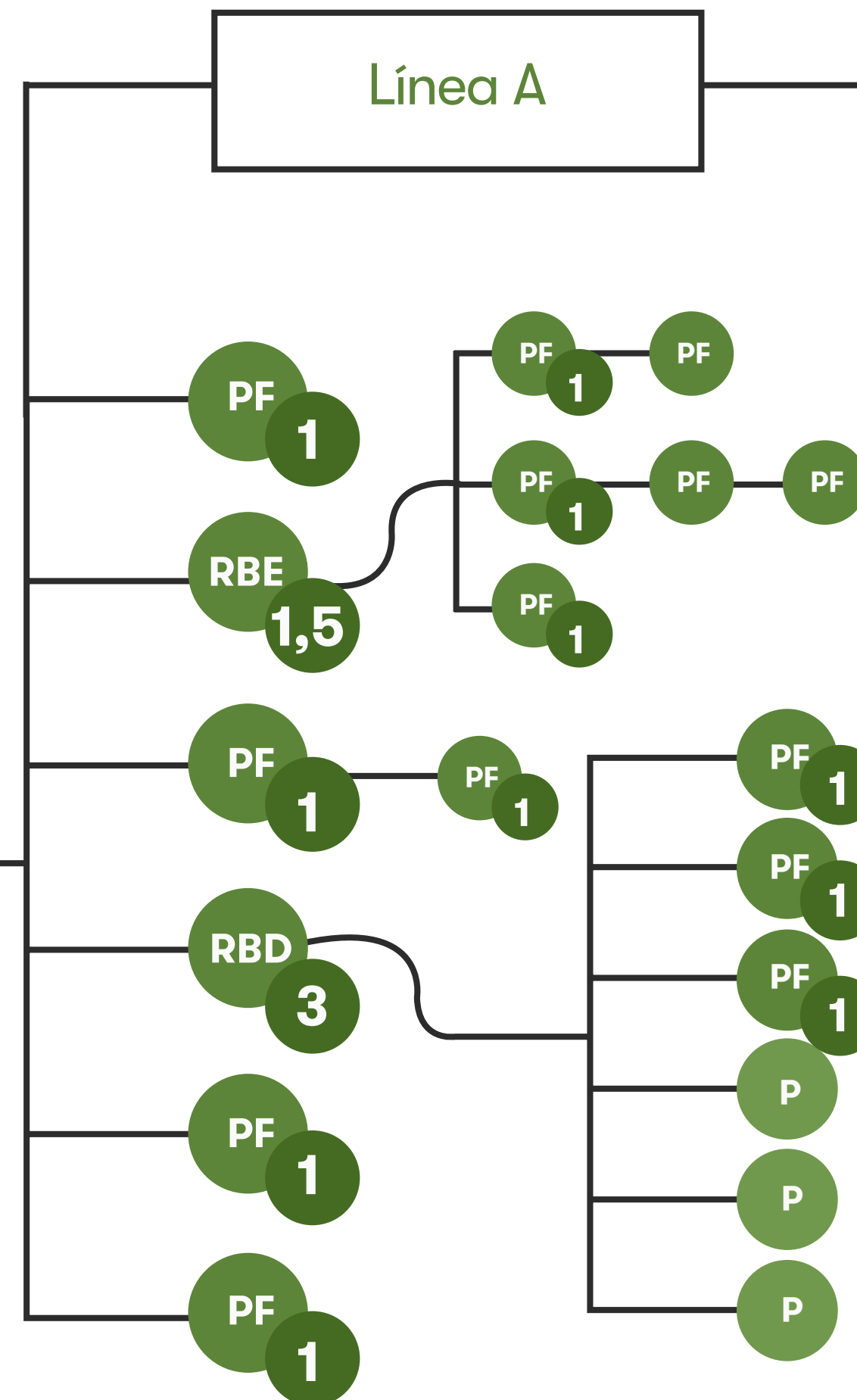
Las líneas del mercado local en línea descendente de negocios #1 y #2 que contienen Platinos Fundadores cuentan como líneas Platino Fundador.

3 Líneas PF

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

Comprender la Profundidad: Negocios múltiples

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:

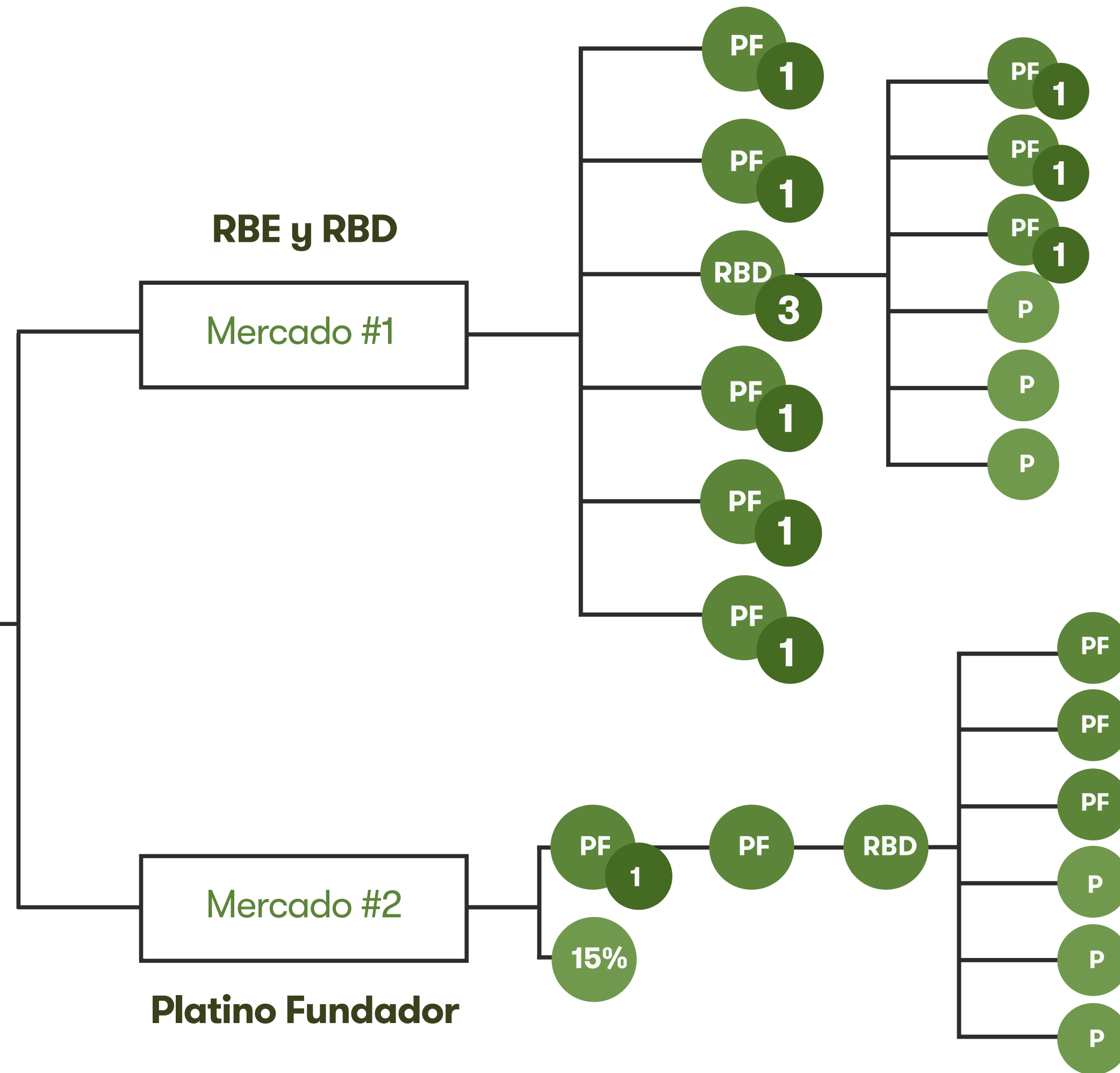
- 6 Créditos de Calificación desde Diamante Ejecutivo a Diamante Ejecutivo Fundador
- 9 Créditos de Calificación desde Doble Diamante a Triple Diamante Fundador
- 12 Créditos de Calificación desde Corona a Embajador Corona Fundador

Comprender la Profundidad: Negocios múltiples

Ejemplo

- 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.

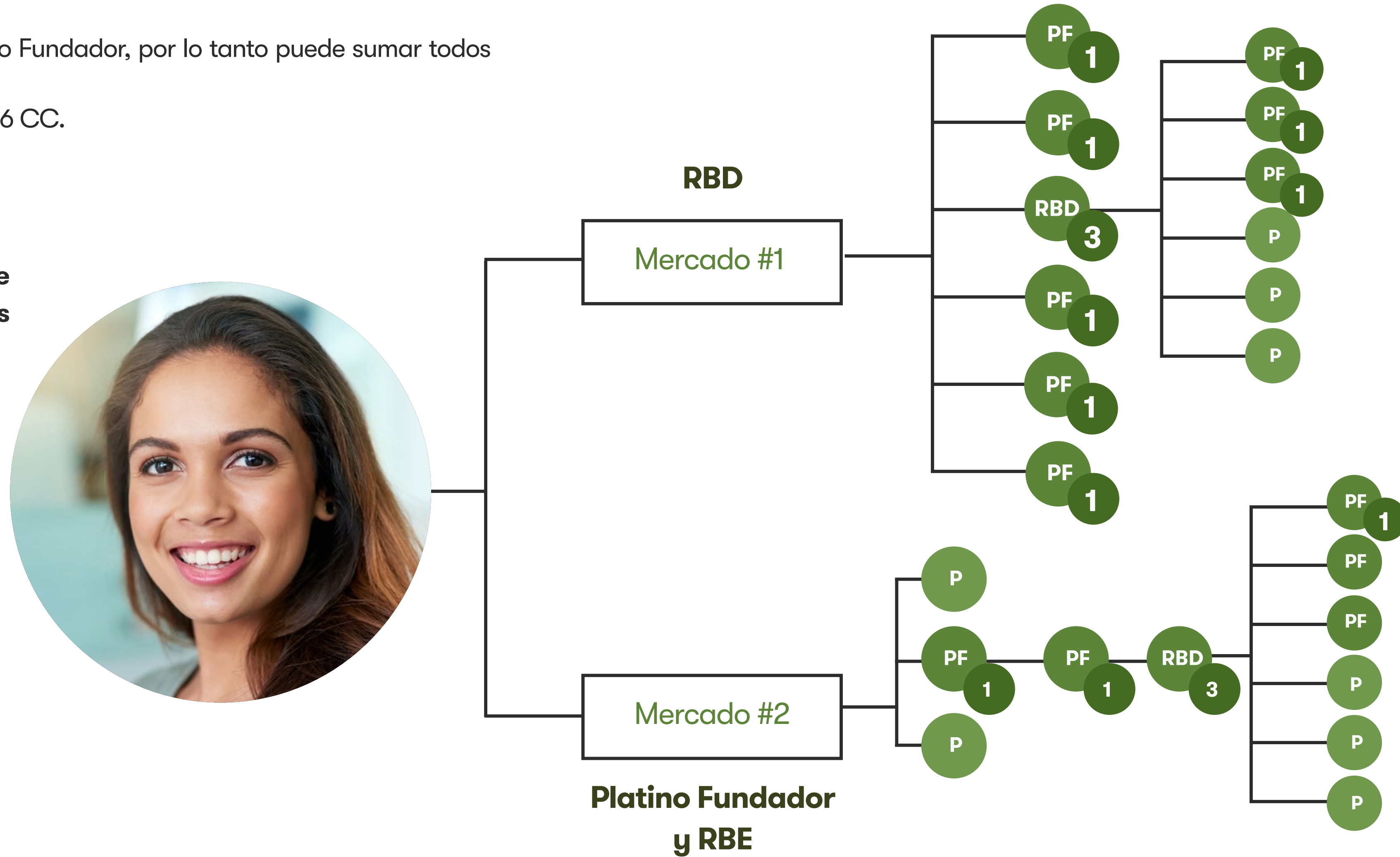
**12 Créditos de
Calificación Totales**



Ejemplo 2

- 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.

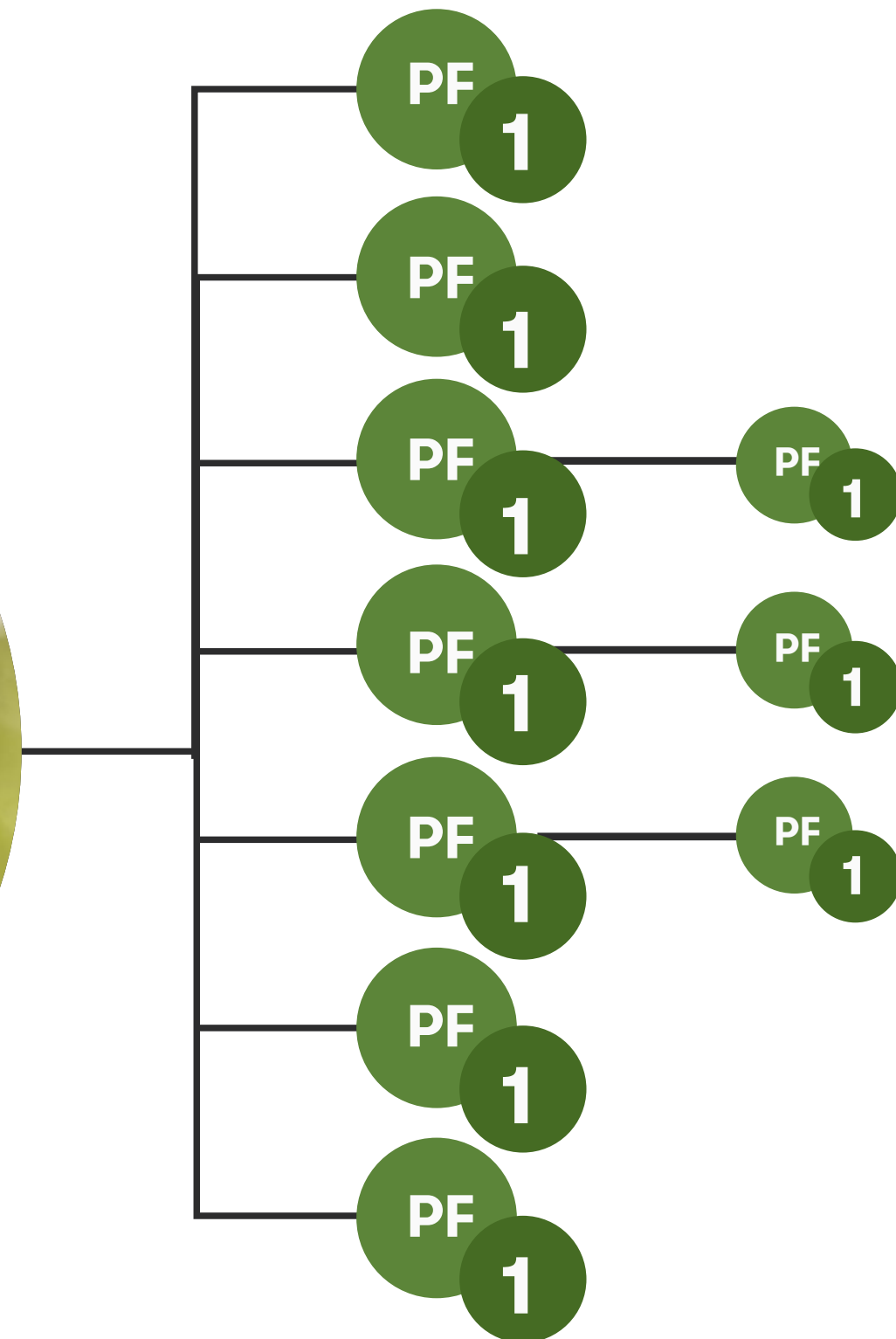
17 Créditos de Calificación Totales



Diamante Ejecutivo

Ejemplo

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.



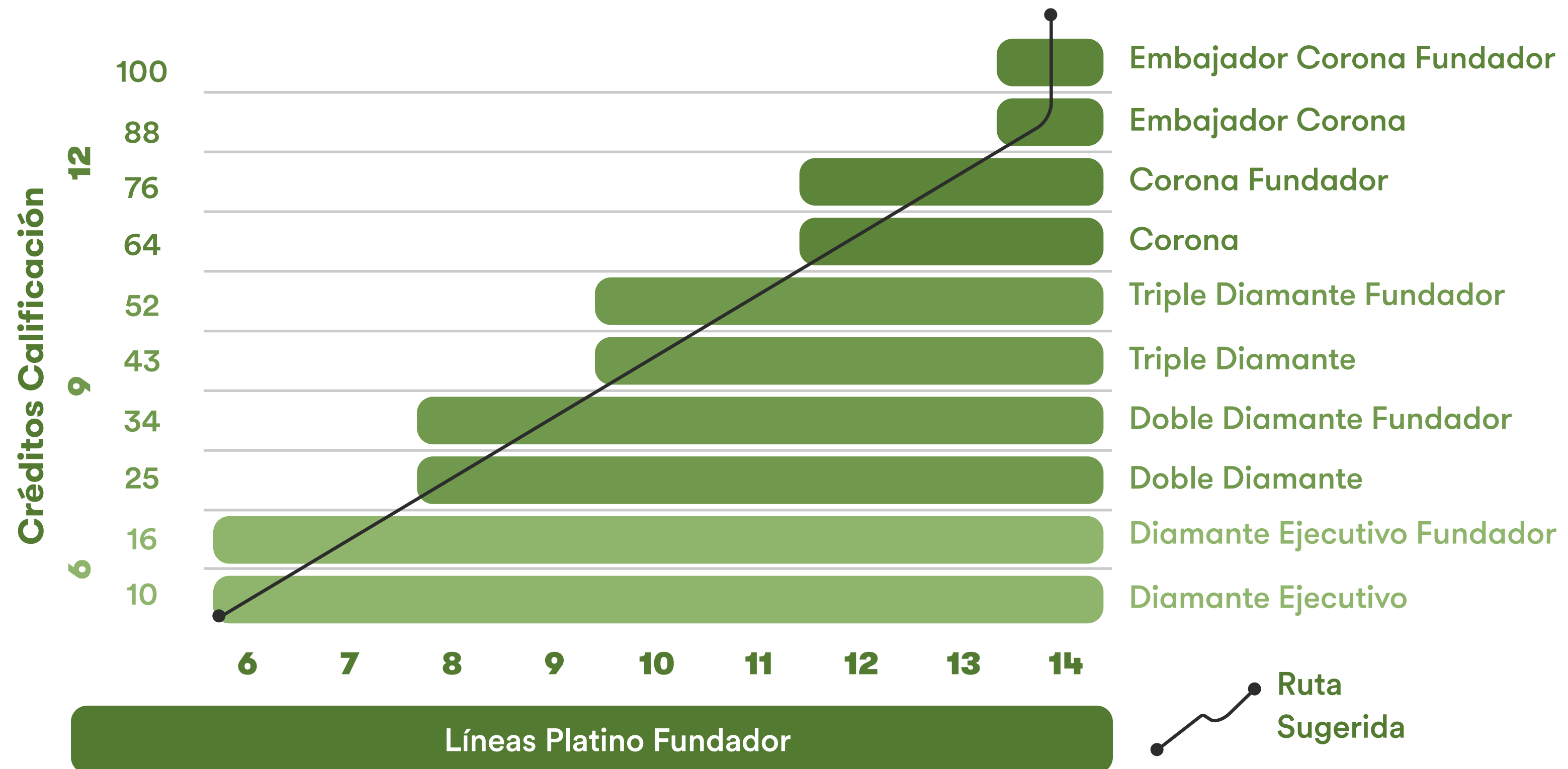
2. Construir con Profundidad

6 líneas Platino Fundador.

11 Créditos de Calificación Totales.

Ruta sugerida de crecimiento

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



Reconocimientos y Distintivos Amway

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

El Plan de Ventas y Mercadeo 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, 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.





Bronce

Requisitos de elegibilidad

- En el mes, alcanzar el 15% o más en la Tabla de Desempeño, generar 150 puntos personales y tener al menos 3 líneas alcanzando un nivel de Desempeño igual o superior al 6%.
- Participan todos los Empresarios, excepto quienes hayan calificado nivel Oro o superior en los últimos 3 años fiscales.

Incentivo

- Distintivo Bronce
- Tarjeta Bronce
- Foto en la Galería de Reconocimientos



Plata

Requisitos de elegibilidad

En un mes:

- Generar 10.000 Puntos de Grupo, o bien,
- 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 bien,
- Ser Auspiciador Personal o Foster de dos o más Líneas que hayan alcanzado el Nivel de Liderazgo del 21% en el mismo mes.

Incentivo

- Distintivo Plata
- Diploma Plata
- Carta de felicitación de Amway Colombia
- Foto en la Galería de Reconocimientos



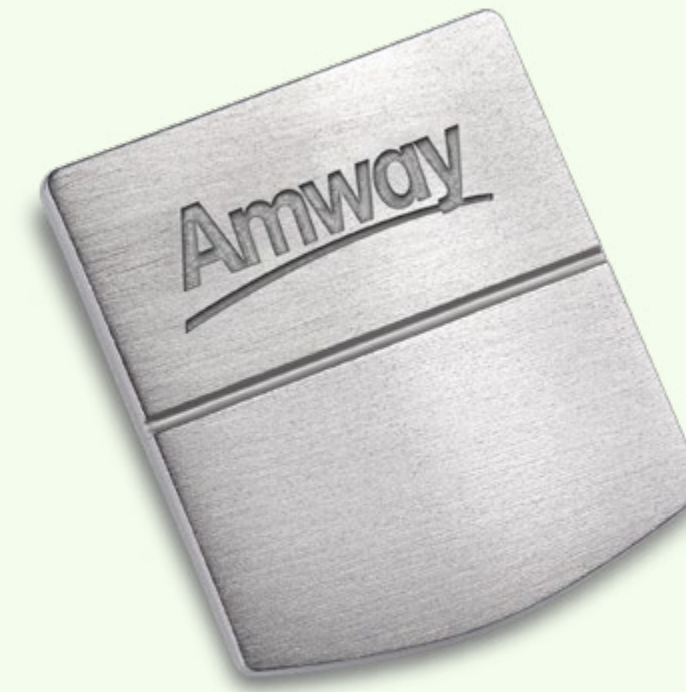
Oro

Requisitos de elegibilidad

- Empresarios Amway que califican el Nivel Plata durante tres meses, no necesitan ser consecutivos, dentro de un período de doce meses.
- Para recalificar como Oro en el siguiente año, debes calificar durante tres meses el Nivel Plata, no necesitan ser consecutivos, pero sí dentro del mismo Año Fiscal (1 de septiembre al 31 de agosto).

Incentivo

- Distintivo Oro
- Diploma Oro
- Carta de felicitación de Amway Colombia
- Foto en la Galería de Reconocimientos



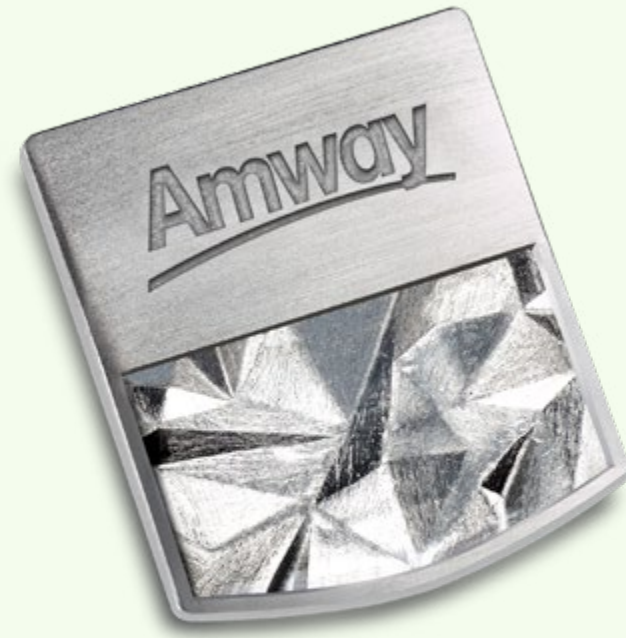
Platino

Requisitos de elegibilidad

- Para calificar el Nivel por primera vez, deberás mantener el Nivel Plata durante seis meses dentro de un período de doce 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 el nivel Plata; no necesitan ser consecutivos, pero sí dentro del mismo Año Fiscal.

Incentivo

- Distintivo Platino
- Diploma Platino
- Carta de felicitación de Amway Colombia
- Carta de compromiso y liderazgo
- Foto en la Galería de Reconocimientos



Platino Fundador

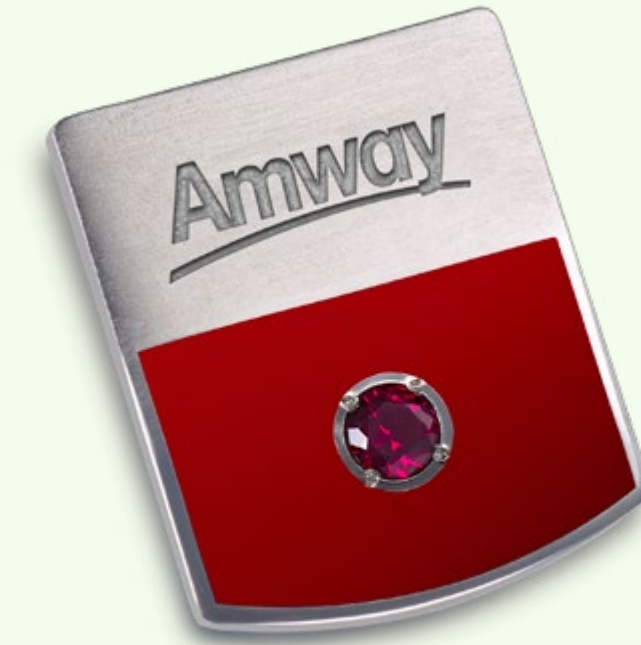
Requisitos de elegibilidad

- Empresarios Amway Platino que han alcanzado el Nivel Plata durante los 12 meses del Año Fiscal, o bien,
- Tener 10 u 11 meses Plata y generar un total de 144.000 PV de volumen de equivalencia en el año fiscal, o bien,
- Tener 10 u 11 meses Plata y generar un total de 120.000 PV de grupo en el año fiscal.*

*Esta opción de calificar estará vigente durante el año fiscal 2025-2026, estará sujeto a revisión para los años fiscales posteriores.

Incentivo

- Distintivo Platino Fundador
- Diploma Platino Fundador
- Carta de felicitación de Amway Colombia
- Carta de compromiso y liderazgo
- Foto en la Galería de Reconocimientos



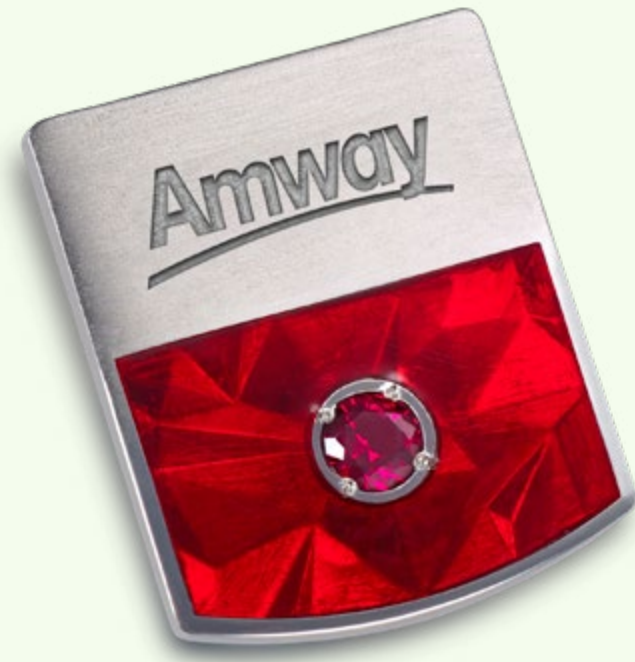
Rubí

Requisitos de elegibilidad

Empresarios Amway Platino calificados por generar 20.000 Puntos Rubí o más. Los Puntos Rubí incluyen los Puntos Personales y los puntos transferidos por las líneas descendentes que se encuentran por debajo del 21% y excluyen los puntos de las líneas descendentes que se encuentran al 21% y los puntos de Platinos Calificados de las líneas descendentes sin importar su nivel.

Incentivo

- Distintivo Rubí
- Diploma Rubí
- Carta de felicitación de Amway Colombia
- Foto en la Galería de Reconocimientos



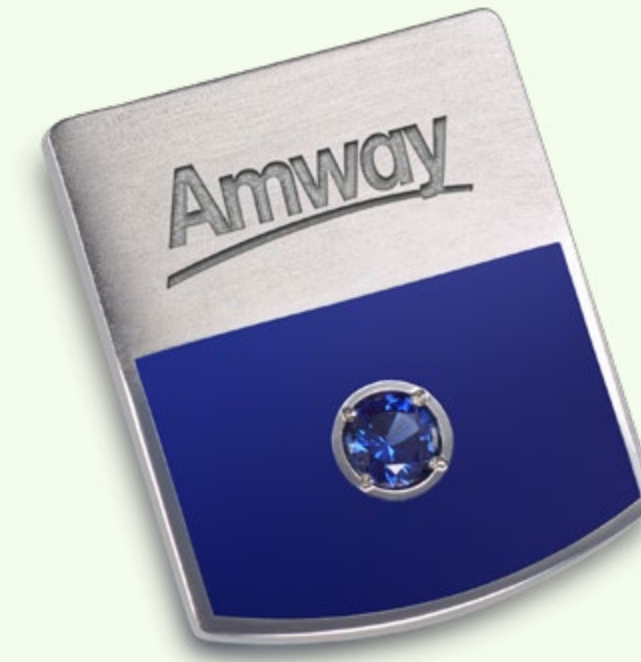
Rubí Fundador

Requisitos de elegibilidad

Empresarios Amway Platino que mantengan la calificación Rubí durante los doce meses del Año Fiscal.

Incentivo

- Distintivo Rubí Fundador
- Diploma Rubí Fundador
- Carta de felicitación de Amway Colombia
- Foto en la Galería de Reconocimientos



Zafiro

Requisitos de elegibilidad

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.

Incentivo

- Distintivo Zafiro
- Diploma Zafiro
- Carta de felicitación de Amway Colombia
- Foto en la Galería de Reconocimientos



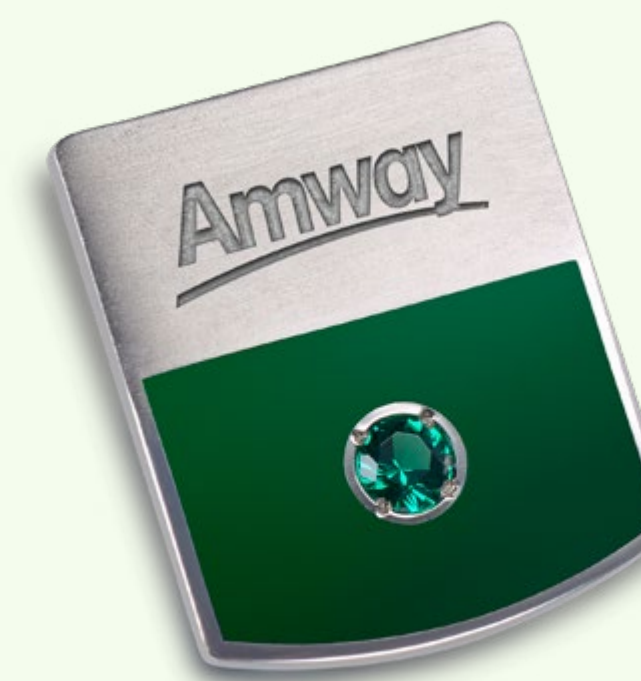
Zafiro Fundador

Requisitos de elegibilidad

- Empresarios Amway Platino que mantengan la calificación Zafiro durante los doce meses del Año Fiscal, o bien,
- Tener 10 u 11 meses Zafiro y generar un total de 345.600 PV de volumen de equivalencia en el año fiscal.

Incentivo

- Distintivo Zafiro Fundador
- Diploma Zafiro Fundador
- Carta de felicitación de Amway Colombia
- Foto en la Galería de Reconocimientos



Esmeralda

Requisitos de elegibilidad

- Empresarios Amway Platino que hayan auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a tres Líneas que hayan alcanzado el Nivel Máximo de Desempeño (21%), cada una calificando como tal al menos seis meses del Año Fiscal.
- No necesariamente las tres Líneas tienen que calificar los mismos seis meses, tampoco es necesario que sean meses consecutivos. Si alguna de las tres líneas es internacional las recompensas son diferentes.

Incentivo

- Distintivo Esmeralda
- Diploma Esmeralda
- Carta de felicitación Amway Colombia
- Carta de compromiso y Liderazgo
- Flores y Tarjeta de felicitación
- Foto en la Galería de Reconocimientos
- Anuario de Nuevos Esmeraldas
- Placas Regionales



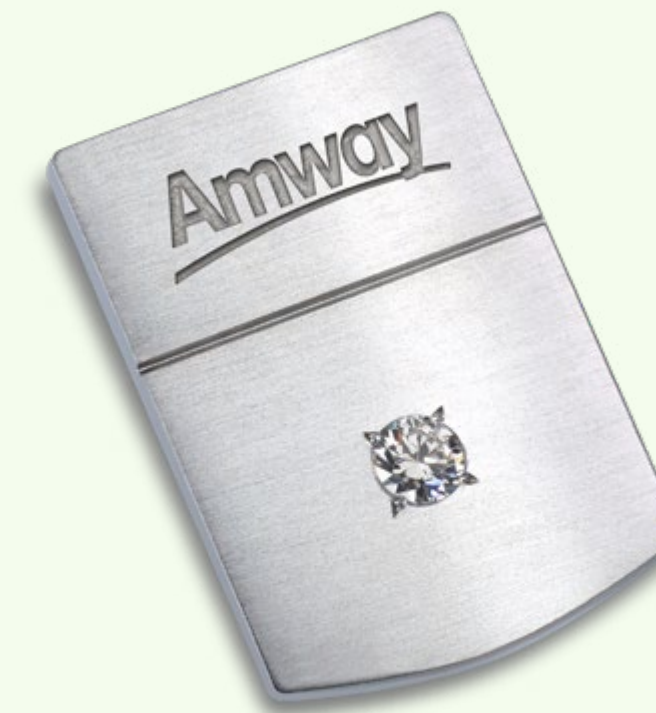
Esmeralda Fundador

Requisitos de elegibilidad

Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos tres Líneas calificando el máximo Nivel de Desempeño durante los doce meses del año fiscal o calificando Platino Fundador.

Incentivo

- Distintivo Esmeralda Fundador
- Diploma Esmeralda Fundador
- Carta de felicitación Amway Colombia
- Flores y Tarjeta de felicitación
- Foto en la Galería de Reconocimientos
- Anuario de Nuevos Esmeraldas
- Placas Regionales



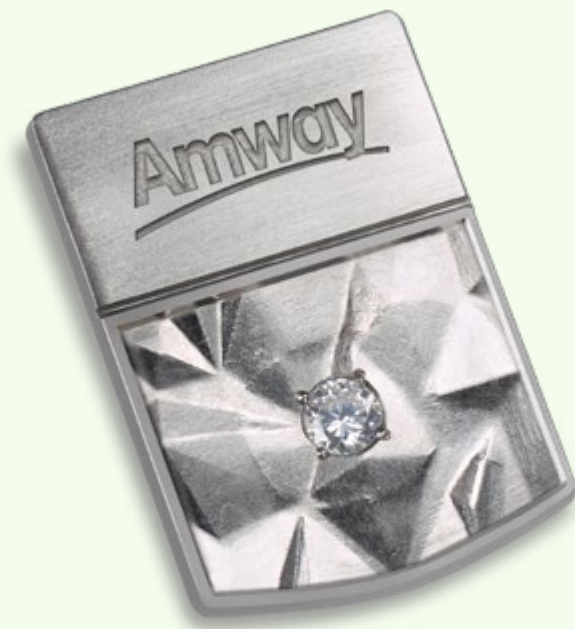
Diamante

Requisitos de elegibilidad

Empresarios Amway Platino que hayan Auspiciado personalmente, localmente o internacionalmente a seis Líneas o más que hayan alcanzado el Nivel Máximo de Desempeño, cada una calificando como tal al menos seis meses del Año Fiscal. Al menos tres de las líneas calificadas deberán ser locales.

Incentivo

- Distintivo Diamante
- Placa Diamante
- Carta de compromiso y liderazgo
- Flores y Tarjeta de felicitación
- Anuario de Nuevos Esmeraldas y niveles superiores
- Revista Regional para niveles Diamante y superiores
- Foto en la Galería de Reconocimientos
- Reconocimiento especial en redes sociales
- Visita a oficina de la afiliada



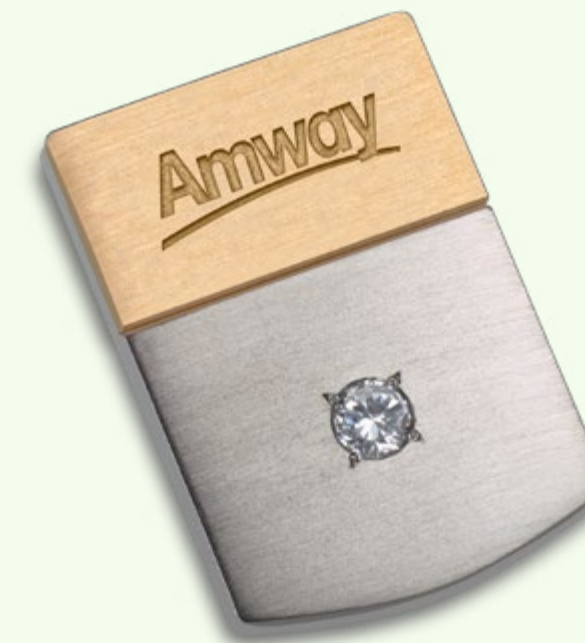
Diamante Fundador

Requisitos de elegibilidad

Empresarios Amway Platino que mantengan por lo menos seis Líneas calificando el máximo Nivel de Desempeño durante los doce meses del año fiscal o calificando Platino Fundador. Al menos tres de las Líneas calificadas deben ser locales.

Incentivo

- Distintivo Diamante Fundador
- Placa Diamante Fundador
- Flores y Tarjeta de felicitación
- Anuario de Nuevos Esmeraldas y niveles superiores
- Revista Regional para niveles Diamante y superiores
- Foto en la Galería de Reconocimientos
- Reconocimiento especial en redes sociales
- Visita a oficina de la afiliada



Diamante Ejecutivo

Requisitos de elegibilidad

En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos seis líneas Platino Fundador y 10 Créditos de Calificación.**

Incentivo

- Distintivo Diamante Ejecutivo
- Trofeo Diamante Ejecutivo
- Flores y Tarjeta de felicitación
- Anuario de Nuevos Esmeraldas y niveles superiores
- Revista Regional para niveles Diamante y superiores
- Foto en la Galería de Reconocimientos
- Reconocimiento especial en redes sociales
- Visita a oficina de la afiliada

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



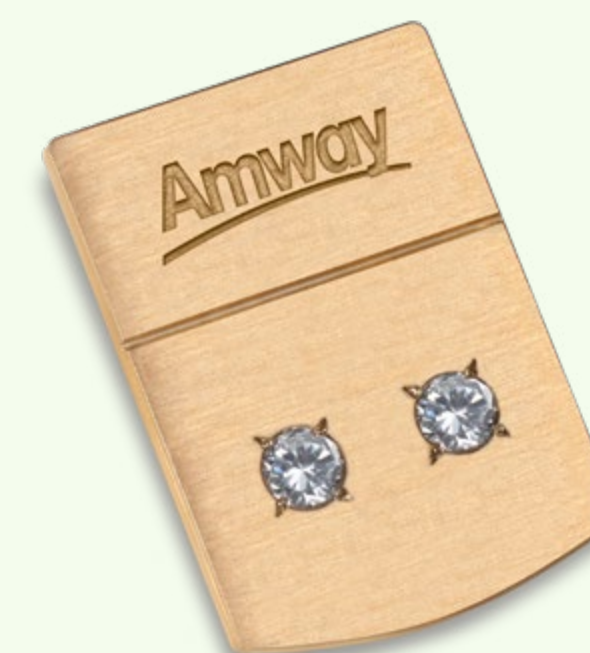
Diamante Ejecutivo Fundador

Requisitos de elegibilidad

En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos seis líneas Platino Fundador y 16 Créditos de Calificación.**

Incentivo

- Distintivo Diamante Ejecutivo Fundador
- Trofeo Diamante Ejecutivo Fundador
- Flores y Tarjeta de felicitación
- Anuario de Nuevos Esmeraldas y niveles superiores
- Revista Regional para niveles Diamante y superiores
- Foto en la Galería de Reconocimientos
- Reconocimiento especial en redes sociales
- Visita a oficina de la afiliada



Doble Diamante

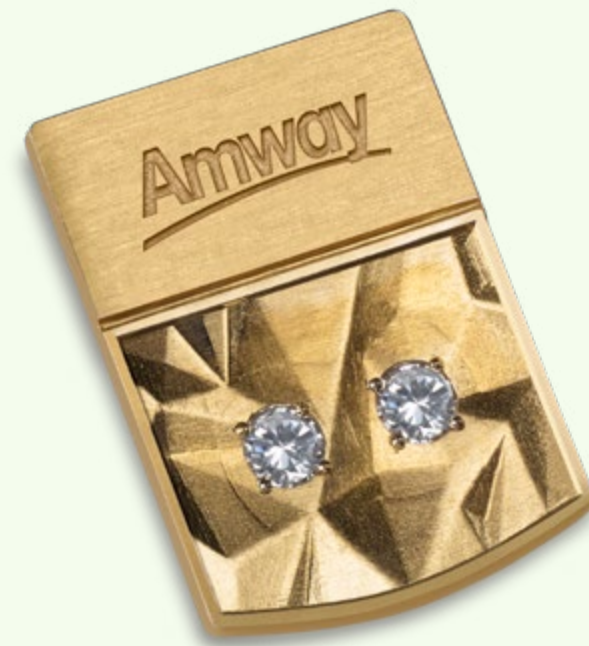
Requisitos de elegibilidad

En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos ocho líneas Platino Fundador y 25 Créditos de Calificación.**

Incentivo

- Distintivo Doble Diamante
- Trofeo Doble Diamante
- Flores y Tarjeta de felicitación
- Anuario de Nuevos Esmeraldas y niveles superiores
- Revista Regional para niveles Diamante y superiores
- Foto en la Galería de Reconocimientos
- Reconocimiento especial en redes sociales
- Visita a oficina de la afiliada

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



Doble Diamante Fundador

Requisitos de elegibilidad

En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos ocho líneas Platino Fundador y 34 Créditos de Calificación. **

Incentivo

- Distintivo Doble Diamante Fundador
- Trofeo Doble Diamante Fundador
- Flores y Tarjeta de felicitación
- Anuario de Nuevos Esmeraldas y niveles superiores
- Revista Regional para niveles Diamante y superiores
- Foto en la Galería de Reconocimientos
- Reconocimiento especial en redes sociales
- Visita a oficina de la afiliada



Triple Diamante

Requisitos de elegibilidad

En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos diez líneas Platino Fundador y 43 Créditos de Calificación. **

Incentivo

- Distintivo Triple Diamante
- Trofeo Triple Diamante
- Flores y Tarjeta de felicitación
- Anuario de Nuevos Esmeraldas y niveles superiores
- Revista Regional para niveles Diamante y superiores
- Foto en la Galería de Reconocimientos
- Reconocimiento especial en redes sociales
- Visita a oficina de la afiliada

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



Triple Diamante Fundador

Requisitos de elegibilidad

En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos diez líneas Platino Fundador y 52 Créditos de Calificación. **

Incentivo

- Distintivo Triple Diamante Fundador
- Trofeo Triple Diamante Fundador
- Flores y Tarjeta de felicitación
- Anuario de Nuevos Esmeraldas y niveles superiores
- Revista Regional para niveles Diamante y superiores
- Foto en la Galería de Reconocimientos
- Reconocimiento especial en redes sociales
- Carta de Chief Sales Officer and President West
- Video personalizado de DDV / SVA
- Visita a oficina de la afiliada



Corona

Requisitos de elegibilidad

En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos doce líneas Platino Fundador y 64 Créditos de Calificación. **

Incentivo

- Distintivo Corona
- Trofeo Corona
- Flores y Tarjeta de felicitación
- Anuario de Nuevos Esmeraldas y niveles superiores
- Revista Regional para niveles Diamante y superiores
- Galería de Reconocimiento en casa matriz
- Foto en la Galería de Reconocimientos
- Reconocimiento especial en redes sociales
- Carta de Chief Sales Officer and President West
- Video personalizado de DDV / SVA
- Visita a oficina de la afiliada
- Invitación al Founders Council

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



Corona Fundador

Requisitos de elegibilidad

En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos doce líneas Platino Fundador y 76 Créditos de Calificación. **

Incentivo

- Distintivo Corona Fundador
- Trofeo Corona Fundador
- Flores y Tarjeta de felicitación
- Anuario de Nuevos Esmeraldas y niveles superiores
- Revista Regional para niveles Diamante y superiores
- Galería de Reconocimiento en casa matriz
- Foto en la Galería de Reconocimientos
- Reconocimiento especial en redes sociales
- Carta de Chief Sales Officer and President West
- Video personalizado de DDV / SVA
- Visita a oficina de la afiliada
- Invitación al Founders Council



Embajador Corona

Requisitos de elegibilidad

En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos catorce líneas Platino Fundador y 88 Créditos de Calificación. **

Incentivo

- Distintivo Embajador Corona
- Trofeo Embajador Corona
- Flores y Tarjeta de felicitación
- Anuario de Nuevos Esmeraldas y niveles superiores
- Revista Regional para niveles Diamante y superiores
- Galería de Reconocimiento en casa matriz
- Foto en la Galería de Reconocimientos
- Reconocimiento especial en redes sociales
- Carta de Chief Sales Officer and President West
- Video personalizado de DDV / SVA
- Visita a oficina de la afiliada
- Invitación al Founders Council

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



Embajador Corona Fundador

Requisitos de elegibilidad

En el nuevo modelo GAR este nivel es alcanzado al lograr por lo menos catorce líneas Platino Fundador y 100 Créditos de Calificación. **

Incentivo

- Distintivo Embajador Corona Fundador
- Trofeo Embajador Corona Fundador
- Flores y Tarjeta de felicitación
- Anuario de Nuevos Esmeraldas y niveles superiores
- Revista Regional para niveles Diamante y superiores
- Galería de Reconocimiento en casa matriz
- Foto en la Galería de Reconocimientos
- Reconocimiento especial en redes sociales
- Carta de Chief Sales Officer and President West
- Video personalizado de DDV / SVA
- Visita a oficina de la afiliada
- Invitación al Founders Council



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



AmwayTM

¡Cada vez más cerca
de ser el mejor jugador!