



CHILE
ENERO DE
2025

GUÍA DE NEGOCIO

*Normas y procedimientos para
administrar su negocio*

RENA WARE

CONTENIDO

CÓMO COMUNICARSE CON RENA WARE	3
SU INSCRIPCIÓN CON RENA WARE	4
SU INSCRIPCIÓN CON EL SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS	4
NORMAS PARA HACER NEGOCIOS	5
COMUNICACIONES CON LA COMPAÑÍA.....	8
NORMAS DE VENTAS Y CRÉDITO.....	8
CÓMO EFECTUAR UN PEDIDO	9
ENTREGA DE LA MERCANCÍA.....	9
GARANTÍAS DE PRODUCTOS	10
RENARECURSOS	10
HERRAMIENTAS DE VENTAS Y ENTRENAMIENTO APROBADAS POR LA COMPAÑÍA.....	11
USO DEL LOGOTIPO Y DE LA MARCA REGISTRADA DE RENA WARE.....	11
NORMAS PARA REDES SOCIALES E INTERNET	11
PROGRAMA RENAWARDS	16
REGISTRO DE UN RECLUTA NUEVO.....	19
INACTIVIDAD Y TERMINACIÓN DE ACUERDO	19
REINGRESO A RENA WARE.....	20
SECCIÓN DEL LÍDER	20
CÓMO RECIBE SUS GANANCIAS	22
PLAN DE GANANCIAS	23
RESUMEN DEL PLAN DE GANANCIAS.....	31
PREGUNTAS FRECUENTES.....	31
GLOSARIO	33

CÓMO COMUNICARSE CON RENA WARE

Sitio web corporativo de Rena Ware:

renaware.com

RenaRecursos de Chile

renakit.com

Oficina Administrativa de Santiago

Horas de oficina:

Lunes a Jueves: 08:15 a 17:45

Viernes: 08:15 a 16:30

Números de teléfono:

(56) 2-2334-4946 (Centros de Atención al Cliente)

WhatsApp: (56) 9-7307-1838

Correo electrónico:

servicioalclientech@renaware.com

USO DE ESTA GUÍA

Esta guía contiene información importante que le ayudará a administrar su negocio, como:

- Normas para hacer negocios
- Código de ética
- Política de ventas y crédito
- Cómo recibe sus ganancias

Tenga esta guía siempre a mano y consúltela con regularidad. Su Líder podrá responderle preguntas sobre las normas y procedimientos de Rena Ware.

SU INSCRIPCIÓN CON RENA WARE

Para inscribirse en Rena Ware, debe entregar los siguientes documentos en la Oficina Administrativa:

1. Rena Ware de Chile Ltda. Contrato de Distribución (RW1)
2. Cédula de Identidad
3. Autoevaluación sobre mejores prácticas en venta directa
4. Comprobante del pago del cargo de inscripción (Cheque, efectivo, transferencia o Tarjeta de Crédito).

Una vez registrado, se le considerará **Distribuidor Independiente** quien será genéricamente referido en esta guía como Representante Independiente y no empleado de Rena Ware. Adicionalmente, recibirá la Garantía de Rena Ware (RW553), la cual le autoriza a recibir pedidos de clientes a favor de la compañía.

- **Código de Identificación Rena Ware:** Se le asignará un código de Identificación Rena Ware que le identificará a usted y a su grupo, y a las personas que se unan a su grupo personal. A cada persona solo se asignará un número de Identificación Rena Ware.
- **Kit Inicial:** Cada persona que se una a Rena Ware recibirá un Kit Inicial (el Renakit Digital o el Kit de literatura impresa) con materiales de mercadeo y otros impresos para usar durante presentaciones de ventas y reclutamiento.
- **Política de devolución del Kit Inicial:** Usted tendrá derecho a recibir un reembolso igual al 90% del cargo de solicitud pagado en caso de devolver los materiales del Kit Inicial en su totalidad nuevos o como nuevos y disponibles para su comercialización dentro de los 12 meses siguientes a la fecha de su ingreso. No se proporcionará crédito parcial. Usted deberá presentar un reclamo en el que suministre los detalles de su solicitud.
- **Impresos y suministros de ventas:** A través de su Líder puede ordenar impresos y suministros de ventas adicionales, con el Formulario de pedido de suministros publicitarios y de negocio (RW780).
- **Renovación anual:** Al cumplir cada aniversario de su fecha de inicio con Rena Ware, debe renovar su asociación con Rena Ware pagando el bono de renovación anual.
- **Consentimiento de entrega:** Al aceptar los términos y condiciones del acuerdo de Rena Ware de Chile Ltda. Contrato de Distribución (RW1), también autoriza a Rena Ware International o a sus subsidiarias a usar su nombre, testimonios y similares en publicidad y materiales promocionales de Rena Ware sin remuneración alguna. Asimismo, usted autoriza el uso y reproducción de toda fotografía que Rena Ware tome o reciba, citas textuales, testimonios, historias, conversaciones en cualquier red social y en las redes sociales de Rena Ware en publicidad impresa o digital, con fines de mercadeo o promoción, sin remuneración alguna. Remítase a la Política sobre Internet y Redes Sociales de Rena Ware para obtener información adicional.

SU INSCRIPCIÓN CON EL SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS

1. Dado que usted administrará su propio negocio y no será un empleado de Rena Ware de Chile, Ltda. el Servicio de Impuestos Internos, la autoridad tributaria de Chile, requiere que registre su negocio con dicha entidad.
2. Usted deberá dirigirse a la unidad de Servicio de Impuestos Internos correspondiente a su jurisdicción o domicilio y solicitar el inicio de actividades como distribuidor independiente, para lo cual debe presentar su cédula de identidad y la copia-contribuyente y copia SII del Formulario de Inscripción y Declaración de Inicio de Actividades o a través de la página web <http://www.sii.cl/> en el menú “Registro de Contribuyentes” y el submenú “Inicio de Actividades”.
3. El Servicio de Impuestos Internos le entregará una copia de la solicitud, debidamente timbrada, la cual debe presentar a la Oficina Administrativa de Rena Ware de Chile, Ltda. Solicite una clave al SII con la cual podrá emitir las boletas de honorarios de forma electrónica. El trámite ante el Servicio de Impuestos Internos no tiene costo alguno.

NORMAS PARA HACER NEGOCIOS

Rena Ware posee una gran tradición de honestidad e integridad en su trato con clientes y sus Representantes Independientes.

Código de Ética de Rena Ware

Como Representante Independiente con un negocio Rena Ware propio, usted es responsable de continuar con esta tradición y debe:

1. Ser honesto en toda transacción con Rena Ware y con los clientes.
2. Realizar todas las actividades de acuerdo con las leyes de ventas directas aplicables.

Presentaciones de ventas

3. Siempre identifíquese como Representante Independiente de Rena Ware y explique el objetivo de su contacto al cliente o recluta potencial. Esto debe hacerlo inmediatamente después de saludar al prospecto, antes de hacerle preguntas o decir cualquier otra cosa.
 - a. Dígales por qué se acercó a ellos y qué vende.
 - b. Dé su nombre e información de contacto, al igual que la información de contacto de Rena Ware.
 - c. No debe dar a entender que el único objeto de su contacto es pedir al cliente potencial su opinión o que llene una encuesta.
4. No ofrezca servicios de mantenimiento o reparación a un cliente con el único objeto de conseguir una cita de ventas o reclutamiento. Usted debe proporcionar el servicio que haya ofrecido.
5. Respete la privacidad del cliente llamando a la hora que más le convenga a este. Respete las horas donde es permitido visitar casa por casa en la ciudad o vecindario que visite. Siempre consulte las reglas a los lugares que va a visitar.
6. Debe explicar con anticipación las condiciones que el posible cliente debe cumplir para recibir un regalo. Cualquier incentivo ofrecido por ser anfitrión de una demostración de ventas en el hogar se debe entregar inmediatamente.
7. Termine una demostración o presentación de inmediato cuando el cliente lo pida.
8. Use solo los materiales de venta e información de garantías suministrados por Rena Ware.
 - a. No se desvíe de los mensajes aprobados por Rena Ware.
 - b. No modifique materiales existentes ni crea nuevos con información de otras fuentes, ni cambie los materiales de venta, reclutamiento y redes sociales, imágenes, videos, audios, ni cree nuevos sin la previa autorización de Rena Ware.
9. No haga afirmaciones sobre salud relativas al aluminio o Teflón® (o a otros tipos de utensilios de cocina). Hacer afirmaciones falsas sobre otros utensilios de cocina es ilegal.
 - a. No es cierto ni está permitido relacionar el uso de utensilios de aluminio con Alzheimer. La idea de que existe relación entre el aluminio y el Alzheimer ha sido negada ampliamente por la comunidad científica, y la compañía tiene como política de obligatorio cumplimiento no hacer comentarios sobre el aluminio y enfermedades durante la venta de productos Rena Ware.
 - b. No es cierto ni está permitido decir que el Teflon® (u otros materiales antiadherentes) pueden causar envenenamiento por plomo u otras enfermedades. La idea de que existe relación entre materiales antiadherentes y enfermedades ha sido negada por la comunidad científica, y es política de obligatorio cumplimiento de la compañía no hacer referencia alguna sobre materiales antiadherentes y enfermedades durante la venta de productos Rena Ware.

Rena Ware se puede vender al compararse con otros tipos de utensilios de cocina gracias a su durabilidad, utilidad, garantía y demás beneficios descritos en los materiales de la compañía.

10. Absténgase de:

- a. Asegurar que los materiales utilizados para fabricar los productos Rena Ware son más saludables, más seguros o menos peligrosos que otros utensilios de cocina fabricados con otros materiales, ni afirmar que el simple hecho de utilizar Rena Ware ayudará a curar enfermedades o a mejorar la salud de las personas.
- b. Afirmar que los médicos recomiendan cocinar con utensilios de acero inoxidable quirúrgico. Los utensilios de

cocina, filtros de agua y otros productos Rena Ware no curan ni tratan cáncer, diabetes u otras enfermedades y usted no debe hacer tales afirmaciones.

- c. Tomar ventaja de un individuo, basado en su falta de experiencia comercial, edad, enfermedad, falta de entendimiento y falta de conocimiento del lenguaje u otra limitación física o mental del consumidor.

Rena Ware recomienda una dieta saludable y promueve los beneficios del método para cocinar con un “mínimo de agua”, el cual utiliza menos grasas y aceites y conserva las vitaminas y los minerales de los alimentos.

11. Ofrezca una descripción completa sobre cualquiera de nuestras garantías. Debe remitirse al Folleto de Productos (RW760) incluido en su equipo de ventas o en renakit.com para asegurarse de dar la información correcta sobre garantía a sus clientes.
 - a. Los juegos de utensilios de cocina Rena Ware tienen garantía vitalicia sobre materiales y defectos de fabricación para el comprador original.
 - b. Otros productos Rena Ware tienen garantías que van de uno a diez años. Algunos artículos de acero inoxidable, incluyendo artículos de una capa para cocinar sobre la estufa, no tienen garantía vitalicia.
12. Absténgase de afirmar o dar a entender al cliente que no es seguro tomar el agua de su grifo, Cuando venda filtros de agua,
13. Sea claro con el cliente sobre donde los productos son fabricados y sobre como Rena Ware respalda sus productos para asegurar su calidad.
14. Brinde de forma exacta, completa, verdadera y suficiente la información y hágala disponible al público durante su presentación o responda las preguntas acerca:
 - a. Los productos, incluyendo precios, y si aplica, términos de crédito y términos de pago.
 - b. El tiempo de cancelación, incluyendo la política de devoluciones, garantía de satisfacción; servicios post-venta y de igual forma la entrega y fechas para ello.

Precios y ofertas especiales

15. Ser sincero con los clientes en cuanto a precio, calidad, valor, rendimiento, cantidad, garantía y disponibilidad.
16. No exagere ni dé precios u ofertas especiales que no existan, ofrezca un producto gratis cuando ya está incluido en el precio o afirme que el precio es “solo por hoy” cuando no sea así. A usted se le permite hablar sobre el precio regular y el valor de las ofertas por tiempo limitado reales que la compañía haga de tiempo en tiempo.
17. No puede prometer al cliente que recibirá un producto de bonificación u otro beneficio solo si alguien que él le refiera también compra productos Rena Ware. El precio a pagar por el cliente y los bienes que éste reciba no pueden depender de una venta o evento futuros.

Reclutamiento

18. Absténgase de mencionar ganancias potenciales que no sean mencionadas en materiales de la compañía. Es ilegal hacer afirmaciones falsas sobre ganancias cuando se recluta.
 - a. Nadie tiene un nivel de ganancias específicas aseguradas.
 - b. Usted debería explicar cómo funciona el plan de ganancias y cómo será recompensado por sus esfuerzos.
19. No es permitido anunciar oportunidades de empleo para puestos de mercadeo u otros con la intención de reclutar Asesores Independientes a comisión. Es ilegal hacer que alguien vaya a una entrevista de reclutamiento bajo engaño.
20. Abstenerse de usar el nombre de Rena Ware en guías telefónicas, (excepto para oficinas de Líderes) sitios web, anuncios, promociones, direcciones de correo electrónico u otras publicaciones sin la autorización previa por escrito de Rena Ware.
21. Absténgase de registrarse por nuevos reclutas online. Recuerde que usted puede el proceso de acompañamiento, sin embargo, tanto el registro y la aceptación de los términos y condiciones son no-transferibles del recluta. Hacer estos pasos en nombre de otra persona es inapropiado.
22. No utilice el nombre ni el código de otra persona o brinde su nombre y código a un tercero para obtener beneficios económicos o ganancias de la compañía. Recuerde que su código es personal y no-transferible. Es prohibido reportar contratos bajo su código si no fueron realizaos por usted.

23. No comercialice ni reciba compensación alguna por parte de la Compañía por la elaboración de materiales promocionales de productos y servicios, cuya adquisición es opcional para los asesores como apoyo a su labor.

Preparación del contrato

24. Llenar todos los espacios requeridos en blanco del contrato en presencia del cliente.
- Está prohibido firmar por el cliente aun cuando este le haya autorizado a hacerlo.
 - Todo cambio en el contrato se debe efectuar en presencia del cliente, quien debe colocar sus iniciales.
 - No realice cambios al pedido del cliente / contrato de venta a plazos después de que el cliente lo haya firmado.
 - No está permitido modificar una copia del contrato, todas las copias del mismo deben ser idénticas al contrato firmado por el cliente.
 - La información contenida dentro del contrato solo puede ser brindada por el cliente o por el co-deudor.
 - No corrija ni agregue información adicional al contrato original, para luego enviarla a la Oficina Administrativa para su procesamiento.
25. Siempre entregue al cliente, una o varias copias del contrato inmediatamente después de que este lo haya firmado.
- Todas las copias del mismo deben ser idénticas, incluyendo el tiempo de cancelación claramente mostrado.
 - Indicar en el contrato el tiempo de cancelación e infórmelo verbalmente al cliente dado por la ley y pedirle que firme el contrato justo como aparece en su documento legal.
 - Guarde toda la información del cliente.
26. Entregar a la compañía todos los fondos recibidos del cliente e indíquelo en el contrato.
27. Absténgase de:
- Prestar dinero a su cliente para que realice el pago inicial, ya que solamente su cliente debería de disponer de ese dinero.
 - Realizar ofertas con productos Rena Ware aparte de las aprobadas por la compañía.
 - Cobrar dinero adicional a clientes por cualquier servicio o formalidad libre de costo, como garantías, instalación, servicios post-venta, etc.
 - Aceptar devoluciones de sus clientes ya que la compañía lo maneja directamente.
 - Tomar dinero de sus clientes aparte la prima inicial. Pagos mensuales de ordenes financiadas deben ser pagados directamente por el cliente en un banco donde Rena Ware acepte pagos y cobros.
28. No realice dos ventas diferentes al mismo cliente bajo dos asesores diferentes en un mismo período de bonificación.
29. Asegúrese del uso y procesamiento adecuado de información personal recibida por el cliente, posible cliente o asesor.

Referencias

30. Cuando solicite referencias, usted debe primero informar que podrían comunicarse con las personas referidas para ofrecerles productos o reclutarlas.

Recuerde

31. Absténgase durante y después de la validez de su afiliación, a realizar acciones o tener conductas que sean actos de competencia desleal o restrictiva contra Rena Ware u otras compañías, incluidos, pero no limitados a:
- Utilizar medios o sistemas destinados a crear confusión entre un competidor y sus productos.
 - Realizar actos de desviación de clientes, de desorganización interna de otras empresas, de inducción a la ruptura contractual de proveedores, clientes u otros asesores de Rena Ware o de cualquier otra persona o empresa y de cualquier conducta contraria a las sanas costumbres comerciales.
 - Ejecutar medios o sistemas destinados a crear una desorganización general del mercado de venta directa.
 - Realizar actos desleales que desacrediten la actividad, bienes o servicios o establecimientos de Rena Ware o de cualquier otra persona o empresa.
 - Explotar la reputación de Rena Ware a favor de terceros o explotar la reputación de otras personas o empresas a favor de Rena Ware.
 - Divulgar, utilizar o divulgar indebidamente información que sea considerada secreto industrial o comercial de cualquier empresa, se consideran conductas desleales e incluso pueden ser delitos.
 - Hacer comparaciones que puedan engañar y que sean incompatibles con los principios de la competencia leal.

Los puntos de comparación no se seleccionarán injustamente y se basarán en hechos que puedan ser justificados y probados por cualquier medio de prueba. Asimismo, los asesores no denigrarán injustamente a ninguna empresa o producto que sea de su competencia en el mismo ramo empresarial, ni siquiera se apegarán injustamente al nombre comercial y al símbolo de la empresa de venta directa o de sus productos.

COMUNICACIONES CON LA COMPAÑÍA

Toda la correspondencia se le enviará a través de su Líder hasta que usted alcance ese nivel. Su Líder será responsable de mantenerlo informado de todas las noticias más recientes acerca de Rena Ware y la información enviada por la Administración.

Código de oficina: Se le solicitará incluir el Código de la oficina del Líder encargado de su grupo en varios formularios para asegurar el envío de correspondencia de manera apropiada. Una vez que alcance el nivel de Líder tendrá el derecho (pero no la obligación) de comunicarse directamente con la Oficina Administrativa con respecto a todos los asuntos. Cuando usted tenga su oficina, podrá solicitar su propio Código de oficina.

NORMAS DE VENTAS Y CRÉDITO

- a) **Ventas al contado:** Una venta al contado es aquella en la que el cliente paga el monto total del pedido antes de la entrega de la mercancía o al momento de la entrega. Si la mercancía correspondiente a un pedido al contado ha sido entregada por el Asesor o Líder a cargo, el pago al contado realizado por el cliente se debe de reportar a la Administración de inmediato.
- b) **Cheques a fecha:** Se puede realizar el pago con hasta 10 cheques sin intereses (cheque de cuota inicial para depósito inmediato más 9 cheques a fecha). Los cheques están sujetos a la aprobación del proveedor de seguro de cheques de terceros de la compañía.
- c) **Tarjetas de Crédito:** Como parte de las facilidades que Rena Ware ofrece a sus Asesores y Clientes, se estableció un convenio con el operador de tarjetas de crédito TRANSBANK (VISA, MasterCard, Magna, American Express y Diners Club).
 - El cliente podrá cancelar la totalidad del contrato o una parte del mismo, cargando el importe a la tarjeta de crédito.
 - Todos los contratos con tarjeta de crédito deberán ser aprobados por la Oficina Administrativa. Se debe indicar el número completo de la tarjeta, el tipo de tarjeta, y la fecha de vencimiento.
 - Rena Ware no se hace responsable por el cobro de intereses efectuados por el emisor de la tarjeta.
 - El Contrato de venta debe estar firmado por el cliente en reemplazo del voucher tradicional.
 - La compañía recibirá un ticket impreso de autorización por cada transacción con tarjeta de crédito. Si la transacción no es autorizada por TRANSBANK, el contrato se regresará al Asesor sin procesar.
 - Ninguna orden con tarjeta de crédito será procesada ni el pedido entregado si no cuenta con el código de autorización del operador de la tarjeta de crédito.
- d) **Reversión de comisiones por cuentas incobrables:** Se les efectuará una reversión de comisiones pagadas a los Asesores, prorrateadas entre todos los que reciban comisiones y/o bonificaciones en una venta particular, si el cliente se atrasa 6 meses en sus pagos y la compañía no recibe el dinero suficiente para cubrir las comisiones y bonificaciones pagadas.
- e) **Política de devolución:** Solo se podrá devolver mercancía durante el período de anulación de compra aplicable. Los productos Rena Ware no se venden con la posibilidad de probarlos.
- f) **Política de despacho de productos para ventas con saldos pendientes de pago (COD):** Esta política busca facilitar el proceso de despacho de productos a vendedores que por los motivos abajo expuestos tienen ventas con saldo pendiente de pago (COD).
 1. Esta política será aplicada en los siguientes casos:
 - En caso de que el cliente quiera pagar el saldo de la compra (COD) contra entrega (al momento de recibir los productos).
 - En caso de que la compañía de seguros rechace los cheques y el cliente desee cancelar con otro medio de pago.
 2. ¿Quiénes pueden custodiar productos?
 - Líderes hasta un monto de COD de \$900.000.
 - Desarrolladores de Equipo hasta un monto de COD de \$700.000.

- Asesores hasta un monto de COD de \$500.000.
 - Vendedores sin saldos deudores pendientes con la compañía.
 - Vendedores que no hayan tenido mercadería en su poder durante los últimos 6 meses.
3. Esta política operará de la siguiente manera:
- Tiene que ser un producto de una venta respaldada por una orden de compra debidamente emitida.
 - El pago de la cuota inicial debe ser de al menos el 10% del valor total de la venta.
 - El COD es responsabilidad del vendedor.
 - Quien genera la venta debe confirmar por escrito que acepta las condiciones de esta política.
 - El vendedor no puede entregar los productos al cliente hasta no recibir el pago completo del COD.
 - Si el pago del COD es realizado con cheques, estos tienen que ser aprobados para la compañía de seguros antes de entregar los productos al cliente.
 - Si el pago del COD se realiza con tarjeta de crédito, la operación tiene que ser primero aprobada por TRANSBANK y haber obtenido un número de operación antes de entregar los productos al cliente.
 - La compañía se reserva el derecho a aplicar esta política o no.

CÓMO EFECTUAR UN PEDIDO

Debe usar el Contrato de ventas /Pedido de compra (RW620). No se tramitarán los pedidos que no se presenten en el formulario correcto.

Al preparar los contratos y pedidos de ventas:

1. Todos los espacios en blanco del contrato se deben completar en presencia del cliente. El contrato debe ser legible.
2. Cualquier cambio en el contrato se debe efectuar en presencia del cliente y el cliente debe firmarlo.
3. Todos los fondos que se reciban del cliente se deben presentar con la entrega semanal y se deben indicar en el contrato.
4. Todas las copias del contrato deben ser idénticas.
5. El cliente debe recibir una copia del contrato inmediatamente después de firmarlo. Se prohíbe firmar el contrato por el cliente, aunque este haya dado su autorización.
6. Cuando el pago se efectúa por medio de un cheque, se debe obtener la aprobación del banco antes de entregar la mercancía.

Reescritos: Cuando se entregue un contrato llenado incorrectamente, se deberá entregar un nuevo contrato debidamente llenado en su totalidad y firmado por el cliente.

Ingreso de pedidos

Entregas del Líder: Usted puede entregar su(s) pedido(s) y cualquier depósito en efectivo que haya cobrado a sus clientes al Líder a cargo de su grupo, quien los entregará a la Oficina Administrativa.

Dstrucción del Pedido de compra (RW620) original: Para garantizar la seguridad de la información privada del cliente:

- Para pedidos al contado o con cheques a fecha, todos los contratos se deben destruir 90 días después de su procesamiento y codificación.
- Los Líderes podrán destruir los documentos personalmente con una máquina destructora de documentos (shredder); si no poseen una podrán enviar los documentos por correo postal o dejarlos en el Centro de Servicio más cercano o en la Oficina Administrativa para que la compañía los destruya.

ENTREGA DE LA MERCANCÍA

- La entrega se puede hacer directamente en el hogar del cliente si el pedido se ha pagado en su totalidad en efectivo, con tarjeta de crédito o mediante cheques a fecha aprobados. Es posible que el Asesor deba entregar los pedidos contra entrega.
- En Santiago, el Asesor se puede acercar a la oficina administrativa de Rena Ware de Chile, Ltda. para retirar la mercancía y entregársela a sus clientes. En regiones, el Asesor debe hacer los trámites para que la Oficina Administrativa en Santiago le envíe la mercancía, y será responsable de entregarla al cliente.
- Usted debe entregar todos los recibos de entregas a la Oficina Administrativa dentro de un plazo máximo de 5 días para Santiago y 10 días para regiones.

- En casos de falta prolongada o significativa de stock de mercancía, se le enviará un memo al campo de ventas para que suspenda la venta del producto o lo venda con una fecha futura de entrega específica.
- El plazo para entregar la mercancía es de 60 días contados a partir de la emisión de la orden de compra.

GARANTÍAS DE PRODUCTOS

La Oficina Administrativa debe evaluar y aprobar los reclamos bajo la garantía antes de efectuar cualquier servicio o reemplazo. Los productos de Rena Ware cuentan con las siguientes garantías contra defectos de material y fabricación.

Vitalicia	10 años	5 años	3 años	1 año
Todos los juegos de utensilios de cocina y piezas individuales. Todos los utensilios grandes con capacidad de 6 litros o más. Utensilios de cocina complementarios: Gran Cacerola 38cm, Princesa 34cm, Rondeau 4,5L, Rena Signature 3,5L, Saucier 1,75L, Saucepan 2,5L, y Sartenes. Contessa Cuchillos y Cubiertos Cafetera Francesa/ Chocolatera (2 años para las piezas reemplazables)	Olla a presión 8 Litros (para la base del utensilio y la tapa)	Tetera 3 L Purificador de Aire	Juego de Útiles de Cocina (8 Piezas)	Filtros de Agua Cocina de Inducción Juego de Espátulas Repuestos para: Filtros de Agua Olla a presión 8 L Purificador de Aire

La duración de la garantía está incluida en el Folleto del Producto, junto a la foto de cada producto. El contenido de la garantía se encuentra en la última página del Folleto del Producto. Algunos productos poseen garantías más detalladas en el Manual de uso y mantenimiento.

RENARECURSOS

Todo lo que necesita en un solo lugar y al alcance de sus dedos, RenaRecursos le da acceso al RenaKit, entrenamiento de la Universidad Rena Ware y RenaDrive, además fácil acceso a renaware.com y RenaWeb. Haga clic en RenaRecursos para tener acceso sin costo a sus herramientas móviles, incluyendo:

- **RenaKit:** Encontrará los materiales de ventas en el orden en que los necesita.
- **Universidad Rena Ware:** Usted puede convertirse en un experto en Rena Ware gracias a todo el entrenamiento disponible.
- **RenaDrive:** Encontrará aún más recursos, incluyendo videos e imágenes para sus redes sociales y materiales para su negocio.
- **RenaWeb:** Podrá manejar su negocio en línea. Introduzca su código de identificación Rena Ware y contraseña y haga clic en “ingresar”.
- **RenaWare.com:** Tendrá acceso directo al sitio de Rena Ware donde podrá obtener más información sobre la compañía y nuestros productos.
- **Tienda en línea:** Podrá compartir con sus clientes los fantásticos productos Rena Ware y repuestos de forma rápida, fácil y segura. Puede ingresar desde su celular, tablet o computadora. Disponible las 24 horas del día.

ENTRENAMIENTO DE LA UNIVERSIDAD RENA WARE: En RenaRecursos encontrará la Universidad Rena Ware que ofrece varios seminarios de entrenamiento que le ayudarán a desarrollar las habilidades básicas del negocio, cursos de liderazgo que le ayudarán a expandir su organización y otros entrenamientos diseñados para que aproveche la Oportunidad al máximo.

- **Inicio:** Ingrese a renakit.com y haga clic en Universidad Rena Ware para tener acceso a los seminarios que le ayudarán a desarrollar las habilidades que necesita para tener éxito y enseñar a otros a hacer lo mismo.
- **Seminarios:** Entrenamiento básico, Comparta la oportunidad, Comparta el producto, Entrenamiento de productos, Enseñe a otros: todos los seminarios están aquí. Los seminarios de entrenamiento integrales de Rena Ware son invaluable para ayudarlo a aprender los aspectos básicos, desarrollar sus habilidades y crear el negocio de sus sueños mientras ayuda a otros a alcanzar los suyos.

HERRAMIENTAS DE VENTAS Y ENTRENAMIENTO APROBADAS POR LA COMPAÑÍA

- Todas las presentaciones y sesiones de entrenamiento se deben llevar a cabo en estricta conformidad con guiones, herramientas audiovisuales y materiales impresos producidos por la compañía.
- Estos materiales toman en consideración los requisitos legales para su protección, y no se pueden alterar de ninguna manera. Los mismos se han desarrollado y refinado para asegurar que los reclutas y clientes potenciales tengan la información exacta sobre la cual basar sus decisiones, y ayudar a los nuevos Asesores a aprender las técnicas ya probadas, para lograr el éxito dentro de las normas recomendadas.
- Toda alteración a guiones, herramientas audiovisuales, lista de precios o materiales impresos o cualquier desviación de la presentación recomendada que comprometa la integridad y/o la intención del programa de la compañía puede resultar en terminación del Rena Ware de Chile Ltda. Contrato de Distribución (RW1).

USO DEL LOGOTIPO Y DE LA MARCA REGISTRADA DE RENA WARE

La marca registrada de Rena Ware es parte de la propiedad intelectual de la compañía y se debe tratar con respeto en todo momento. Para proteger sus marcas y conservar la imagen de calidad de Rena Ware y mantener la consistencia en la apariencia de todos los materiales de Rena Ware, los Asesores Independientes solo pueden usar recursos y materiales aprobados por la compañía de acuerdo con los lineamientos para su uso. Recuerde que al utilizar solo aquellos recursos y materiales oficiales aprobados por la compañía, usted ayuda a evitar que se tergiverse la información y se viole involuntariamente la ley.

Usos prohibidos

Los Asesores Independientes NO están autorizados a usar el nombre de Rena Ware (incluyendo versiones modificadas como renaware, rena/ware, etc.), el logotipo Rena Ware ni sus nombres de productos de marcas registradas (como Nutrex Juicer™, etc.) en materiales o medios no aprobados por la compañía, incluyendo, entre otros:

- Sitios web personales
- Sitios de medios sociales como Facebook, Twitter, blogs, YouTube y otros sitios para compartir videos, salvo cuando se haga conforme a las Normas para redes sociales e Internet
- Direcciones de correo electrónico
- Guías telefónicas (salvo lo indicado en la Sección del Líder)
- Circulares de venta o entrenamiento
- Prensa, revistas o cualquier otro medio publicitario, de promoción o publicación

No se permite el uso del logotipo Rena Ware o del logotipo para el Representante Independiente en publicaciones que vayan a estar disponibles al público y que puedan dar a entender que usted actúa en nombre de la compañía. Se prohíbe crear materiales promocionales que incluyan paquetes o precios de productos.

Materiales aprobados para Asesores y Guía de uso

Usted puede usar el logotipo Rena Ware para el Representante Independiente aprobado, el cual lo identifica como “Representante Independiente”, para usos limitados, incluyendo correspondencia con su grupo personal en relación con eventos locales de su organización, reuniones y cartas de felicitación. El logotipo del Representante Independiente y otros artículos pre aprobados para el uso por parte de Asesores están disponibles en línea en RenaRecursos.

NORMAS PARA REDES SOCIALES E INTERNET

Rena Ware está comprometida en ofrecer a las personas la oportunidad de cambiar sus vidas desarrollando un negocio independiente. El desarrollo de Internet y el surgimiento de las redes sociales como medio para llegar a posibles reclutas y clientes aportan múltiples oportunidades a nuestros asesores si usan estos recursos correctamente y con ética.

El alcance internacional de Internet constituye un excelente recurso. Sin embargo, supone un reto en la creación de normas que garanticen que este recurso brinde apoyo, promueva y proteja al mismo tiempo a los Representantes Independientes, así como a Rena Ware International y el nombre de la compañía Rena Ware y de los Representantes Independientes Rena Ware. Es por ello que Rena Ware creó las siguientes Normas para redes sociales e Internet, que se suman a las Normas para hacer negocios y el Código de Ética.

Política general y normas sobre Internet

Se debe cumplir con las siguientes normas en toda comunicación electrónica y tradicional.

- Cada red social tiene sus propios términos y condiciones de uso. Es su responsabilidad leer y cumplir con los requisitos de cada sitio.
- No puede promocionarse en perfiles comerciales, nombres de usuario, URL, nombres de dominio, direcciones electrónicas ni publicidad o comunicaciones electrónicas como si fuera la compañía Rena Ware, empleado de Rena Ware o sede Rena Ware en ninguna ubicación geográfica (entre otro, pero no limitándose a: país, estado, provincia, condado o cantón, ciudad, área o abreviaturas de estos). Por ejemplo, no puede promocionarse como Rena Ware U.S., o Rena Ware Noreste o Rena Ware Bogotá. Esos nombres generan confusión en el consumidor y pueden hacerlos creer que usted es parte de la compañía Rena Ware.
- No puede usar el nombre Rena Ware (incluyendo versiones de este, como renaware, rena/ware, rena o similares, etc.), el logotipo de Rena Ware International ni marcas registradas de productos Rena Ware o nombres registrados (por ejemplo, Nutrex Juicer™, etc.) para identificarse en perfiles comerciales, URL, nombres de dominio, nombres de usuario, direcciones electrónicas, publicidad o comunicaciones electrónicas.
- Rena Ware tiene un logo de Representante Independiente disponible para su uso personal. Este logo se puede publicar en todas las redes sociales. La foto de perfil de todas las redes sociales debe ser la suya. Recuerde que sus perfiles siempre deben ser profesionales y cónsonos con su negocio Rena Ware.
- En toda red social y perfil profesional, usted debe identificarse con su nombre completo y la frase Representante Independiente Rena Ware (o con el título correspondiente, como “Desarrollador de Equipo Independiente Rena Ware” o “Líder Ejecutivo Gold Independiente Rena Ware”). Por ejemplo: María Ramírez, Representante Independiente Rena Ware o María Ramírez, Líder Ejecutivo Gold Independiente Rena Ware.
- Para promover su negocio Rena Ware, puede crear una página de empresa en Facebook. Solo puede utilizar esa página para promover su negocio Rena Ware. Cuando lo haga, siempre deberá identificarse con su nombre completo y como Representante Independiente Rena Ware, incluyendo el nombre de la página. Por ejemplo: María Ramírez, Representante Independiente Rena Ware. Rena Ware ofrece normas y contenido para la creación de estas páginas; lea el entrenamiento disponible donde encontrará sugerencias.
- Usted puede mencionar y promover los productos o la Oportunidad de Rena Ware en sus redes sociales. Siempre que lo haga, deberá identificarse con su nombre completo y como Representante Independiente Rena Ware.
- Cuando haga referencia a los productos o la Oportunidad de Rena Ware, debe indicar que vende y/o avala Rena Ware. Para el consumidor final debe ser claro que usted avala a la compañía y puede recibir contraprestación por ello. Usted puede:
 - Crear etiquetas, como “#publicidad”.
 - Decir: “Comuníquese conmigo para unirse o comprar”.
 - Invitar a las personas a visitar su Sitio Web Personal Rena Ware.
- No es suficiente indicar en su página o perfil que es Representante Independiente Rena Ware. Debe hacer esta aclaratoria cada vez que promocióne los productos o la Oportunidad de Rena Ware.
- Sea profesional y respetuoso cuando participe en redes sociales con relación a su negocio. Asegúrese de revisar la gramática y redacción en todas sus publicaciones. Está prohibido utilizar lenguaje obsceno.
- Solo puede hacer u ofrecer negocios (esto incluye publicidad y promoción) en su país de residencia.
- No puede promocionar ni hacer negocios (bien sea ofrecer la Oportunidad o los productos Rena Ware) en Craigslist. Dichas actividades son contrarias a las políticas de Rena Ware y Craigslist.
- No puede obtener un beneficio económico de su sitio web personal Rena Ware ni sitios web/blogs personales externos que utilice para promocionar el negocio Rena Ware a través de vínculos a sitios/ páginas externas a otros sitios, como programas afiliados, Google AdSense ni métodos similares.
- Puede promocionar precios y especiales, promociones y programas de Rena Ware de manera privada, pero nunca modificarlos. NO puede promocionar programas/concursos personales en sitios públicos. Estos concursos, retos personales, etc. solo se pueden compartir con sitios cerrados o privados de clientes, anfitriones, equipos o grupos especiales.
- No puede hacer afirmaciones sobre ganancias, incluyendo afirmaciones sobre sus propias ganancias, ni publicar fotos de cheques o estados de ingresos.
- No puede afirmar que ofrece una oportunidad de empleo, un cargo en mercadeo u otra área en Rena Ware.
- No puede afirmar que un recluta ganará una suma específica si se une a Rena Ware.

- Rena Ware se puede vender al compararse con otros tipos de utensilios de cocina gracias a su durabilidad, utilidad, garantía y demás beneficios descritos en la literatura de la compañía, pero no puede hacer afirmaciones sobre salud relativas al aluminio o Teflon® (o a otros tipos de utensilios de cocina). Hacer afirmaciones falsas sobre otros utensilios de cocina es ilegal.
- No puede ofrecer productos Rena Ware en sitios en línea de ofertas o venta al por menor, incluyendo, entre otros, Amazon.com, Craigslist, eBay, Etsy.
- Se debe eliminar toda publicación o referencia en redes sociales en las que se promoció un negocio Rena Ware dentro de los tres días siguientes de su salida (voluntaria o no) de Rena Ware.

Importante tener en cuenta:

- Si decide usar las redes sociales para promocionar su negocio Rena Ware, deberá tener presente que todo el contenido que publique afectará su negocio Rena Ware, el negocio de todos los demás Representantes Independientes Rena Ware y la marca Rena Ware. Nunca publique contenido o materiales que violen leyes o que puedan considerarse intimidatorios o difamatorios, obscenos, malintencionados o vilipendiosos.
- Las redes sociales constituyen una gran oportunidad para desarrollar y hacer crecer su negocio, pero no son la única manera de hacerlo. La venta directa efectiva requiere la creación de una red e interacción personal con los miembros de su comunidad y a través de las redes sociales. Aun cuando las redes sociales los conectan con miles de personas, no son medios tan poderosos como la interacción personal para vender, reclutar y solicitar referencias de manera exitosa.

Sitios/páginas oficiales de Rena Ware en redes sociales: Rena Ware International tiene presencia en muchas redes sociales; es un recurso de mercadeo con el que se promociona la marca Rena Ware. Alentamos a los Representantes a darle “Me gusta”, “Compartir”, “Seguir” y participar en los sitios oficiales de Rena Ware en las redes sociales. Cuando promueve estos sitios/páginas, está promoviendo SU negocio.

- Publique comentarios positivos; dele “Me gusta” a publicaciones y compártalas.
- Puede compartir, republicar o marcar como favorito toda publicación de Rena Ware International en los sitios oficiales de Rena Ware en las redes sociales.

También es conveniente que:

- No publique comentarios negativos en la página oficial de Rena Ware en Facebook, ya que perjudica la marca y, por ende, su negocio.
- No responda comentarios de personas que publiquen contenido negativo sobre usted, otros Representantes Independientes de Rena Ware o Rena Ware International. Notifique toda publicación negativa a Rena Ware en: social@renaware.com. Deje que la Oficina Administrativa se encargue de esto.

Publicaciones prohibidas en sitios corporativos Rena Ware: (Nota: Toda publicación que incluya lo siguiente en sitios corporativos Rena Ware se eliminará y se tomarán acciones correctivas).

- No puede promocionar, buscar negocios, publicar su número de teléfono, sitio web personal Rena Ware o información de contacto personal en las páginas corporativas de Rena Ware.
- No puede intentar hacer negocios ni comunicarse vía mensaje directo con personas que hayan mostrado interés en nuestros productos o la Oportunidad en los sitios corporativos de Rena Ware.
- No puede publicar, vincular o subir material con contenido:
 - Explícitamente sexual, obsceno o pornográfico;
 - Ofensivo, profano, malicioso, amenazante, dañino, difamatorio, injurioso, intimidatorio o discriminatorio (sean referentes a raza, origen étnico, credo, religión, género, orientación sexual, discapacidad física u otros);
 - Gráficamente violento, incluyendo imágenes de videojuego violentas;
 - Que incite a un comportamiento ilegal;
 - Que ataque personalmente a un individuo, grupo o entidad;
 - Que viole derechos de propiedad intelectual de Rena Ware o terceros.

Su Sitio Web Personal de Rena Ware: Es una herramienta web que la compañía ofrece a sus Representantes Independientes para promocionar su negocio independiente Rena Ware. En caso de descubrir sitios web o contenidos no autorizados, le solicitaremos que los cierre de inmediato o retire los contenidos; en caso contrario, la compañía hará uso de los recursos legales a su alcance.

Sitios web personales externos: No está autorizado a crear un sitio web personal externo para promocionar su negocio Rena Ware. Si ya tiene un sitio web personal externo, puede hacer referencia a su negocio, oportunidad o productos Rena Ware, pero no puede usarlo exclusivamente para promocionar su negocio Rena Ware.

- Puede usar sus páginas o blogs en redes sociales para invitar a las personas a visitar su sitio web personal Rena Ware, donde sus clientes y prospectos podrán leer su historia, comunicarse directamente con usted y tener acceso a información suministrada por Rena Ware.
- No puede vender productos ni ingresar a nuevos reclutas directamente de sitios web externos (incluyendo, entre otros, Ebay, Craigslist, Etsy, Amazon).

Enlace a su sitio web personal: Vincular sus otros sitios web o blogs al sitio web personal Rena Ware puede constituir una excelente forma de atraer clientes y obtener ventas y reclutas adicionales. Los sitios que vincule a su sitio web personal:

- No deben dar a entender, bien sea directa o indirectamente, que Rena Ware International avala el contenido de ese sitio.
- No deben incluir contenido ni material que se pueda considerar ofensivo, controversial o vejatorio.
- Solo deben contener material adecuado para todas las edades.
- No deben desdeñar a Rena Ware ni menospreciarla de forma alguna, ni dañar su nombre.
- Rena Ware determinará a su entera discreción cuando algo sea ofensivo, controversial, vejatorio, negativo o inapropiado.

Enlace desde su sitio web personal Rena Ware a otros sitios: El objeto de tener presencia en redes sociales, sitios web externos, perfiles web, anuncios, etc., es dirigir tráfico a su sitio web personal Rena Ware. Luego de que un recluta o cliente potencial llega a su sitio web personal Rena Ware, su objetivo es mantener su interés y conservarlo.

Normas para grupos especiales: Todos los grupos que cree en Facebook y demás redes sociales con el objeto de comunicarse con su equipo o clientes:

- Deben ser grupos cerrados o grupos secretos. Recomendamos que sea grupo secreto para sus equipos y cerrado para clientes.
- Debe informar a la oficina corporativa de Rena Ware cuando cree un grupo cerrado o secreto e invitarnos a formar parte del grupo.

Publicidad paga en línea y redes sociales: Los Representantes Independientes Rena Ware pueden realizar actividades publicitarias y de promoción en las redes sociales, como Facebook, Twitter, sitios web personales, LinkedIn, YouTube, Pinterest, Instagram, foros, blogs, etc.

- Toda publicidad que haga será por su cuenta y riesgo.
- Toda publicidad debe incluir la frase “Representante Independiente Rena Ware”. No puede hacer creer a otros que fueron redirigidos al sitio corporativo de Rena Ware.
- Puede promocionarse en otros sitios web, como los relacionados con planificación de fiestas, mercadeo en red, ventas directas y otros directorios de negocios en casa, siempre y cuando la publicidad se redirija directamente a su sitio web personal Rena Ware o a sus páginas en redes sociales que, a su vez, redirijan a la persona a su sitio web personal Rena Ware previamente autorizado por la Oficina Administrativa.
- No puede promocionar su negocio personal Rena Ware, publicar su URL, números de teléfono ni buscar reclutas u ofrecer ventas en las páginas corporativas de Rena Ware en redes sociales.
- Se permite el uso de vínculos patrocinados, páginas de Facebook y anuncios publicitarios. Los Recursos de Negocio Rena Ware incluyen anuncios publicitarios aprobados y otros anuncios, logotipos de Representante Independiente e imágenes de productos para usar. Solo puede usar estos materiales aprobados. Cuando emplee estas tácticas, debe dirigir a las personas a su sitio web personal Rena Ware o a las redes sociales donde promoció su negocio Rena Ware, que por ende enviará a las personas a su sitio web personal Rena Ware. No puede invitar a las personas a otros sitios que no promuevan exclusivamente la Oportunidad o los productos Rena Ware.
- Están permitidos los anuncios de pago por clic (PPC). La dirección URL de destino debe ser su sitio web personal Rena Ware. No puede emplear tácticas, direcciones URL ni vínculos que hagan creer al consumidor que se dirigen al sitio corporativo de Rena Ware, sean engañosos o inadecuados. Si desea crear su propio anuncio de pago por clic, debe enviarlo a social@renaware.com para su aprobación. Una vez publicado, deberá enviar el vínculo a social@renaware.com
- Está autorizado a crear perfiles profesionales en directorios web. El logotipo del Representante Independiente se puede publicar en lugar de su foto personal en directorios en los que se permita publicar fotos. En todos los casos:
 - Debe incluir su nombre completo.
 - Debe incluir el término “Representante Independiente Rena Ware” (o “Independiente Rena Ware” al lado de su título --por ejemplo: “Líder Senior Independiente Rena Ware”).
 - Nunca debe dar a entender que usted es la empresa Rena Ware, una subsidiaria de Rena Ware ni empleado de Rena Ware.

- Debe eliminar todos los anuncios, listas en directorios profesionales, perfiles profesionales, etc. de inmediato en caso de separarse (voluntaria o involuntariamente) de Rena Ware.

Enlace a contenido no deseado: Enlace a contenido no deseado se define como el envío consecutivo de contenido igual o similar a blogs, wikis, registros de visitas, sitios web u otros foros virtuales o de debate de acceso público, y no está permitido. Esto incluye: contenido no deseado en blogs, comentarios no deseados en blog o SEO intruso (spamdexing). Todo comentario que haga en blogs, foros, sitios, registros de visita, etc. debe ser único, informativo y cumplir con las normas antes indicadas.

Sitios para compartir fotos/videos: Sitios como YouTube, Pinterest e Instagram permiten compartir fotos y videos. Los Representantes Independientes pueden usar estos sitios para compartir sus fotos y videos Rena Ware con las siguientes restricciones:

- Cada uno de estos sitios tiene sus propios términos y condiciones de uso y tipo de publicación permitida. Es su responsabilidad conocerlos y cumplirlos. Vimeo no permite que empresas con ánimo de lucro o representaciones de empresas con ánimo de lucro publiquen en su sitio. Vimeo exige a quien desee publicar videos que promuevan una marca o la representen pagar una suscripción para hacerlo.
- No puede subir, publicar ni enviar material que contenga información, marcas, etc. propiedad de Rena Ware.
- No puede subir, publicar ni enviar fotos o videos propiedad intelectual de terceros, como si fuesen suyos, sin autorización de ellos.
- No puede subir, publicar ni enviar fotos o videos con contenido inapropiado para todas las edades, o que contengan lenguaje o imágenes que pongan en vergüenza a Representantes Rena Ware o dañen el nombre de Rena Ware.
- Siempre deberá obtener autorización de la Oficina Administrativa para subir fotos o videos de eventos patrocinados por Rena Ware.
- Siempre debe recibir autorización antes de publicar fotos o videos de terceros.
- Si desea crear contenido de video propio, debe enviar el guión a social@renaware.com para su aprobación. Una vez aprobado, estará autorizado a filmar el video, que luego deberá enviar a Rena Ware para su aprobación antes de subirlo a cualquier sitio web o red social.

Uso de propiedad intelectual de terceros: Si usa marcas comerciales, nombres comerciales, marcas de servicio, derechos de autor o propiedad intelectual, como fotos de terceros en publicaciones, es su responsabilidad obtener la licencia respectiva para usar dicha propiedad intelectual, y pagar las licencias. Toda propiedad intelectual de terceros debe estar debidamente identificada como tal, y usted debe cumplir con todas las restricciones y condiciones de uso establecidas por su dueño.

Consultas o solicitudes de medios: Toda consulta de medios o solicitud de entrevista de blogueros (blogueros con 1000 visitas mensuales o más) sobre Rena Ware debe transmitirse a Rena Ware International al correo social@renaware.com. No puede recurrir a los medios o celebridades para que avalen su negocio ni hagan comunicados de prensa sobre Rena Ware, sus productos o la oportunidad sin autorización previa por escrito de Rena Ware International.

Entrega de material para publicación

¡Nos gusta saber de usted! Envíenos historias de éxito personales y demás material interesante Rena Ware a social@renaware.com para que la compañía lo publique en la página oficial en Facebook de Rena Ware. Revisaremos todo el material que recibamos y publicaremos el que sea de interés general.

- **Políticas:** Mediante el envío de fotos, videos y comentarios, usted autoriza a Rena Ware para usar, publicar, editar, traducir y reformatear dicho material según Rena Ware lo estime conveniente.
 - Mediante el envío de material, usted garantiza tener derecho a publicarlo.
 - Mediante el envío de material, usted garantiza tener derecho a publicarlo.
 - No recibirá compensación alguna por el uso del material que usted nos envíe. Rena Ware no está obligada a usar el material que usted nos envíe.

Cumplimiento: En vista de que todo lo que se publique sobre Rena Ware en Internet afecta la imagen de todo Representante Independiente Rena Ware y las marcas de la compañía, Rena Ware monitorea la red para garantizar que toda violación a esta política se identifique y corrija de inmediato. Si usted viola esta política, recibirá una notificación en la que se le solicite corregir su error. Hacer caso omiso a estas notificaciones o la reiterada violación a esta política se traducirá en acciones disciplinarias, incluyendo la posible terminación de su acuerdo de Rena Ware de Chile Ltda. Contrato de Distribución (RW1).

PROGRAMA RENAWARDS

Con Rena Ware, usted puede obtener grandes recompensas y recibir reconocimiento a través del desarrollo de organizaciones y la excelencia en ventas. Rena Ware recompensa sus logros con nuestro Programa RENAWards integral que reconoce logros personales y de grupo excepcionales tanto nacional como internacionalmente.

CERTIFICADOS Y ALFILERES POR ASCENSO

A partir de su ascenso a Desarrollador de Equipo, recibirá un bello Certificado de ascenso, y un nuevo certificado de ascenso cada vez que obtenga un nuevo título. Con el título de Líder también recibirá un bello Alfiler por ascenso por cada nuevo título que obtenga.

TÍTULO	DESCRIPCIÓN DEL ALFILER
Líder	Alfiler bronce con una piedra color rubí
Líder Senior	Alfiler bronce con una piedra color zafiro
Líder Ejecutivo	Alfiler bronce con una piedra color esmeralda
Líder Ejecutivo Silver	Alfiler plateado con un fino circón brillante
Líder Ejecutivo Gold	Alfiler dorado con tres finos circones brillantes
Líder Ejecutivo Platinum	Alfiler platinado con tres finos circones brillantes

ESTRELLAS PARA LÍDERES EJECUTIVOS PLATINUM

Nos sentimos orgullosos de los logros de nuestros Líderes Ejecutivos Platinum de todo el mundo y deseamos reconocer su éxito con estrellas que representen el crecimiento de sus organizaciones. Cuando alcance el nivel de Líder Ejecutivo Platinum, recibirá “estrellas” por el primer Líder Élite de nivel más alto de cada uno de sus grupos calificados. Recibirá 4 estrellas por un Platinum, 2 estrellas por un Gold y 1 estrella por un Líder Ejecutivo Silver. Por ejemplo: si tiene un grupo calificado con un Líder Ejecutivo Silver (A) quien a su vez tenga un Líder Ejecutivo Gold debajo de él (B), solo recibirá estrellas por el Líder Élite de nivel más alto, en este caso el Líder Ejecutivo Gold (B).

PREMIOS NACIONALES

Si es uno de los mejores en su país en una o más de cinco categorías, recibirá un reconocimiento especial por sus excelentes resultados.

Certificados

Se entregarán certificados personalizados en fechas establecidas durante el año.

Trofeos

Los trofeos se entregarán a los mejores del año. Período del concurso: Períodos de Bonificación 1-26.

PREMIO	ENTREGADO
Mejor en Ventas	Los 5 mejores en PPV acumulado (abierto solo a las personas con los títulos de Asesor y Desarrollador de Equipo).
Mejor Patrocinador	Los 5 mejores en reclutamiento personal calificado* (abierto a todos los niveles).
Mejor Organización en POV	Los 5 mejores en POV acumulado (abierto a todos los niveles).
Mejor en GPV – Nivel de Líder	Los 5 mejores en GPV acumulado (abierto a las personas con los títulos de Líder Ejecutivo e inferiores desde el primer PB del concurso).
Mejor en GPV -Nivel de Liderazgo Élite	Los 5 mejores en GPV acumulado (abierto a las personas con los títulos de Líder Ejecutivo Silver desde el primer PB del concurso).

Nota: * Un recluta calificado debe haber sido reclutado y obtener 500 PPV durante el período del concurso

PREMIOS INTERNACIONALES

Si tiene buena trayectoria en la compañía, puede competir a nivel mundial para ganar los prestigiosos Premios Internacionales. El período del concurso de Premios Internacionales está comprendido en los Períodos de Bonificación 1 a 26.

Anillos del Club del Millón

Las personas que se destaquen en liderazgo pueden ganar los Anillos del Club del Millón. Los anillos están bellamente diseñados en oro de 10k, en los que se grabará el nombre (o las iniciales) del ganador y el año en que lo ganó. Cada anillo solo se puede ganar una vez, pero cuando se lo gane será suyo por siempre como símbolo de su logro.

CLUB	REQUISITOS	ANILLOS
500.000	500.000 POV en un año de ventas. Debe tener el título de Líder Ejecutivo Silver o superior al finalizar el año de ventas.	De oro con piedra base rubí
1 Millón	1 millón POV en un año de ventas. Debe tener el título de Líder Ejecutivo Gold o superior al finalizar el año de ventas.	De oro con un diamante sobre piedra base zafiro
2 Millones	2 millones POV en un año de ventas. Debe tener el título de Líder Ejecutivo Platinum al finalizar el año de ventas.	De oro con dos diamantes en el bisel y un diamante sobre piedra base esmeralda
10 Millones	10 millones POV en 5 años de ventas. Debe tener el título de Líder Ejecutivo Platinum cuando obtenga los 10 millones.	De oro con diamantes

Los anillos estarán listos aproximadamente 90 días después de finalizado el año.

Notas de transición del programa de anillos

- Toda persona que haya ganado anteriormente un anillo de hasta 1/3 quilates con el antiguo programa de anillos tendrá derecho a ganar cualquier anillo con el nuevo programa.
- Toda persona que haya ganado anteriormente un anillo de 1/2 a 3/4 quilates con el antiguo programa de anillos solo tendrá derecho a ganar el Anillo de 1 Millón, el Anillo de 2 Millones y el Anillo de 10 Millones.
- Toda persona que haya ganado anteriormente un anillo de 1 quilate o más con el antiguo programa de anillos podrá ganar el anillo del Club de Dos Millones después de que alcance o supere su récord histórico de producción. También podrá ganar el anillo del Club de 10 Millones.
- Toda persona que gane un anillo en el nivel más alto no podrá ganar un anillo en un nivel inferior en el futuro.

Medalla de Honor

La Medalla de Honor se entrega a los mejores en seis categorías distintas. ¡Ganar una Medalla de Honor es un logro que nunca pasa desapercibido! Además de la emoción por ganar, los campeones ganadores de la Medalla de Honor recibirán la elegante placa de la Medalla de Honor y la lujosa Cumbre de Liderazgo Zylstra para ellos y su cónyuge; además, los ganadores que obtengan este premio por primera vez también recibirán el exclusivo Alfiler de la Medalla de Honor.

Categorías de la Medalla de Honor

- **Líder de Desarrollo de Grupo (basado en GPV):** Todas las personas con el título de Líder Ejecutivo (o nivel inferior) desde el Período de Bonificación 1 del concurso competirán en este nivel. Nota: Para ser considerado ganador, debe ascender a Líder Ejecutivo Silver y mantener este título hasta el final del año de ventas. También debe estar entre los 5 mejores en GPV en su categoría.
- **Nivel Élite de Desarrollo de Grupo (basado en GPV):** Ser Líder Ejecutivo Silver o nivel superior desde el Período de Bonificación 1 y competir en este nivel. Nota: Para ser considerado ganador, debe tener el título de Líder Ejecutivo Silver o superior al final del año de ventas. Su POV también debe ser superior al del año anterior.
- **Líder Ejecutivo Silver:** Ser Líder Ejecutivo Silver desde el Período de Bonificación 1 (o ascender a este nivel durante el año) y acumular la mayor cantidad de puntos por pedidos por los que reciba la bonificación de Líder Ejecutivo Silver del 1,5%.

- **Líder Ejecutivo Gold:** Ser Líder Ejecutivo Gold desde el Período de Bonificación 1 (o ascender a este nivel durante el año) y acumular la mayor cantidad de puntos por pedidos por los que reciba la bonificación de Líder Ejecutivo Gold del 1,5%.
- **Líder Ejecutivo Platinum:** Ser Líder Ejecutivo Platinum desde el Período de Bonificación 1 (o ascender a este nivel durante el año) y acumular la mayor cantidad de puntos por pedidos por los que reciba la bonificación de Líder Ejecutivo Platinum del 1,5%.
- **Mejor Organización (basado en POV):** Todas las personas con el título Líder Ejecutivo Platinum desde el Período de Bonificación 1 o que hayan obtenido su ascenso a Líder Ejecutivo Platinum durante el año podrán competir en este nivel. El POV contará solo en los Períodos de Bonificación en los que reciba “pago como” Líder Ejecutivo Platinum.

Reglas adicionales de la Medalla de Honor

1. Una misma persona puede ganar la Medalla de Honor en más de una categoría el mismo año.
2. La Medalla de Honor solo se puede ganar una vez en las siguientes categorías:
 - Líder Ejecutivo Silver
 - Líder Ejecutivo Gold
 - Líder de Desarrollo de Grupo

Nota: El informe Top Builders se basa en las mismas reglas que la Medalla de Honor en cuanto a determinar los primeros ganadores del Período de Bonificación.

Campeones Élite Platinum

Los Campeones Élite Platinum son aquellos que obtienen 1,5 millones en la categoría Líder Ejecutivo Platinum de la Medalla de Honor durante el año. Todos los Campeones Élite Platinum ganan la Cumbre de Liderazgo Zylstra. Los Campeones Élite Platinum por primera vez también reciben la Chaqueta blanca Rena Ware.

Premio del Millón Platino

Los mejores líderes de Rena Ware ganarán el Premio del Millón Platino cuando obtengan 2 millones POV o más durante el período del concurso y al haber obtenido el título de Líder Ejecutivo Platinum al final del año de ventas.

PREMIOS DE VIAJE

Viajes Nacionales

Tendrá oportunidades de ganar viajes nacionales fabulosos todos los años. ¡Esté atento a los anuncios de las reglas de concursos de viaje, destinos y fechas de viaje para hacer sus planes para ganar y viajar con Rena Ware!

Cumbre de Liderazgo Zylstra

La Cumbre de Liderazgo Zylstra es el más importante premio de viaje de Rena Ware. Los ganadores de la Cumbre de Liderazgo viajan a un lugar de ensueño donde se reunirán con la familia Zylstra, altos ejecutivos de la compañía y otros campeones Rena Ware de todo el mundo. Todos los ganadores de la Medalla de Honor y los Campeones Élite Platinum ganan la Cumbre de Liderazgo Zylstra.

NORMAS DE PREMIOS DE VIAJE

Para recibir cualquier premio de viaje Rena Ware, el participante reconoce que el premio será estrictamente para el viaje, el alojamiento y las comidas especificadas en las reglas del concurso, la promoción o la reunión. Cualquier otro gasto en el que incurra el participante, incluyendo, pero no limitándose a los siguientes, correrá por cuenta del participante:

- Impuestos aeroportuarios calculados por las autoridades aeroportuarias o gubernamentales como condición del derecho de tránsito.
- Transporte, kilometraje, estacionamiento o cualquier otro gasto en el que se incurra para ir al punto de salida establecido por la compañía.
- Películas, mini bar o cualquier otro cargo de habitación en el que incurra el participante durante su estadía o en el evento.

- Gastos personales de todo tipo, incluyendo tratamiento médico de emergencia, hospitalización u honorarios médicos, salidas no pautadas o alojamiento especial durante el viaje. El participante querrá adquirir un seguro de viaje para cubrir los gastos de cualquier emergencia médica imprevista.
- Llamadas telefónicas nacionales o de larga distancia internacional.
- Cualquier cambio en el itinerario pautado por la compañía correrá por cuenta y riesgo del participante.

Además, todos los premios de Rena Ware están sujetos a las siguientes estipulaciones:

- Todas las habitaciones serán dobles, a menos que se establezca lo contrario.
- El invitado del participante de viaje Rena Ware tiene que ser el cónyuge del participante.
- Todos los participantes e invitados deben ser mayores de 18 años, salvo que se establezca lo contrario.
- Todos los participantes deben encontrarse activos con Rena Ware en la fecha del viaje para poder asistir.
- Los premios de viaje Rena Ware no son transferibles y no se canjeará el viaje por dinero en efectivo.
- Todos los premios de viaje están sujetos a sustitución, ya que factores ajenos a nuestro control pueden incidir en la capacidad de Rena Ware de entregarlos.

Reglas generales de concursos:

- Los resultados de los concursos sólo serán definitivos cuando la compañía los confirme por escrito.
- Las reglas están sujetas a cambio.
- Los ganadores deben encontrarse activos y tener buena trayectoria con Rena Ware para la fecha de entrega de premios. El premio no es transferible, ni se canjeará por dinero en efectivo.
- El costo de los premios será imponible para los ganadores.
- La compañía se reserva el derecho a verificar todos los contratos y Acuerdos de Asesor. Toda persona que presente excesivas suspensiones, un alto índice de morosidad o haya falsificado contratos y acuerdos será descalificada del concurso.
- Cuando varios Asesores sean ascendidos a Líder en base al mismo Punto por Volumen, no se duplicarán los GPV.
- Todos los premios están sujetos a sustitución.

REGISTRO DE UN RECLUTA NUEVO

- Para inscribir a un nuevo recluta, el reclutador debe tener buena trayectoria en Rena Ware.
- Cada nuevo recluta solo podrá tener un patrocinador.
- Cada persona solo recibirá un Código de Identificación Rena Ware y solo podrá optar a un título de Representante Independiente.
- No se puede usar el nombre ni el Código de Identificación Rena Ware de terceros para obtener beneficios económicos o de cualquier otro tipo de Rena Ware.

INACTIVIDAD Y TERMINACIÓN DE ACUERDO

- Si decide no renovar su acuerdo de Rena Ware de Chile Ltda. Contrato de Distribución (RW1), quedan sin vigor todos los derechos a bonificaciones y comisiones. La organización del Líder que termina su acuerdo voluntariamente solo se puede trasladar de acuerdo con las normas del Plan de ganancias.
- Se le considerará oficialmente “inactivo” si no entrega 250 puntos personales (PPV) durante 13 Períodos de Bonificación (aproximadamente 6 meses). Si se le declara “inactivo” y tiene una fecha de inactivación, podrá solicitar su reingreso a Rena Ware. Remítase a la sección “Reingresar a Rena Ware” para obtener más información.
- Debe entender que este es un negocio para crear relaciones y que la compañía generalmente no permite el cambio de reclutadores. Luego del reclutamiento de un Asesor, la compañía cree en dar la máxima protección a esa relación. La única excepción potencial sería el caso de un Asesor o Líder que use medios faltos de ética para reclutar a alguien.

REINGRESO A RENA WARE

- Cuando reingrese luego de haber estado inactivo, deberá pagar el monto total del Cargo de Solicitud nuevamente y podrá recibir un nuevo Kit Inicial.
- Si reingresa, no podrá reclutar a los miembros activos de su organización original.
- Todo monto adeudado a Rena Ware durante su anterior asociación se debitará de su estado de ingresos inicial.
- Si ha estado inactivo por 13 Períodos de Bonificación (6 meses aproximadamente) o más, y tenía el título de Asesor, Desarrollador de Equipo o Líder, puede reingresar a cualquier organización como si fuera nuevo en Rena Ware.
- Deberá reingresar a su organización original si:
 - Tenía el título logrado de Líder Senior o superior antes de quedar inactivo.
 - Ha estado inactivo por menos de 13 Períodos de Bonificación.
- Su organización original comienza a partir de la primera persona activa de su línea ascendente comenzando por su patrocinador al momento de quedar inactivo. Esta persona será su patrocinador, y si también era su reclutador original, se mostrará en el sistema como su reclutador.
- Si una persona presenta una solicitud de cambio de reclutador u organización del Asesor y la misma se aprueba, los cambios se harán inmediatamente después del cierre del Período de Bonificación en curso. No se pagarán bonificaciones con carácter retroactivo al reclutador original; las bonificaciones se pagarán después de que el Asesor reingrese en la organización original.

SECCIÓN DEL LÍDER

Cuando obtenga el nivel de Líder Senior, tendrá el derecho (pero no la obligación) de tratar todos los asuntos de su organización directamente con la Oficina Administrativa.

Responsabilidades del Líder:

- Todas las comunicaciones de la compañía, la compra de productos, los impresos y la correspondencia son distribuidos por medio de su Líder, quien tramita el informe de venta y entrega semanal del grupo.
- La correspondencia se enviará todos los viernes, por courier, a los Líderes del interior del país junto con la mercancía que se debe entregar durante la semana siguiente.
- En Santiago: los Líderes pueden recibir cualquier otra correspondencia los viernes durante el horario de atención de la Oficina Administrativa.
- Los lunes, miércoles y viernes se enviará la correspondencia a los Líderes en las regiones.
- Las semanas cerrarán los miércoles.
- Todo informe que se reciba después de las 17:30 horas del miércoles se tramitará durante la semana siguiente.
- Las solicitudes de suministros Rena Ware para su grupo se deben enviar mediante el Formulario de pedidos de suministros publicitarios y de negocio (RW780). (Remítase al “Programa de Crédito para Literatura Ganada” para obtener más información).

Código de Oficina: Los Líderes y niveles superiores podrán solicitar un Código de Oficina y Nombre de Oficina únicos. El Código de Oficina permitirá asegurar que la correspondencia de la Oficina Administrativa se clasifique y envíe a la dirección correcta. El Nombre de la Oficina permitirá al Líder personalizar su organización.

Señalización de la oficina: Los Líderes que tengan una oficina podrán usar letreros o carteles con el logotipo de Representante Independiente Rena Ware.

Guías telefónicas: Puede usar el siguiente texto en guías telefónicas locales: Su nombre, Representante Independiente Rena Ware, dirección de su oficina y números de teléfono. Ejemplo: José Pérez, Representante Independiente Rena Ware, Calle 123, X, Ciudad, teléfono (123) 456-7890.

Programa de crédito para literatura ganada

- Los impresos de apoyo a las ventas y reclutamiento (inclusive formularios administrativos) se pueden pagar con los créditos para literatura ganada. Asegúrese de ordenar suficientes contratos de ventas así como impresos de ventas y reclutamiento para ayudar a que su organización tenga éxito en ventas y reclutamiento.

- **Acumulación de créditos:** Los Líderes y niveles superiores con un Código de Oficina acumularán créditos por el 0,4% del valor comisionable del total de las ventas “entregadas” de su organización, hasta el próximo Líder o niveles superiores, por cada Período de Bonificación en el que haya recibido “pago como” Líder o niveles superiores. Estos créditos se reflejarán en un Certificado en línea en cada Período de Bonificación. Usted no recibirá créditos si no ha recibido “pago como” Líder aunque tenga dicho título.
- **Canje de créditos:** Usted podrá comprar suministros de impresos hasta por el total de sus créditos en todos sus certificados acumulados. Cualquier impreso que ordene por un valor mayor a su saldo de créditos ganados deberá pagarlo mediante tarjeta de crédito o depósito bancario. Los créditos no utilizados de cada certificado tendrán un año de validez.
- Solo se pueden pagar impresos de ventas y reclutamiento y formularios mediante el Programa de crédito para literatura ganada. Otros artículos, como artículos de incentivo y todo tipo de mercancía, se deben pagar mediante el formulario en línea con una tarjeta de crédito o mediante depósito del Líder. En el Formulario de pedido de suministros publicitarios y de negocio (RW780) encontrará los detalles de los artículos que puede comprar o no mediante el Programa de crédito para literatura ganada.
- Una vez que usted haya acumulado certificados de literatura, los podrá canjear en cualquier momento. No tiene que recibir “pago como” Líder al momento de canjearlos.

Condiciones

- Para recibir los créditos para literatura ganada, usted debe estar activo y no presentar un saldo deudor en su estado de ingresos
- Los créditos solo se podrán utilizar para comprar suministros y materiales de ventas; no tienen valor monetario y no se pueden transferir.
- Si queda inactivo, sus créditos vencerán y no pasarán a la cuenta de su Líder de línea ascendente.

Materiales adicionales de apoyo a las ventas: Los Líderes y niveles superiores pueden solicitar materiales adicionales de apoyo a las ventas en su Oficina Administrativa local, incluyendo el logo Rena Ware. Nota: Se puede usar el logo Rena Ware sin “Representante Independiente” o “International” en pancartas, standartes, ropa (camisetas, sombreros, etc.), bolígrafos, globos y volantes, carteles o señalizaciones utilizados en reuniones locales.

Programa desarrollador de riqueza: Puesto que el negocio Rena Ware es un activo que refleja el esfuerzo de varios años del líder que lo desarrolló, Rena Ware creó el Programa desarrollador de riqueza. El Programa desarrollador de riqueza permite a los líderes más exitosos de Rena Ware obtener mayores beneficios económicos al alcanzar los niveles más altos con sus organizaciones.

- Los Líderes Ejecutivos Silver y niveles superiores tienen la posibilidad de sacar provecho del valor económico acumulado de sus organizaciones cuando estén listos para dejar de tener un papel activo en las mismas.
- La persona con el título obtenido de Líder Ejecutivo Silver o superior puede, con la aprobación de Casa Matriz, transferir o vender su negocio a un comprador calificado con el título obtenido de Líder Ejecutivo Gold o superior.
- Los Líderes de Nivel Élite deben cumplir con las condiciones del Programa desarrollador de riqueza (RW192) para transferir o vender sus organizaciones. Remítase al RW192 donde encontrará toda la información sobre el Programa desarrollador de riqueza.

CÓMO RECIBE SUS GANANCIAS

Recibirá comisiones y bonificaciones por las ventas al detalle efectuadas por usted y otros miembros de su organización, las que son aceptadas por la compañía según los términos del Plan de Ganancias. Las comisiones y bonificaciones se basan en las ventas al detalle a clientes, NO en el reclutamiento de otros para que se unan a Rena Ware. **Nota:** Si usted compra productos Rena Ware para su uso personal, o compre productos a otro Representante Independiente, en lugar de comisiones recibirá un descuento sobre el precio de compra de ese pedido. Usted también recibirá la Bonificación por Ventas Personales y el PPV por el pedido correspondiente.

- Las comisiones se pagan diariamente por pedidos personales aprobados.
- Las bonificaciones se calculan sobre las ventas “entregadas” realizadas en cada Período de Bonificación de dos semanas, y se pagan quincenalmente (cada dos semanas) después del cierre del Período de Bonificación.

Depósito directo en cuenta bancaria: Todas las ganancias se depositarán automáticamente en su cuenta bancaria personal mediante transferencia electrónica. Si usted no tiene una cuenta bancaria para recibir transferencias electrónicas se le pagará mediante el sistema de pago SERVIPAG.

Monto mínimo del pago: El monto mínimo del pago es \$6.500. Todo pago por menos de esta cantidad se le acreditará al estado de ingresos cuando tenga comisiones y bonificaciones suficientes para que se le haga un pago superior al monto mínimo.

Venta “entregada”: Es un pedido que cumple con los criterios para que usted reciba bonificaciones. Un pedido se considera una venta “entregada” cuando se ha pagado en su totalidad con efectivo o tarjeta de crédito o cuando la aseguradora de cheques de terceros de la compañía ha aprobado los cheques a fecha. Un pedido cuya mercancía sea entregada por un Representante Independiente se considerará una venta “entregada” cuando la entrega de la mercancía se haya reportado a la Oficina Administrativa.

Período de Bonificación: El Período de Bonificación es un período de dos semanas que comienza los jueves por medio y finaliza los miércoles dos semanas después. Las bonificaciones y ascensos se calculan con base en las producciones generadas durante el Periodo de Bonificación. A continuación, encontrará un ejemplo del calendario de cierre del Período de Bonificación semanal.

Semana	Miércoles de cierre	Viernes de pago de bonificaciones *
1	01/01/XX	
2	08/01/XX	10/01/XX
3	15/01/XX	
4	22/01/XX	24/01/XX

* Puede variar en días feriados

PLAN DE GANANCIAS

Rena Ware le paga por sus habilidades en ventas personales y por sus habilidades en desarrollar y dirigir una organización poderosa. El Plan de Ganancias de Rena Ware le exhorta a reclutar a otros y ayudarlos a aprender a vender los productos y a reclutar y entrenar a otros nuevos reclutas. Su liderazgo, demostrado mediante su éxito al entrenar a otros para que triunfen, le permitirá participar en el programa de bonificación y contribuirá en gran medida a su éxito.

¡Puede ganar de siete maneras!

1. Comisiones
2. Bonificación por Ventas Personales
3. Bonificación por Reclutamiento
4. Bonificación por Desarrollo de Grupo
5. Bonificaciones de Líder
6. Bonificaciones de Liderazgo Élite
7. Fondo Infinito

Abreviaturas y términos especiales: Cada producto Rena Ware tiene un precio de venta al público, al igual que un Valor Comisionable (CV) y un Valor por Punto (PV) asignados. Las siguientes abreviaturas se usarán con frecuencia, por lo que querrá familiarizarse con sus significados.

- **CV = Valor Comisionable:** Cantidad asignada a cada producto por la que se pagan comisiones por ventas y bonificaciones.
- **PV = Valor por Punto:** Cantidad asignada a cada producto que se usa para determinar su volumen de ventas, que cuenta para calificarse para recibir ascensos y bonificaciones.
- **PPV = Puntos por Volumen Personal:** Total de PV acumulados de los productos vendidos por usted personalmente.
- **GPV = Puntos por Volumen de Grupo:** Total de PV acumulados de los productos que han vendido usted y otros miembros de su grupo personal.
- **POV = Volumen por el que se pagan comisiones y bonificaciones:** Total de PV acumulados de las ventas por las que se le paga comisiones y/o bonificaciones. Nota: El POV no incluye ningún valor comisionable relacionado con los pagos del fondo infinito.
- **TOV = Volumen Total de la Organización:** Total de PV acumulados de los productos vendidos por usted o cualquiera que esté bajo usted en su organización a través de niveles ilimitados.

SIETE MANERAS DE GANAR

En Rena Ware se le recompensa no solo por lo que usted hace, sino también por lo que hace su equipo. Gana comisiones por los productos que usted venda personalmente y puede ganar bonificaciones por las ventas realizadas por usted y otros miembros de su organización.

Calificarse para bonificaciones: Para tener derecho a recibir cualesquiera bonificaciones, debe estar calificado para bonificación teniendo un mínimo de 50 PPV* por Período de Bonificación (o un promedio de 50 PPV entre el Período de Bonificación actual y el anterior). Si cae por debajo de esa cantidad, no recibirá bonificaciones en el Período de Bonificación. No estar calificado para recibir bonificaciones no afectará sus comisiones. Siempre tiene derecho a recibir comisiones mientras permanezca activo en la compañía.

*Cuando alcance el nivel de Líder Ejecutivo Silver o superior, no se le exigirá que tenga 50 PPV por Período de Bonificación para tener derecho a recibir bonificaciones mientras usted mantenga su "Título Obtenido" de Líder Ejecutivo Silver.

1. Comisiones

- Usted gana una comisión básica del 15% del total del Valor Comisionable (CV) de la venta. Remítase a la lista de precios vigente para conocer el Valor Comisionable (CV) de cada producto.

2. Bonificación por Ventas Personales

- Se gana además de sus comisiones.
- Se paga por el CV de sus ventas personales “entregadas”, realizadas durante el Período de Bonificación.
- El porcentaje de la Bonificación por Ventas Personales se basa en sus Puntos por Volumen de Grupo (GPV) reales (no en promedio) para el Período de Bonificación y se paga de acuerdo al cuadro siguiente:

Programa de pago de Bonificación por Ventas Personales (PSB)

Nivel	GPV	Bonificación %
Nivel 1	100 - 499	3%
Nivel 2	500-1.249	6%
Nivel 3	1.250-1.999	9%
Nivel 4*	2.000 +	12%

*Para recibir la Bonificación por Ventas Personales (PSB) de Nivel 4, debe recibir “pago como” Desarrollador de Equipo o nivel superior y tener un mínimo de 50 PPV promediados entre el Período de Bonificación actual y el anterior, y 2.000 GPV durante el Período de Bonificación actual.

Nota: El GPV **no** se promedia para el cálculo de Bonificación por Ventas Personales (PSB). Sin embargo, los PPV y GPV sí se promedian para mantener el título.

3. Bonificación por Reclutamiento

- Ganará una Bonificación por Reclutamiento del 3% por el CV de las ventas “entregadas” de toda persona que haya reclutado personalmente, siempre y cuando usted y esa persona estén activas.

4. Bonificación por Desarrollo de Grupo

- Se paga por el CV de las ventas “entregadas” efectuadas por usted y las personas que integran su grupo personal.
- En cuanto una persona asciende a Desarrollador de Equipo, esa persona con su grupo forman 1 Grupo calificado de primera generación suyo y dejan de estar incluidos en su grupo personal.
- La Bonificación por Desarrollo de Grupo se paga adicional a su Bonificación por Reclutamiento del 3% por sus reclutas personales.
- La Bonificación por Desarrollo de Grupo se determina por la diferencia porcentual entre su nivel de Bonificación por Ventas Personales y el de los miembros de su grupo personal. Cuando su porcentaje de Bonificación por Ventas Personales es mayor que el de cualquiera en su grupo, usted se gana la diferencia.

Programa de pago de Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB) (Aplica solo para los miembros de su grupo personal).

	Puntos por Volumen de Grupo (GPV)	Nivel de Bonificación por Ventas Personales (PSB)	% de Bonificación por Ventas Personales (PSB)	Su % de PSB menos el % de PSB de su Asesor	% de GDB pagado a usted
Usted	1.950*	3	9%		
Asesor 1	100	1	3%	9%–3%=6%	6%
Asesor 2	500	2	6%	9%–6%=3%	3%
Asesor 3	1.250	3	9%	9%–9%=0%	0%

* Suponiendo que su PPV fue 100, más los de su grupo = 1.950 GPV.

Nota: El GPV **no** se promedia para el cálculo de Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB). Sin embargo, los PPV y GPV sí se promedian para mantener el título.

5. *Bonificaciones de Líder*

Cuando alcance el nivel de Líder al ascender a Líder o nivel superior, tendrá derecho a recibir Bonificaciones de Líder por generaciones calificadas.

- 1 Grupo Calificado que asciende de su Grupo Personal se convierte en su generación. Los que ascienden directamente de su Grupo Personal son su primera generación; los que ascienden de su primera generación son su segunda generación, etc., hasta tres generaciones.
- Las Bonificaciones de Líder se pagan por el Valor Comisionable (CV) acumulado de las ventas “entregadas” realizadas por los miembros de sus grupos calificados, hasta un máximo de tres generaciones. Remítase al Resumen del Plan de Ganancias para obtener más información.
- Para recibir bonificaciones de Líder, debe tener como mínimo 50 PPV y 2.000 GPV por Período de Bonificación, o tener un promedio entre el Período de Bonificación actual y el anterior (el mínimo de 50 PPV no se aplicará a Líderes Ejecutivos Silver y niveles superiores). Si usted no cumple con estos requisitos, su GPV para el Período de Bonificación regresará a la persona de cuyo grupo usted ascendió.

6. *Bonificaciones de Liderazgo Élite*

En cuanto alcance el nivel de Liderazgo Élite, tendrá derecho a recibir las bonificaciones por toda su organización hacia abajo hasta niveles ilimitados.

- Líder Ejecutivo Silver: Gana una Bonificación de Liderazgo Élite Silver del 1,5% por el CV de las ventas “entregadas” realizadas por los miembros de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Silver.
- Líder Ejecutivo Gold: Gana la Bonificación de Liderazgo Élite Silver más una Bonificación adicional de Liderazgo Élite Gold del 1,5% por el CV de las ventas “entregadas” realizadas por los miembros de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Gold.
- Líder Ejecutivo Platinum: Gana las Bonificaciones de Liderazgo Élite Silver y Liderazgo Élite Gold más una Bonificación de Liderazgo Élite Platinum adicional del 1,5% por el CV de las ventas “entregadas” realizadas por los miembros de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Platinum.

7. *Fondo Infinito*

- El Fondo Infinito es igual al 0,5% del CV de las ventas brutas de cada país Rena Ware.
- Usted tiene que ser Líder Ejecutivo Platinum para calificar para recibir acciones en el Fondo Infinito de su país.
- Si usted es un Líder Ejecutivo Platinum y recibe “pago como” Líder Ejecutivo Platinum en un Período de Bonificación, ganará una acción del Fondo Infinito por cada Líder Ejecutivo Platinum directamente debajo de usted que también reciba “pago como” Líder Ejecutivo Platinum en el mismo Período de Bonificación.
- El valor máximo de la acción es del 25% del total del Fondo Infinito de su país.

¡LOGRE ASCENSOS A SIETE NIVELES!

Haga crecer su negocio mediante reclutamiento, ventas y entrenamiento para calificar y ascender hasta siete niveles:

1. Desarrollador de Equipo
2. Líder
3. Líder Senior
4. Líder Ejecutivo
5. Líder Ejecutivo Silver
6. Líder Ejecutivo Gold
7. Líder Ejecutivo Platinum

PAGO POR RENDIMIENTO

Usted debe calificar en cada Período de Bonificación para recibir “pago como” su Título Obtenido cumpliendo ciertos requisitos para mantener el título. Si no cumple con los requisitos para mantener su título, se le pagará al nivel más alto para el que se califique.

Comience como Asesor

Este es el primer nivel en Rena Ware. Como Asesor, se le pagan comisiones por sus ventas personales. También tiene derecho a recibir Bonificaciones por Ventas Personales, Bonificaciones por Reclutamiento y Bonificaciones por Desarrollo de Grupo basadas en sus GPV, siempre que se mantenga Calificado para Bonificación.

Beneficios:

- Gana una comisión del 15% por el CV de todas las ventas personales nuevas aprobadas.
- Califica para recibir hasta un 9% de Bonificación por Ventas Personales.
- Califica para recibir hasta un 9% de Bonificación por Desarrollo de Grupo.
- Gana la Bonificación por Reclutamiento del 3% por las ventas “entregadas” de sus reclutas personales.

Requisitos para convertirse en Asesor:

- Complete su registro en Rena Ware presentando todos los documentos requeridos, pague el Cargo de Solicitud y reciba un Kit Inicial.

Requisitos para recibir “pago como” Asesor:

- Tener un mínimo de 50 PPV en ventas “entregadas” en cada Período de Bonificación o promediar 50 PPV en cada Período de Bonificación entre el Período de Bonificación actual y el anterior.

Desarrollador de Equipo

Si usted y su grupo personal logran durante 3 Períodos de Bonificación consecutivos un mínimo de 6.000 GPV y un mínimo de 150 PPV en ventas “entregadas” y un mínimo de 2.000 GPV y 50 PPV en ventas “entregadas” en el Período de Bonificación del ascenso, se convertirá en Desarrollador de Equipo, y su Grupo Personal se convertirá en 1 Grupo Calificado.

Su premio inmediato será tener derecho a ganar la Bonificación por Ventas Personales del 12% al Nivel 4 y hasta la Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB) del 12%.

Beneficios:

- Todos los beneficios de un Asesor.
- Califica para recibir la Bonificación por Ventas Personales del 12% al Nivel 4 (dependiendo de su GPV) disponible para Desarrolladores de Equipo y niveles superiores.
- Califica para recibir la Bonificación por Desarrollo de Grupo de hasta el 12% (dependiendo de los niveles GPV).

Requisitos para convertirse en Desarrollador de Equipo:

Lograr el estatus de Grupo Calificado por:

- Tener un mínimo de 6.000 GPV acumulados y 150 PPV acumulados en ventas “entregadas” en 3 Períodos de Bonificación consecutivos.
- Tener un mínimo de 2.000 GPV y 50 PPV en ventas “entregadas” por el Período de Bonificación del ascenso.

Requisitos para recibir “pago como” Desarrollador de Equipo:

- Tener un mínimo de 50 PPV en ventas “entregadas” en cada Período de Bonificación, o promediar 50 PPV en cada Período de Bonificación entre el Período de Bonificación actual y el anterior.
- Mantener un mínimo de 2.000 GPV en ventas “entregadas” en cada Período de Bonificación o promediar 2.000 GPV en cada Período de Bonificación entre el Período de Bonificación actual y el anterior.

NIVEL DE LÍDER

Cuando ascienda a Líder o nivel superior, tendrá derecho a recibir bonificaciones de Líder.

Líder

Beneficios:

- Todos los beneficios de un Desarrollador de Equipo.
- Gana la Bonificación de Líder del 5% por el CV de las ventas “entregadas” de todos los Grupos Calificados de primera generación.

Requisitos para convertirse en Líder:

- Tener estatus de Grupo Calificado.
- Haber desarrollado y ascendido como mínimo a 1 Grupo Calificado de primera generación.

Requisitos para recibir “pago como” Líder:

- Tener un mínimo de 50 PPV en ventas “entregadas” en cada Período de Bonificación, o promediar 50 PPV en cada Período de Bonificación entre el Período de Bonificación actual y el anterior.
- Mantener un mínimo de 2.000 GPV en ventas “entregadas” en cada Período de Bonificación, o promediar 2.000 GPV en cada Período de Bonificación durante el Período de Bonificación actual y el anterior.
- Mantener 1 Grupo Calificado de primera generación.

Líder Senior

Beneficios:

- Todos los beneficios de un Líder.
- Gana la Bonificación de Líder del 3% sobre el CV de las ventas “entregadas” por todos los Grupos Calificados de segunda generación.

Requisitos para convertirse en Líder Senior:

- Tener estatus de Grupo Calificado.
- Haber desarrollado y ascendido a un mínimo de 2 Grupos Calificados de primera generación.

Requisitos para recibir “pago como” Líder Senior:

- Tener un mínimo de 50 PPV en ventas “entregadas” en cada Período de Bonificación, o promediar 50 PPV en cada Período de Bonificación entre el Período de Bonificación actual y el anterior.
- Mantener un mínimo de 2.000 GPV en ventas “entregadas” en cada Período de Bonificación, o promediar 2.000 GPV en cada Período de Bonificación durante el Período de Bonificación actual y el anterior.
- Mantener por lo menos 2 Grupos Calificados de primera generación.

Líder Ejecutivo

Beneficios:

- Todos los beneficios de un Líder Senior.
- Gana la Bonificación de Líder del 2% sobre el CV de las ventas “entregadas” por todos los Grupos Calificados de tercera generación.

Requisitos para convertirse en Líder Ejecutivo:

- Tener estatus de Grupo Calificado.
- Haber desarrollado y ascendido a un mínimo de 3 Grupos Calificados de primera generación.

Requisitos para recibir “pago como” Líder Ejecutivo:

- Tener un mínimo de 50 PPV en ventas “entregadas” en cada Período de Bonificación, o promediar 50 PPV en cada Período de Bonificación entre el Período de Bonificación actual y el anterior.
- Mantener un mínimo de 2.000 GPV en ventas “entregadas” en cada Período de Bonificación, o promediar 2.000 GPV en cada Período de Bonificación durante el Período de Bonificación actual y el anterior.
- Mantener por lo menos 3 Grupos Calificados de primera generación.

NIVEL DE LIDERAZGO ÉLITE

En el nivel de Liderazgo Élite usted tiene derecho a recibir bonificaciones de Liderazgo Élite.

Líder Ejecutivo Silver***Beneficios:***

- Todos los beneficios de un Líder Ejecutivo.
- Gana una Bonificación de Liderazgo Élite Silver del 1,5% sobre el CV de las ventas “entregadas” realizadas por los miembros de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Silver o nivel superior.

Requisitos para convertirse en Líder Ejecutivo Silver:

- Tener estatus de Grupo Calificado.
- Haber desarrollado y ascendido a un mínimo de 4 Grupos Calificados de primera generación.
- Mantener 4 Grupos Calificados y tener un mínimo de 20.000 TOV en ventas “entregadas” por Período de Bonificación, durante 2 Períodos de Bonificación consecutivos.
- Recibir “pago como” Líder Ejecutivo en el Período de Bonificación anterior a su calificación de dos Períodos de Bonificación como Líder Ejecutivo Silver.

Requisitos para recibir “pago como” Líder Ejecutivo Silver:

- Mantener un mínimo de 2.000 GPV en ventas “entregadas” en cada Período de Bonificación o promediar 2.000 GPV por Período de Bonificación durante el Período de Bonificación anterior y el actual.
- Tener un mínimo de 20.000 TOV en ventas “entregadas” durante el Período de Bonificación.
- Mantener por lo menos 4 Grupos Calificados de primera generación durante el Período de Bonificación.

Líder Ejecutivo Gold***Beneficios:***

- Todos los beneficios de un Líder Ejecutivo Silver.
- Gana una Bonificación de Liderazgo Élite Silver del 1,5% sobre el CV de las ventas “entregadas” realizadas por los miembros de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Gold o nivel superior.

Requisitos para convertirse en Líder Ejecutivo Gold:

- Tener estatus de Grupo Calificado.
- Haber desarrollado y ascendido a un mínimo de 6 Grupos Calificados de primera generación.
- Mantener 6 Grupos Calificados y tener un mínimo de 40.000 TOV en ventas “entregadas” durante cada Período de Bonificación por 2 Períodos de Bonificación consecutivos.
- Recibir “pago como” Líder Ejecutivo Silver en el Período de Bonificación anterior a su calificación de dos Períodos de Bonificación como Líder Ejecutivo Gold.

Requisitos para recibir “pago como” Líder Ejecutivo Gold:

- Mantener un mínimo de 2.000 GPV en ventas “entregadas” en cada Período de Bonificación o promediar 2.000 GPV por Período de Bonificación durante el Período de Bonificación anterior y el actual.

- Tener un mínimo de 40.000 TOV en ventas “entregadas” durante el Período de Bonificación.
- Mantener por lo menos 6 Grupos Calificados de primera generación durante el Período de Bonificación.

Líder Ejecutivo Platinum

Beneficios:

- Todos los beneficios de un Líder Ejecutivo Gold.
- Gana una Bonificación de Liderazgo Élite Silver del 1,5% sobre el CV de las ventas “entregadas” realizadas por los miembros de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Platinum.
- Puede ganar una acción en el Fondo Infinito por cada Líder Ejecutivo Platinum directamente debajo de usted, que reciba pago como” Líder Ejecutivo Platinum durante el Período de Bonificación.

Requisitos para convertirse en Líder Ejecutivo Platinum:

- Tener estatus de Grupo Calificado.
- Haber desarrollado y ascendido a un mínimo de 9 Grupos Calificados de primera generación.
- Mantener 9 Grupos Calificados y tener un mínimo de 80.000 TOV en ventas “entregadas” durante cada Período de Bonificación por 2 Períodos de Bonificación consecutivos.
- Recibir “pago como” Líder Ejecutivo Gold en los 2 Períodos de Bonificación anteriores a su calificación de dos Períodos de Bonificación como Líder Ejecutivo Platinum.

Requisitos para recibir “pago como” Líder Ejecutivo Platinum:

- Mantener un mínimo de 2.000 GPV en ventas “entregadas” en cada Período de Bonificación o promediar 2.000 GPV por Período de Bonificación durante el Período de Bonificación anterior y el actual.
- Tener un mínimo de 80.000 TOV en ventas “entregadas” durante cada Período de Bonificación.
- Mantener por lo menos 9 Grupos Calificados de primera generación durante el Período de Bonificación.

CÓMO MANTENER SU ESTATUS DE GRUPO CALIFICADO Y TÍTULO OBTENIDO

Para ser elegible para un ascenso o estatus de “pago como”, debe tener una buena trayectoria en la compañía (cumplir con todas las normas y procedimientos).

Cómo mantener su estatus de Grupo Calificado

Para recibir el pago de toda bonificación de Líder o Liderazgo Élite, debe tener estatus de Grupo Calificado.

- Para mantener su estatus de Grupo Calificado, debe tener un mínimo de 50 PPV* y 2,000 GPV en ventas “entregadas” en cada Período de Bonificación, o promediado entre el Período de Bonificación anterior y el actual.
- Si no cumple con este requisito en cualquier Período de Bonificación, perderá su estatus de Grupo Calificado y recibirá el “pago como” Asesor en ese Período de Bonificación, pero podrá recuperar su estatus de Grupo Calificado si cumple con los requisitos en uno o dos Períodos de Bonificación.
- Si no cumple con los requisitos durante tres Períodos de Bonificación consecutivos, deberá tener un mínimo de 50 PPV* y 2,000 GPV en ventas “entregadas” durante tres Períodos de Bonificación consecutivos antes de recuperar su estatus de Grupo Calificado. *Los niveles de Liderazgo Élite están exentos del requisito de PPV, pero deben cumplir con los requisitos de GPV.

Cómo mantener su Título obtenido: De Desarrollador de Equipo a Líder Ejecutivo:

- Siempre y cuando mantenga su estatus de Grupo Calificado, aparecerá con su título de “pago como” más alto en los seis Períodos de Bonificación anteriores.
- Si no obtiene los 50 PPV y 2,000 GPV mínimos requeridos por Período de Bonificación, o promediados entre el Período de Bonificación anterior y actual durante tres Períodos de Bonificación consecutivos, perderá su Título obtenido y deberá recuperarlo cumpliendo con todos los requisitos de calificación en ese título.

Cómo mantener su Título obtenido: De Líder Silver a Líder Ejecutivo Platinum:

- Siempre y cuando mantenga su estatus de Grupo Calificado, aparecerá con su título de “pago como” más alto en los 13 Períodos de Bonificación anteriores.
- Si no recibe su “pago como” en su Título obtenido más alto durante 13 Períodos de Bonificación consecutivos, perderá su Título obtenido, su derecho a recibir “pago como” en ese título y deberá recuperar su título cumpliendo con todos los requisitos de calificación en ese nivel.

PERÍODO DE GRACIA

Rena Ware reconoce que una persona de su grupo personal altamente productiva puede constituir gran parte de su GPV, y que cuando desarrolle un Grupo Calificado y ascienda de su grupo personal, tal vez no podrá cumplir inmediatamente con los requisitos usuales para recibir “pago como” su Título Obtenido. Para ayudarlo a cumplir esos requisitos, tendrá un Período de Gracia de cuatro Períodos de Bonificación consecutivos durante el cual sus requisitos de GPV serán temporalmente más bajos.

- Este período de gracia comienza el Período de Bonificación siguiente al Período de Bonificación en el cual asciende la persona de su grupo personal.
- En el Período de Bonificación en el que ocurre el ascenso, el GPV del nuevo Grupo Calificado se tomará en cuenta tanto para usted como para la persona que ascendió. Este doble GPV aplica solo para aquellas personas que ascienden directamente de Asesor a Desarrollador de Equipo o nivel superior.
- Si una persona asciende de su grupo personal durante un Período de Bonificación, el requisito mínimo temporal de GPV para recibir “pago como” su título será de 1.000 GPV por Período de Bonificación o un promedio de 1.000 GPV entre el Período de Bonificación actual y el anterior.
- Si más de una persona asciende de su grupo personal durante un Período de Bonificación, el requisito temporal para recibir “pago como” su título será de 650 GPV por Período de Bonificación o un promedio de 650 GPV entre el Período de Bonificación actual y el anterior.
- Solo se otorgará un período de gracia la primera vez que una persona ascienda de su grupo, y no procede si la misma persona pierde su título y asciende de su grupo de nuevo.

Nota: El Período de Gracia no se aplica a los requisitos de Bonificación por Ventas Personales (PSB) ni Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB), ya que estos se pagan con base en el GPV “real” de cada período.

RESUMEN DEL PLAN DE GANANCIAS

Criterio del Período de Bonificación para ganar un ascenso	Asesor	Desarrollador de Equipo	Líder	Líder Senior	Líder Ejecutivo	Líder Ejecutivo Silver*	Líder Ejecutivo Gold *	Líder Ejecutivo Platinum *
PPV (Promedio)	—	50 (1)	50	50	50	—	—	—
GPV (Promedio)	—	2.000 (1)	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Grupos Calificados (Cantidad de Grupos Calificados de 1ª generación)	—	—	1	2	3	4	6	9
TOV	—	—	—	—	—	20.000	40.000	80.000

(1) Mínimo en el Período de Bonificación de Ascenso. Aplica para el ascenso de Asesor a cualquier nivel más alto (sin promediar).

*Los niveles de Liderazgo Élite deben cumplir con los requisitos durante 2 Períodos de Bonificación consecutivos después de recibir “pago como” el título anterior en el Período de Bonificación anterior (2 Períodos de Bonificación para Líder Ejecutivo Platinum). **NOTA:** No recibir “pago como” su título por seis Períodos de Bonificación consecutivos (13 para los niveles de Liderazgo Élite) resultará en la pérdida de dicho título y aparecerá en su nivel más alto en el que recibió “pago como” que haya logrado en los seis Períodos de Bonificación anteriores (13 para los niveles de Liderazgo Élite).

Ganancias (cuando recibe “pago como” su título)

Comisiones del 15% por el CV de ventas personales entregadas	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
Bonificación por Reclutamiento por el CV “entregado” de las ventas personales de sus reclutas personales	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Bonificación por Ventas Personales por el CV “entregado” de sus ventas personales	hasta 9%	hasta 12%	hasta 12%	hasta 12%	hasta 12%	hasta 12%	hasta 12%	hasta 12%
Bonificación por Desarrollo de Grupo por el CV “entregado” de las ventas personales de su grupo	hasta 9%	hasta 12%	hasta 12%	hasta 12%	hasta 12%	hasta 12%	hasta 12%	hasta 12%
Bonificación de Líder por el CV “entregado” de Grupos Calificados de 1ª generación	—	—	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Bonificación de Líder por el CV “entregado” de Grupos Calificados de 2ª generación	—	—	—	3%	3%	3%	3%	3%
Bonificación de Líder por el CV “entregado” de Grupos Calificados de 3ª generación	—	—	—	—	2%	2%	2%	2%
Bonificación de Liderazgo Élite Silver por el CV del total de ventas de la organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Silver o nivel superior	—	—	—	—	—	1,5%	1,5%	1,5%
Bonificación de Liderazgo Élite Gold por el CV del total de ventas de la organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Gold o nivel superior	—	—	—	—	—	—	1,5%	1,5%
Bonificación de Liderazgo Élite Platinum por el CV del total de ventas de la organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Platinum	—	—	—	—	—	—	—	1,5%
Fondo Infinito de 0,5% de ventas del país. Una acción por cada bloque que reciba “pago como” Líder Ejecutivo Platinum	—	—	—	—	—	—	—	varía

Programa de Bonificación por Ventas Personales (PSB) y Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB)

	GPV	% Bonificación por ventas personales
Nivel 1	100-499	3%
Nivel 2	500-1.249	6%
Nivel 3	1.250-1.999	9%
Nivel 4**	2.000+	12%

% de GDB = La diferencia porcentual entre su % de PSB y el % de PSB de aquellos en su grupo personal.

** Para recibir la Bonificación por Ventas Personales (PSB) de Nivel 4, debe recibir “pago como” Desarrollador de Equipo o nivel superior y tener un mínimo de 50 PPV promediados entre el Período de Bonificación actual y anterior, y 2.000 GPV en el Período de Bonificación actual.

Nota: El GPV no se promedia para el cálculo de Bonificación por Ventas Personales, ni para el Bono de Desarrollo de Grupo. Sin embargo, los PPV y GPV sí se promedian para mantener el título.

PREGUNTAS FRECUENTES

1. ¿Qué sucede si no cumpla con mi estatus de Grupo Calificado en un Período de Bonificación determinado?

Si no cumple con los requisitos en un Período de Bonificación, usted no tendrá derecho a recibir las Bonificaciones de Líder del período actual. Usted retendrá su Título Obtenido, pero no recibirá “pago como” ese título.

Recibirá sus comisiones personales, Bonificaciones por Ventas Personales y Bonificaciones por Desarrollo de Grupo siempre que esté Calificado para Bonificación, pero no recibirá las Bonificaciones de Líder por las ventas de sus Grupos Calificados. Su volumen de ventas del período actual se contará en el GPV del grupo del que usted ascendió. Consulte la sección “Cómo mantener su nivel” para obtener más detalles.

2. ¿Qué sucede si alguien en mi grupo asciende a Desarrollador de Equipo?

Cuando una persona en su grupo personal se convierte en Desarrollador de Equipo y asciende de su grupo, junto con algunos reclutas en la línea descendente de la persona, usted tendrá un Período de Gracia de cuatro Períodos de Bonificación consecutivos, durante el cual su requisito de GPV se reducirá temporalmente. Esto le permitirá recibir “pago como” su Título Obtenido, mientras que desarrolla al resto de su grupo para reemplazar el GPV que perdió debido al ascenso. Refiérase a la sección “Período de Gracia” para obtener más detalles.

3. ¿Qué sucede si alguien de mi grupo asciende y no logra recibir “pago como” Desarrollador de Equipo en un Período de Bonificación determinado?

Cuando alguien de su grupo personal asciende de su grupo, el GPV de esa persona ya no cuenta como parte de su GPV. Si esa persona no cumple con los requisitos para recibir “pago como” Desarrollador de Equipo por el Período de Bonificación, el GPV de ella volverá a ser de su grupo. Después de tres Períodos de Bonificación consecutivos sin cumplir con los requisitos, la persona será comprimida a su grupo y debe volver a ganar el ascenso.

4. ¿Me siguen pagando por mi segunda generación si mi primera generación no califica en un Período de Bonificación determinado?

Una persona que desarrolla un Grupo Calificado ascenderá de su grupo y se convertirá en su 1ª generación. Si esa persona no califica para recibir “pago como” su Título Obtenido en un Período de Bonificación determinado, el GPV de esa persona volverá a ser suyo por ese Período de Bonificación. Esto comprime temporalmente su organización haciendo que su 2ª generación sea su 1ª generación.

5. ¿Cómo puedo conservar mi estado activo?

Permanecerá Activo en la medida en que tenga por lo menos 250 puntos en PPV acumulado durante los 13 Períodos de Bonificación anteriores (aproximadamente 6 meses). Al mantener su estado activo se asegura de que su organización se mantenga intacta. Si pasa 13 Períodos de Bonificación sin tener por lo menos 250 puntos, pierde el estado activo y su organización.

Si así lo desea, puede reingresar a la compañía después de perder su estado activo, pero tiene que empezar como Asesor nuevamente. Debe desarrollar una nueva organización, ya que no puede volver a ganar su organización anterior al regresar. Consulte las normas sobre Reingreso a Rena Ware para que sepa cómo reingresar.

6. ¿Promediar el GPV durante dos períodos para mantener el estatus de Grupo Calificado afecta el cálculo de la Bonificación por Desarrollo de Grupo?

No, promediar el GPV para mantener el estatus de Grupo Calificado no afecta el cálculo de la Bonificación por Desarrollo de Grupo. Estas bonificaciones se pagan con base en su GPV cada período.

GLOSARIO

1. **ACTIVO:** Se le considera Activo siempre que haya tenido por lo menos 250 puntos en PPV acumulado durante los 13 Períodos de Bonificación anteriores.
2. **CHILE LTDA. CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN (RW1):** Acuerdo legal vinculante celebrado entre usted y la compañía, que cubre sus derechos, obligaciones y responsabilidades y los de la compañía. Esta es una información vital y necesaria. El manual de normas y procedimientos es una extensión de este Acuerdo y se debe leer con detenimiento.
3. **ASCENSO:** Cuando alcanza los “requisitos para obtener un título de un nivel más alto, ascenderá automáticamente a ese título. Esto le da derecho a recibir un alfiler de ascenso para Líderes y niveles superiores solo una vez y el derecho a aparecer con el título obtenido hasta que alcance un nivel más alto. Para recibir “pago como” en el nivel de su título, debe cumplir con los requisitos para recibir “pago como” en cada Período de Bonificación conforme a lo establecido en el Plan de Ganancias. Nota: Para lograr un ascenso, debe cumplir con los requisitos de PPV y GPV establecidos para cada nivel.
4. **REPRESENTANTE INDEPENDIENTE:** Término genérico que Rena Ware usa para referirse a un contratista independiente que recibe compensación de Rena Ware en forma de comisiones y bonificaciones por vender los productos de la compañía y desarrollar a otros que también vendan los productos de la compañía. Los Representantes Independientes no son empleados de Rena Ware. Nota: Para efectos legales, el término de Representante Independiente en su país es el que aparece en el RW1 que todos los reclutas firman al unirse a la compañía.
5. **BONIFICACIÓN:** recibe bonificaciones por cumplir con ventas específicas o criterios específicos para desarrollar la organización. Se ganan cada Período de Bonificación y se pagan por el CV de ventas “entregadas” realizadas por usted y otros miembros de su organización. Usted debe estar Calificado para Bonificación para recibir cualesquiera de las bonificaciones.
6. **BONIFICACIONES DE LÍDER:** Bonificaciones pagadas a Líderes y niveles superiores por las ventas “entregadas” de Grupos Calificados en la organización del Líder, hasta un máximo de tres generaciones. La cantidad de generaciones por las que se le pagarán Bonificaciones de Líder y los porcentajes de las mismas se determinan por el nivel en el que recibe “pago como”. Usted debe mantener el estatus de Grupo Calificado para que se le paguen Bonificaciones de Líder.
7. **BONIFICACIONES DE LIDERAZGO ÉLITE:** Remítase a las definiciones individuales de Bonificación de Liderazgo Élite Silver, Bonificación de Liderazgo Élite Gold y Bonificación de Liderazgo Élite Platinum.
8. **BONIFICACIÓN DE LIDERAZGO ÉLITE PLATINUM:** Bonificación de 1,5% pagada por el CV de las ventas “entregadas” de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Platinum.
9. **BONIFICACIÓN DE LIDERAZGO ÉLITE GOLD:** Bonificación de 1,5% pagada por el CV de las ventas “entregadas” de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Gold o superior.
10. **BONIFICACIÓN DE LIDERAZGO ÉLITE SILVER:** Bonificación de 1,5% pagada por el CV de las ventas “entregadas” de toda su organización hasta el próximo Líder Ejecutivo Silver o superior.
11. **BONIFICACIÓN POR DESARROLLO DE GRUPO (GDB):** La Bonificación por Desarrollo de Grupo se paga por el CV de las ventas “entregadas” realizadas por las personas de su grupo personal. El porcentaje de bonificación que usted recibe se determina al restar la diferencia entre el % de su Bonificación por Ventas Personales y el de cada una de las personas de su grupo.
12. **BONIFICACIÓN POR RECLUTAMIENTO:** Bonificación de 3% pagada a usted por las ventas de sus Reclutas personales siempre y cuando estos se mantengan activos. Esta Bonificación se paga al Reclutador original cuando Califique para Bonificación, y no es transferible. Cuando los reclutas pasen a estado inactivo después de 13 Períodos de Bonificación de inactividad y reingresen con otro Reclutador, la Bonificación por Reclutamiento se pagará al nuevo Reclutador.
13. **BONIFICACIÓN POR VENTAS PERSONALES (PSB):** Bonificación por sus ventas personales al lograr niveles más altos de ventas personales o de grupo. El porcentaje se determina con su GPV total y se le paga por el CV de sus ventas “entregadas” durante el Período de Bonificación.
14. **CALIFICADO PARA BONIFICACIÓN:** Para poder recibir bonificaciones, usted debe tener un mínimo de 50 PPV en ventas “entregadas” en cada Período de Bonificación, o un promedio de 50 PPV entre el Período de Bonificación actual y el anterior (el mínimo de 50 PPV no se aplicará a Líderes Ejecutivos Silver y niveles superiores). Cuando cae por debajo de esa cantidad, no puede recibir ninguna bonificación en ese Período de Bonificación. Esto no afecta las comisiones; usted siempre tiene derecho a recibir comisiones mientras se mantenga Activo.

15. **ESTATUS DE GRUPO CALIFICADO:** Usted está Calificado para Líder cuando su grupo personal cumple los requisitos para ser un Grupo Calificado.
16. **COMISIÓN:** Cantidad de dinero que usted gana cuando vende personalmente un producto. Las comisiones se pagan como un porcentaje del Valor Comisionable (CV) del producto.
17. **COMPRESIÓN:** Cuando alguien no cumple con los requisitos para mantener un Grupo Calificado en cualquier Período de Bonificación, el GPV de esa persona se combinará con el GPV de la persona calificada que esté inmediatamente por encima de ella. Esto se conoce como “Compresión”, y es una condición temporal que se puede revertir cuando la persona cumpla nuevamente con los requisitos para formar un Grupo Calificado.
18. **DERECHOS RESERVADOS:** Los materiales tales como publicaciones de la industria, libros, manuales, folletos, videos, casetes, formularios de solicitudes, etc. pertenecen a la persona que crea esos materiales. Cambiar algunas palabras no cambia los derechos reservados. Es ilegal copiar este material, o cambiarle algunas de las palabras o reorganizarlas. Todos los materiales que Rena Ware ofrece, o que lleven el nombre o logotipo de Rena Ware tienen los derechos reservados y no se puede reproducir sin permiso expreso.
19. **KIT INICIAL:** Herramientas, formularios, folletos e información necesarios para comenzar su negocio nuevo Rena Ware. No se pagan comisiones ni bonificaciones por la venta de Kit Iniciales.
20. **FONDO INFINITO:** El Fondo Infinito es igual al 0,5% del CV de las ventas brutas de cada país Rena Ware. Una persona que recibe “pago como” Líder Ejecutivo Platinum recibe una acción en el Fondo Infinito por cada primera persona que recibe “pago como” Líder Ejecutivo Platinum directamente bajo él, durante cada Período de Bonificación. Las acciones están limitadas a un 25% del fondo total.
21. **GENERACIÓN:** Cuando una persona que usted haya reclutado ascienda a Desarrollador de Equipo o nivel superior y forme un Grupo Calificado, el grupo de esa persona será su Grupo Calificado de primera generación. El grupo que ascienda de su primera generación será su segunda generación y así sucesivamente.
22. **GRUPO CALIFICADO:** En el tercer Período de Bonificación consecutivo que usted tenga un mínimo de 50 PPV y 2.000 GPV en ventas “entregadas”, ascenderá a Desarrollador de Equipo (o nivel superior) y formará su propio Grupo Calificado. Para mantener su estatus de Grupo Calificado, debe seguir teniendo un mínimo de 50 PPV y 2.000 GPV en cada Período de Bonificación o promediar 50 PPV y 2.000 GPV entre el Período de Bonificación actual y el anterior.
23. **GRUPO PERSONAL:** Las personas que usted ha reclutado más aquellas reclutadas por personas de su grupo, etc. Su grupo personal no incluye a las personas que han desarrollado sus propios Grupos Calificados y han ascendido a Desarrollador de Equipo y niveles superiores.
24. **INACTIVO:** Se le considera inactivo si se mantiene más de 13 Períodos de Bonificación con menos de 250 PPV total. Si queda inactivo, perderá su organización.
25. **NORMAS Y PROCEDIMIENTOS:** Reglas en vigor de Rena Ware que definen la relación entre usted y la compañía, al igual que entre usted y las personas de su organización. Las Normas y Procedimientos están específicamente referidos e incorporados en el Rena Ware de Chile Ltda. Contrato de Distribución (RW1) que cada recluta debe firmar al afiliarse.
26. **PERÍODO DE GRACIA:** Cuando por lo menos un Grupo Calificado asciende de su grupo en un Período de Bonificación determinado, a usted se le permite una reducción temporal en los requisitos de GPV mínimo para mantener su estado de Líder Calificado. Solo se concede un período de gracia la primera vez que una persona de su grupo asciende, y no procede si esa persona entra y sale de su grupo nuevamente.
27. **PLAN DE GANANCIAS:** Conjunto oficial de definiciones y requisitos de rendimiento, para calificación y mantenimiento, mediante el cual Rena Ware paga comisiones y bonificaciones.
28. **PUNTOS POR VOLUMEN DE GRUPO (GPV):** Usted y su grupo personal constituyen el grupo en GPV; personas que usted ha reclutado y otros reclutados por las personas de su grupo, etc. El volumen corresponde al PV total de todas las ventas “entregadas” que usted y su grupo tengan en un período determinado. Una vez que alguien asciende de su grupo, el GPV producido por esa persona y otros del grupo personal de esa persona no cuentan en su GPV.
29. **ORGANIZACIÓN:** Todas las personas que usted reclute personalmente, más todas las personas que sus reclutas recluten personalmente, y así sucesivamente, a través de niveles ilimitados.

30. **“PAGO COMO”:** Sus ganancias no solo se basan en su título obtenido, sino también en el cumplimiento de ciertos requisitos en cada Período de Bonificación para “recibir pago como” su título. Por ejemplo: tiene el título de Líder, pero para disfrutar de todos los beneficios de ese título, también debe cumplir con los requisitos establecidos en el Plan de Ganancias para “recibir pago como” Líder. Si no cumple con los requisitos en cualquier Período de Bonificación, “recibirá pago como” el nivel más alto en el que califique. Puede, sin embargo, conservar su título obtenido de Líder aun cuando no cumpla con los requisitos en cualquier Período de Bonificación para “recibir pago como” ese título.
31. **PUNTOS POR VOLUMEN PERSONAL (PPV):** PV total de todos los productos vendidos por usted personalmente en un período determinado.
32. **PATROCINADOR:** Cuando usted recluta a alguien, es el Reclutador de esa persona y, por defecto, también es su Patrocinador. Como reclutador/ patrocinador, usted tiene derecho a ganar bonificaciones sobre las ventas que haga su recluta, incluyendo la bonificación por reclutamiento. Seguirá siendo el reclutador/ patrocinador de esa persona por el tiempo en que usted permanezca activo con la compañía (a menos que el recluta se dé de baja). Si usted se vuelve inactivo, o usted o la compañía rescinde su acuerdo con Rena Ware (RW1), su organización, incluyendo las personas que reclutó y cualquier otra persona de la que sea patrocinador, subirán a la siguiente persona calificada, quien también se convertirá en su nuevo patrocinador. El nuevo patrocinador será quien tenga derecho a ganar bonificaciones sobre las ventas realizadas por dichas personas. Tenga en cuenta que la bonificación por reclutamiento solo se paga al reclutador original y no es transferible.
33. **PERÍODO DE BONIFICACIÓN:** El período quincenal en el que se calculan todas las bonificaciones y requisitos para ascensos.
34. **QUINCENAL:** Ocurre una vez cada dos semanas.
35. **RECLUTA:** Alguien que firma un Rena Ware de Chile Ltda. Contrato de Distribución (RW1) aceptable y la entrega a Rena Ware para convertirse en Representante Independiente de la compañía.
36. **RECLUTADOR:** Persona que le presenta Rena Ware a otra persona. El Reclutador puede calificar para recibir bonificaciones por las ventas que haga el recluta nuevo.
37. **REINGRESAR:** Si queda inactivo, su organización subirá permanentemente a la próxima persona calificada en su línea ascendente. Si más adelante desea regresar a Rena Ware, puede optar por reingresar, pero deberá empezar de cero y desarrollar una nueva organización, ya que no podrá recuperar su organización anterior.
38. **REUNIÓN DE LA OPORTUNIDAD:** Reunión para presentar y explicar las oportunidades de negocios a los reclutas potenciales.
39. **SUBIR:** Si no mantiene su estado activo con la compañía, o usted o la compañía da por terminado su acuerdo con Rena Ware, toda su organización subirá permanentemente a la próxima persona calificada en su línea ascendente.
40. **TÍTULO OBTENIDO:** Título que usted obtiene con base en lograr niveles de rendimiento conforme a lo establecido en el Plan de Ganancias. Aunque puede conservar el título del nivel más alto que obtenga, recibirá “pago como” el título para el que califique cada Período de Bonificación.
41. **VALOR COMISIONABLE (CV):** Cantidad sobre la que se pagarán las comisiones y las bonificaciones ganadas. Todos los productos tienen un Valor Comisionable que puede ser diferente del precio de venta al público y al Valor por Punto.
42. **VALOR POR PUNTO (PV):** Cantidad de puntos relacionada con la venta de un producto, usada para determinar su PPV y su GPV. Los puntos se usan para calificar para ascensos y para determinar las bonificaciones.
43. **VENTA “ENTREGADA”:** Una venta se considera como venta “entregada” cuando cumple con los criterios para recibir bonificaciones por esa venta. Los criterios pueden variar de un país a otro. Refiérase a la definición que se encuentra en el apartado “Cómo recibe sus ganancias” en este manual.
44. **VOLUMEN POR EL QUE SE PAGAN COMISIONES Y BONIFICACIONES (POV):** Total del Valor por Puntos de todas las ventas por las que se le pagan las comisiones o bonificaciones a una persona. No incluye el Valor Comisionable relacionado con pagos del Fondo Infinito.
45. **VOLUMEN TOTAL DE LA ORGANIZACIÓN (TOV):** PV total de todos los productos vendidos por usted o cualquier persona bajo usted en su organización a través de niveles ilimitados.

CELEBRA *la* DIFERENCIA RENA WARE

Ahora que se ha unido a Rena Ware y está listo para empezar a desarrollar su negocio propio, es importante entender y aplicar las herramientas y programas descritos en esta Guía de Negocio. Estas le ayudarán a sacar el mayor provecho del Plan de Ganancias a la vez que le orientan en cómo manejar efectivamente su negocio.