

Penalizaciones más severas por incumplimientos de las políticas en LATAM

Contexto: Debido a los eventos recientes, específicamente en Argentina, el mercado considera necesario implementar penalizaciones más severas ya que los siguientes incumplimientos presentan mayor riesgo para LATAM. Como resultado de las conversaciones entre la gerencia regional y cumplimiento corporativo, se determinó que la mejor solución inmediata es la capacitación adicional y la aplicación más estricta de las políticas actuales, en lugar de crear políticas nuevas. Con base en esa indicación y los comentarios de los líderes de ventas, nos gustaría proponer lo siguiente para aquellos que incumplen las políticas.

1. Ventas a través de canales no autorizados (desvío de productos)
 - a. El mercado propone ir directamente a la terminación de la cuenta en el primer caso de incumplimiento, en lugar de una reducción del 50% de comisión.
2. Publicidad pagada
 - a. TV, radio, revistas, cualquier medio de comunicación masivo,
 - i. Primera infracción: 20% de multa durante 3 meses.
 - ii. Segunda infracción: terminación de la cuenta
 - b. Instagram
 - i. Primera infracción: 20% de multa durante 3 meses.
 - ii. Segunda infracción: terminación de la cuenta
 - c. Facebook, primero es necesario investigar y no proceder directamente con la infracción. Si el incumplimiento es verificable:
 - i. Primera infracción: 20% de multa durante 3 meses.
 - ii. Segunda infracción: terminación de la cuenta
3. Trabajar con *Influencers*
 - a. Clasificación
 - i. Cualquiera con 50 mil o más seguidores
 - b. Capacitación
 - i. Proporcionar un paquete de capacitación, antes de la llamada de integración, con Lineamientos de Redes Sociales, Declaraciones de Producto y Oportunidad, imágenes adecuadas y representación de la marca, Qué Hacer y Qué No Hacer, dirigirlos a P&P completos y hacer que firmen una declaración de haber leído y aceptado los mismos.
 - ii. Es necesario hacer una llamada a Cumplimiento antes de que el *Influencer* comience a publicar.
 1. La llamada incluirá cómo representar adecuadamente a la Marca y revisará anticipadamente el material que envían.
 - iii. Creación de una función híbrida de gerente de cuenta/cumplimiento que se encargará de interactuar con los *Influencers* cada mes, evaluará la participación en el negocio, revisará el contenido e investigará posibles incumplimientos.

- c. Regalo de producto: Reforzar que regalar productos a un *Influencer* que no tiene intenciones de realizar el negocio, donde la intención es hacer que el *Influencer* haga publicaciones para beneficiar a alguien más, se incluiría dentro de publicidad pagada y se consideraría un incumplimiento a la política.
 - i. Primera infracción: aumentar 20% de multa durante 3 meses.
 - ii. Segunda infracción: terminación de la cuenta
- d. Penalizaciones: Si se determina que el *Influencer* incumplió cualquiera de las políticas que se mencionan anteriormente en relación con las declaraciones del producto, de oportunidad, imágenes inapropiadas, etc.
 - i. Primera infracción: 10% durante un mes
 - ii. Segunda infracción: 20% durante 3 meses
 - iii. Tercera infracción: terminación de la cuenta