



Descubra la Oportunidad de Herbalife

Plan de Marketing y Ventas



PLAN DE MARKETING Y DE VENTAS

Presentación

El Plan de Marketing y Ventas de Herbalife, diseñado por el fundador de Herbalife Mark Hughes, le ofrece magníficas oportunidades para alcanzar varios niveles de éxito. El resultado es, indudablemente, el que consideramos mejor Plan de Marketing y Ventas del sector. El Plan de Marketing y Ventas de Herbalife paga un alto porcentaje de los ingresos obtenidos con los productos a sus Miembros en forma de Venta Directa, Comisiones, Royalties, Bonos e Incentivos. Este consolidado plan de negocio está diseñado para maximizar la retribución al esfuerzo y ofrecer ingresos cuantiosos y estables.

La oportunidad de negocio y el Plan de Marketing y Ventas de Herbalife son idénticos para cada Miembro de Herbalife. El éxito de cada Miembro depende principalmente de dos factores:

- El tiempo, esfuerzo y compromiso que dedique al negocio de Herbalife y
- Las ventas de productos que realice usted y cada Miembro de Herbalife de su organización en línea descendente.

Estos dos factores ponen de relieve la importancia de la responsabilidad de los Miembros de formar, apoyar y motivar a su línea descendente.

En las siguientes páginas, describimos los diferentes niveles del Plan de Marketing y Ventas de Herbalife. Cada nivel tiene calificaciones específicas y conlleva beneficios para premiar a los Miembros de Herbalife por su esfuerzo e impulsar su éxito.

Hacerse Miembro de Herbalife – El primer paso clave

La única compra que se exige para hacerse Miembro de Herbalife es el Paquete Miembro de Herbalife (HMP). Cada HMP contiene la Solicitud y Acuerdo de Membresía de Herbalife, que debe cumplimentar y enviar a las oficinas de Herbalife para recibir un Número de Identificación de Herbalife y poder comprar productos.

Alta

El alta como Miembro de Herbalife se hace efectiva oficialmente cuando la Solicitud, correctamente cumplimentada, ha sido procesada y aceptada por Herbalife. La forma más rápida y sencilla de darse de alta es por Internet, en www.es.MyHerbalife.com. También puedes enviar la Solicitud por correo tradicional; sin embargo, este proceso podría tardar unos días. Una vez aceptada la Solicitud, el contrato con Herbalife entra en vigor de forma inmediata y te confiere los derechos, las responsabilidades y los privilegios de un Miembro de Herbalife.

Cuota Anual

Cada año, en la fecha de aniversario de tu Solicitud original con Herbalife, deberás pagar una Cuota Anual.

Herbalife trata de recordar a los Miembros por correo electrónico la fecha límite para el pago. Sin embargo, el Miembro es responsable de pagar la Cuota Anual a tiempo.

Si la Cuota Anual no se paga antes de la fecha de vencimiento, se producirá lo siguiente:

- **Miembros (no Supervisor):**
La Membresía de Herbalife se eliminará y ya no podrás comprar productos de Herbalife con descuento, ni podrás recomendar o patrocinar nuevos Miembros de línea descendente. Todos los Miembros de línea descendente existentes serán trasladados permanentemente a tu primer Patrocinador de línea ascendente.
- **Supervisor y superior:**
La Membresía de Herbalife permanecerá activa; sin embargo, como Supervisor, no podrás comprar productos de Herbalife hasta que la Cuota Anual esté pagada y actualizada. Si la Cuota Anual sigue sin pagarse, al ser degradado de tu nivel de Supervisor, tu Membresía se eliminará y todos los Miembros de línea descendente existentes serán trasladados permanentemente a tu primer Patrocinador de línea ascendente.

Oportunidades de ingresos

El Plan de Marketing y Ventas de Herbalife ofrece numerosas oportunidades para obtener ingresos y otros premios.

Ganancias Inmediatas con la Venta al por Menor

Entre el 25% y el 50%.

Beneficio obtenido al vender productos a los clientes.

Ganancias por Comisiones

Hasta un 25% del importe de la Base de las Ganancias.

Diferencia entre el precio pagado por el Patrocinador y el precio pagado por los Miembros de Herbalife en su línea descendente.

Ingresos por Royalties

Como Supervisor, puede ganar hasta un 5% del volumen mensual de los Supervisores activos de sus tres primeras líneas descendentes.

Bono de Producción

El Equipo TAB puede ganar un Bono de Producción mensual de entre el 2% y el 7%.

Bono de Mark Hughes

Bono al que pueden calificar determinados Miembros del Equipo del Presidente como reconocimiento a sus magníficos resultados.

PASOS HACIA EL ÉXITO

Miembro de Herbalife	Senior Consultant	Constructor de Éxito	Productor Calificado	Supervisor	Equipo Mundial
	Al menos 500 Puntos de Volumen acumulados en 1-2 meses	Al menos 1.000 Puntos de Volumen† Comprados Personalmente en un mes*	2.500 Puntos de Volumen acumulados en un periodo de entre 1 y 6 meses, de los cuales un mínimo de 500 Puntos de Volumen deben ser PPV†; todos los pedidos deben comprarse directamente a Herbalife *	4.000 Puntos de Volumen (VP) en 1 mes o 4.000 acumulados a lo largo de 2 meses consecutivos (con un mínimo de 1.000 Puntos de Volumen No alcanzado en cada mes), o 4.000 VP acumulados en 12 meses, con un mínimo de 1.000 puntos PPV†	2.500 Puntos de Volumen (VP) en cada uno de 4 meses consecutivos o 10.000 VP al 50% en 1 mes o 500 Puntos de Royalties en 1 mes

Equipo de Expansión Global	Equipo de Expansión Global 2.500	Equipo Millonario	Equipo Millonario 7.500	Equipo del Presidente	Equipo del Presidente 15K	Equipo del Presidente 20K
1.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos	2.500 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos	4.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos	7.500 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos	10.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos	Pendientes y Gemelos de Oro y Diamantes 15.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos	20.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos

Equipo del Presidente 30K	Equipo del Presidente 40K	Equipo del Presidente 50K	Equipo del Presidente 60K	Equipo del Presidente 70K	Equipo del Presidente 80K	Equipo del Presidente 90K
30.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos	Relojes Movado con la marca Herbalife 40.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos	50.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos	Collar y Gemelos de Oro Blanco y Diamantes 60.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos	Anillos de Oro blanco y Diamantes Signet 70.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos	Anillo y Pendientes de Oro Blanco y Diamantes 80.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos	Reloj de Pulsera de Diamantes Piaget con la marca Herbalife y Brazaletes de Logos de Oro Blanco y Diamantes 90.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos

*No es necesario ser Consultor Senior, Constructor de Éxito o Productor Calificado para poder calificar a Supervisor. Hallará más información sobre las calificaciones en su Paquete de Miembro de Herbalife.

† El volumen acumulado por tus Clientes preferentes inscritos personalmente contribuirá a tu requisito de Volumen comprado personalmente (PPV).

**El modelo concreto de reloj de pulsera podría variar en función de la disponibilidad en el momento de la calificación.

PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS DEL EQUIPO DEL PRESIDENTE

<p>1 Diamante</p>  <p>Equipo Ejecutivo del Presidente</p> <p>1 miembro de Herbalife Totalmente Calificado* de la primera línea del Equipo del Presidente de cualquier línea de su organización</p>	<p>2 Diamantes</p>  <p>Equipo Ejecutivo Senior del Presidente</p> <p>2 miembros de Herbalife Totalmente Calificados* de la primera línea del Equipo del Presidente de 2 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p>	<p>3 Diamantes</p>  <p>Equipo Ejecutivo Internacional del Presidente</p> <p>3 miembros de Herbalife Totalmente Calificados* de la primera línea del Equipo del Presidente de 3 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p>	<p>4 Diamantes</p>  <p>Equipo Ejecutivo Líder del Presidente</p> <p>4 miembros de Herbalife Totalmente Calificados* de la primera línea del Equipo del Presidente de 4 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p>	<p>5 Diamantes</p>  <p>Club Chairman</p> <p>5 miembros de Herbalife Totalmente Calificados* de la primera línea del Equipo del Presidente de 5 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p>
---	--	---	---	---

<p>6 diamantes</p>  <p>Club Chairman</p> <p>6 miembros de Herbalife Totalmente Calificados* de la primera línea del Equipo del Presidente de 6 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p>	<p>7 diamantes</p>  <p>Club Chairman</p> <p>7 Miembros del Equipo del Presidente Totalmente Calificados de primera línea* en 7 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p>	<p>8 diamantes</p>  <p>Club Chairman</p> <p>8 Miembros del Equipo del Presidente Totalmente Calificados de primera línea* en 8 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p>	<p>9 diamantes</p>  <p>Club Chairman</p> <p>9 Miembros del Equipo del Presidente Totalmente Calificados de primera línea* en 9 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p>	<p>10 diamantes</p>  <p>Círculo del Fundador</p> <p>10 Miembros del Equipo del Presidente Totalmente Calificados de primera línea* en 10 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p>
---	---	---	---	---

Relojes de pulsera Baume & Mercier†



250.000 Puntos de Royalties en 12 meses consecutivos (año natural)

Anillos de Oro y Diamantes Marquis



500.000 Puntos de Royalties en 12 meses consecutivos (año natural)

Relojes de Pulsera de Oro y Diamantes Piaget†



750.000 Puntos de Royalties en 12 meses consecutivos (año natural)

Relojes de diamantes Piaget†



1.000.000 Puntos de Royalties en 12 meses consecutivos (año natural)

*Hallará más información sobre las calificaciones en su Paquete de Miembro de Herbalife.

†El modelo de reloj podría variar en función de la disponibilidad en el momento de la calificación.

PREMIOS Y PINS DE ANIVERSARIO

Premio del 1 Million Lifetime	Premio del 2 Million Lifetime	Premio del 3 Million Lifetime	Premio del 4 Million Lifetime	Premio del 5 Million Lifetime
				
1 Millón de Puntos de Volumen Estos premios se conceden a Miembros que han alcanzado 1 millón de Puntos de Volumen o más durante su carrera en Herbalife *	2 Millones de Puntos de Volumen Estos premios se conceden a Miembros que han alcanzado 2 millones de Puntos de Volumen o más durante su carrera en Herbalife *	3 Millones de Puntos de Volumen Estos premios se conceden a Miembros que han alcanzado 3 millones de Puntos de Volumen o más durante su carrera en Herbalife *	4 Millones de Puntos de Volumen Estos premios se conceden a Miembros que han alcanzado 4 millones de Puntos de Volumen o más durante su carrera en Herbalife *	5 Millones de Puntos de Volumen Estos premios se conceden a Miembros que han alcanzado 4 millones de Puntos de Volumen o más durante su carrera en Herbalife *

1er aniversario	3er aniversario	5º aniversario	7º aniversario	10º aniversario
				
1er aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife	3er aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife	Los paquetes de 5º aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife	Los paquetes de 7º aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife	Los paquetes de 10º aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife

15º aniversario	20º aniversario	25º aniversario	30º aniversario	35º aniversario	40º aniversario
					
Los paquetes de 15º aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife	Los paquetes de 20º aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife	Los paquetes de 25º aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife	Los paquetes de 30º aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife	Los paquetes de 35º aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife	Los paquetes de 40º aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife

*Hallará más información sobre las calificaciones en su Paquete de Miembro de Herbalife.

Comprender el concepto de Volumen

En este manual utilizamos el término Volumen continuamente. El Volumen, elemento clave del Plan de Marketing y Ventas, es la base para las calificaciones y lo que te llevará a niveles superiores.

Cada producto de Herbalife tiene un valor asignado en Puntos de Volumen ("Volumen") (puedes encontrar los datos exactos en los formularios de pedido y las listas de precios). El Paquete Oficial de Miembro Herbalife, el material de Literatura y las herramientas de ventas no cuentan como Volumen. A medida que vayas comprando productos, estos se irán acumulando según la cantidad de Puntos de Volumen correspondientes a los productos que hayas comprado. Estos Puntos de Volumen acumulados se convierten en tu producción de ventas y se utilizan a efectos de calificaciones y otros beneficios.

El Volumen se te asigna de distintas formas, en función de la persona que compró el Volumen, el estatus y el descuento de dicha persona, así como el estatus que tengas y otros factores del Plan de Marketing y Ventas de Herbalife. El Volumen se calcula sobre el valor acumulado de Puntos de Volumen de los productos comprados en un Mes de Volumen.

Explicación de Mes de Volumen

Definición de Mes de Volumen

El Volumen es acreditado y acumulado por un Supervisor durante todo el Mes de Volumen. El Mes de Volumen comienza el primer día laborable del mes y termina el último día laborable del mismo mes. Si el último día cae en fin de semana, el Mes de Volumen se extiende hasta el lunes. Lo mismo sucede si el último día del mes es festivo: el mes podría extenderse hasta el primer día laborable después del día festivo. Herbalife se reserva el derecho a modificar el Mes de Volumen como estime conveniente.

Determinación del Mes de Volumen

El Volumen de Ventas se acredita al Mes de Volumen en el que haya sido realizado el pedido y Herbalife haya recibido el pago en su totalidad.

Volumen Adicional de Ventas

Para que un pedido pueda ser aceptado como Volumen Adicional de Ventas, deberán cumplirse todas las condiciones que se enumeran a continuación:

1. El pedido deberá ser realizado no más tarde de la fecha designada como último día para pedidos del Mes de Volumen.
2. El pago deberá efectuarse en su totalidad o iniciarse el mismo día que el último día para pedidos del mes. Por ejemplo, si el pago se envía por giro postal, el matasellos de correos deberá reflejar la fecha del último día designado para pedidos de un Mes de Volumen. Si el pago es por transferencia bancaria, ingreso en efectivo u otro tipo de transacción bancaria, deberá facilitarnos una copia del justificante para verificar que la fecha de la operación coincide con o es anterior al último día para pedidos del Mes de Volumen.
3. El pago del importe total deberá recibirse en Herbalife no más tarde del día 5 del mes siguiente. Si el día 5 del mes siguiente fuese domingo o día festivo, el pago deberá recibirse a más tardar el último día laborable antes del día 5. Si por alguna razón su pago no fuese aprobado, el pedido se cancelará y el Volumen no se aplicará.

Hay distintas formas de acreditar Volumen dentro del Plan de Marketing y Ventas de Herbalife. Se las detallamos con las siguientes definiciones y ejemplos:

Volumen Comprado Personalmente (PPV)

El Volumen Comprado Personalmente es el que compra directamente a Herbalife empleando su Número de Identificación de Herbalife.

Volumen de Línea Descendente (DLV)

El Volumen de la Línea Descendente se consigue con los pedidos realizados directamente a Herbalife por los Miembros no Supervisores de su línea descendente.

Ejemplo de Volumen de Línea Descendente

	Compras/% de descuento		Volumen de Línea Descendente
Supervisor A	2.500 Puntos de Volumen con el 50% de Descuento	= *	
Consultor Senior B	500 Puntos de Volumen con el 35% de Descuento	=	900 Puntos de Volumen (Volumen de C y D)
Consultor Senior C	500 Puntos de Volumen con el 35% de Descuento	=	400 Puntos de Volumen (Volumen de D)
Miembro de Herbalife D	400 Puntos de Volumen con el 25% de Descuento	=	No tiene Línea Descendente

*Para Supervisores Totalmente Calificados, el Volumen de Línea Descendente es el acreditado como Volumen Personal o Volumen de Grupo.

Volumen Personal (PV)

Como Supervisor Totalmente Calificado, el Volumen Personal se acumula mediante sus propias compras y las compras realizadas por los Miembros no Supervisores de su línea descendente hasta su primer Supervisor Totalmente Calificado.

Todos los Miembros de Herbalife han de comprar directamente a Herbalife. Tenga en cuenta que para calificar a Supervisor; sólo cuentan los pedidos realizados a la Empresa.

Por tanto, si es usted Supervisor Totalmente Calificado, todos sus pedidos realizados con el 50% de descuento, así como todos los pedidos que hagan los Miembros, Consultores Seniors, Constructores de Éxito y Productores Calificados con un descuento de entre el 25% y el 42% cuentan como Volumen Personal para usted.

Ejemplo de Volumen Personal		
	Compras/Descuento %	Volumen Personal
Supervisor A	1.000 Puntos de Volumen Personal + el Volumen de B, C y D	= 2.800 Puntos de Volumen Personal
Constructor de Éxito B	1.100 Puntos de Volumen + el Volumen de C y D con el 42% de Descuento	= 1.800 Puntos de Volumen Personal
Consultor Senior C	300 Puntos de Volumen + el Volumen de D con el 35% de Descuento	= 700 Puntos de Volumen Personal (Volumen de D)
Miembro de Herbalife D	400 Puntos de Volumen con el 25% de Descuento	= 0

Volumen de Grupo (GV)

Volumen de Grupo es el Volumen de los pedidos comprados temporalmente al 50% de descuento por el/los Supervisor(es) en proceso de Calificación durante su mes de calificación.

Este Volumen, comprado temporalmente al 50% de descuento, se acumula como Volumen Personal del Supervisor Calificante que lo compró y es Volumen de Grupo para el primer Supervisor Totalmente Calificado de la línea ascendente. El Supervisor Totalmente Calificado puede ganar Royalties sobre su Volumen de Grupo si se cumplen todos los requisitos necesarios de Royalties. (Para obtener más información, consulte los apartados "Calificación a Supervisor" y "Descuento Temporal del 50%" de este libro.)

Ejemplo de Volumen de Grupo		
	Compras/% de descuento	Volumen Personal
Supervisor A	2.500 Puntos de Volumen + el Volumen de B y C	= 6.500 Puntos de Volumen Personal + 1.000 de Volumen de Grupo 7.500 Puntos de Volumen Total
Supervisor Calificante B	1.000 Puntos de Volumen con Descuento Temporal del 50% + el Volumen de C	= 5.000 Puntos de Volumen Personal
Miembro de Herbalife C	4.000 Puntos de Volumen Acumulados	= 4.000 Puntos de Volumen Personal

Volumen Total (TV)

El Volumen Total es la suma del Volumen Personal y el Volumen de Grupo. (Consulte el Volumen Total del Supervisor A en el "Ejemplo de Volumen de Grupo".) Volumen Total es el factor en el que se basan todas las calificaciones.

Volumen de Organización (OV)

El Volumen de Organización es la cantidad de Volumen acumulado sobre el que un supervisor gana Royalties. (Consulte el siguiente "Ejemplo de Volumen de Organización").

Ejemplo de Volumen de Organización		
Supervisor A	2.500 Puntos de Volumen	
Supervisor 1er nivel	10.000 Puntos de Volumen Total	= 30.000 Volumen de organización
Supervisor 2do nivel	10.000 Puntos de Volumen Total	
Supervisor 3er nivel	10.000 Puntos de Volumen Personal	

Volumen Alcanzado y No Alcanzado

Volumen Alcanzado

El Volumen Alcanzado es todo el volumen utilizado por los Miembros de Herbalife de su línea descendente para calificar a Supervisor.

Volumen No Alcanzado

El Volumen No Alcanzado es todo el Volumen no utilizado por los Miembros de Herbalife de su línea descendente para calificar a Supervisor.

El siguiente ejemplo ilustra el uso del Volumen Alcanzado y No Alcanzado para cada Miembro de Herbalife.

Volumen Alcanzado y No Alcanzado		
Supervisor A	2.500 Puntos de Volumen Total + el Volumen de B y C	= 2.500 No Alcanzados para A 5.000 Alcanzados para A
Supervisor Calificante B	1.000 Puntos de Volumen Total + el Volumen de C	= 1.000 No Alcanzados para B 4.000 Alcanzados para B
Supervisor Calificante C	4.000 Puntos de Volumen Total Acumulados	= 4.000 No Alcanzados para C

BENEFICIOS DE LOS MIEMBROS DE HERBALIFE

Ganancias en Ventas al por Menor

Como Miembro de Herbalife, puede comprar productos de Herbalife con un descuento de entre el 25% y el 50% sobre el Precio Base. A medida que su volumen aumente, este descuento se incrementará hasta un máximo del 50% cuando califique a Supervisor. Obtendrá una ganancia inmediata en Ventas al por Menor cuando venda productos a los clientes. La diferencia entre el precio de los productos con descuento que usted paga y el precio de Venta a sus clientes será su Ganancia en Venta al por Menor. (Véase el apartado "Ejemplo de Ganancias en Ventas al por Menor" más abajo).

Ejemplo de Ganancias en Ventas al por Menor				
Precio en Lista	Precio Base Cálculo Descuento	Importe del Descuento	Coste para usted	Ganancia para usted
		(25% aplicado sobre el importe del Precio Base de 100 €)	(25 € de Descuento sobre el Precio en Lista de 110 €)	(110 € del Precio en Lista menos 85 € del Coste para usted)
110 €	100 €	25 €	85 €	25 €

Comisiones

Además de los beneficios en la Venta al por Menor, como Miembro de Herbalife podrá también obtener beneficios sobre las compras de productos que hagan los Miembros de Herbalife de su línea descendente. Esta ganancia se denomina Comisión y es la diferencia entre el precio con descuento que usted paga por los productos y el precio pagado por los Miembros de Herbalife de su línea descendente.

Cuando los Miembros de Herbalife de su línea descendente compran productos directamente a Herbalife, Herbalife paga la Comisión al Consultor Senior, Productor Calificado, Supervisor Calificante y/o Supervisor Totalmente Calificado en función de su porcentaje de descuento final respectivo logrado al final del mes. Este pago se efectúa durante el proceso mensual de abono de Royalties.

(Consulte el siguiente "Ejemplo de Comisiones".)

Ejemplo de Comisiones				
Precio en Lista	Precio Base Cálculo Descuento	Coste para usted	Coste para su Línea Descendente	Ganancia para usted
		(con el 50%)	(con el 25%)	
110 €	100 €	60 €	85 €	25 €

Ejemplo de Comisión Dividida					
Precio en Lista	Precio Base	Nivel de Descuento	Coste para su Línea Descendente	Comisiones Divididas:	
				Para el Productor Calificado (PC)	Para el Supervisor
110 €	100 €	25%	85 €	17 €	8 €
110 €	100 €	25%	85 €	No le corresponde	25 €
110 €	100 €	35%	75 €	7 €	8 €
110 €	100 €	35%	75 €	No le corresponde	15 €

CONSULTOR SENIOR

Mejore sus Beneficios con la Escala de Descuentos

A medida que usted y los miembros no Supervisores de su Línea Descendente vayan vendiendo más productos Herbalife, su Volumen Total aumentará y podrá ascender al siguiente nivel calificando a Consultor Senior. Como tal, tendrá derecho a comprar productos con un 35% o 42% de descuento sobre el Precio Base, lo cual le dará un mayor margen de beneficio.

Escala de Descuentos

Como Miembro de Herbalife, puede comprar con un 25% de descuento en todos los pedidos hasta que consiga un descuento superior alcanzando el nivel de Consultor Senior. A partir de entonces, el descuento que obtenga para sus compras vendrá determinado por la Escala de Descuentos, tal y como se indica a continuación, y en ningún caso será inferior al 35%.

Los Puntos de Volumen se acumulan a partir de los pedidos que usted haga directamente a Herbalife, lo cual se denomina Volumen Comprado Personalmente, o a partir de pedidos que los miembros de su línea descendente hagan a Herbalife, lo cual se denomina Volumen de Línea Descendente. Ambos tipos de volumen pueden utilizarse para alcanzar el Nivel de Consultor Senior con el 35% o 42% de descuento.

Nivel	Volumen Mensual	Descuento	Derechos
Consultor Senior	Acumula 500 Puntos de Volumen en 1-2 meses	35%	A todos los pedidos se les aplicará el 35% de descuento hasta que tenga derecho a un descuento mayor.
Consultor Senior	Acumula 2.000 Puntos de Volumen en 1-2 meses	42%	Una vez que haya acumulado los 2.000 Puntos de Volumen, tendrá derecho a realizar su pedido y todos los pedidos que compre durante el resto del Mes de Volumen con un 42% de descuento.
Constructor de Éxito	1.000 Puntos de Volumen comprados personalmente (PPV) acumulados en un mes	42%	Un Cuando acumules 1.000 Puntos de Volumen o más, Comprado Personalmente, te da derecho a un 42% de descuento en todos los pedidos que compres durante el resto del mes y el siguiente mes. El volumen acumulado por tus Clientes preferentes inscritos personalmente contribuirá a tu requisito de Volumen comprado personalmente (PPV).
Productor Calificado	Acumula 2.500 Puntos de Volumen de 1 a 6 meses con un mínimo de 500 Puntos de Volumen Comprados Personalmente (PPV)	42%	Como Productor Calificado tienes derecho a un descuento del 42% en cada pedido hasta que puedas disfrutar de un descuento mayor. El Volumen se puede alcanzar contando con los puntos de tus compras personales (PPV) o bien utilizando 2.000 Puntos de Volumen de Línea Descendente (DLV) y 500 Puntos de Volumen Comprado Personalmente (PPV). El volumen acumulado por tus Clientes preferentes inscritos personalmente contribuirá a tu requisito de Volumen comprado personalmente (PPV).
Supervisor Calificante	- Acumula 4.000 Puntos de Volumen en un Mes de Volumen con al menos 1.000 Puntos de Volumen No Alcanzado o - Acumula 4.000 Puntos de Volumen a lo largo de dos meses consecutivos, con al menos 1.000 Puntos de Volumen No Alcanzado o - Acumula 4.000 Puntos de Volumen en 12 meses con un mínimo de 3 meses requeridos (un mínimo de 1000 PPV requeridos). Los Puntos de Volumen acumulados por tus Clientes Preferentes inscritos personalmente contribuirán a tu requisito de PPV.	50% Temporal	Una vez consiga los Puntos de Volumen necesarios para Calificar, el resto de los pedidos tendrán un descuento temporal del 50%
Supervisor	3 formas de calificar: Encontrará información más detallada en el apartado "Calificar a Supervisor" del Libro de Carrera	50%	Como Supervisor, tendrá derecho a un descuento del 50% en todos sus pedidos (deberá recalificar cada año).

Nota:

Tu Volumen Personal, además del Volumen de Línea Descendente, cuenta como tu Volumen Total. Una vez estás en la escala de descuentos, tu descuento nunca será menor del 35% siempre que seas un Miembro Independiente activo y/o hasta que puedas alcanzar un descuento mayor. Cuanto más vendas, mayor será tu potencial de ganancias. Recuerda que cada Mes de Volumen comenzarás otra vez al 35% de descuento y puedes trabajar hasta un 42% y 50% de descuento.

Constructor de Éxito

Como Miembro de Herbalife, puedes acumular 1.000 Puntos de Volumen comprados personalmente (PPV) en un mes para alcanzar la calificación de Constructor de Éxito y un 42% de descuento. Como Constructor de Éxito, podrás hacer pedidos al 42% de descuento durante el resto del Mes de Volumen y el siguiente mes. El volumen acumulado por tus Clientes preferentes inscritos personalmente contribuirá a tu requisito de Volumen comprado personalmente (PPV). El Volumen de la Línea Descendente no se puede utilizar de cara a esta oportunidad de descuento.

Los Miembros de Herbalife (no Supervisores) que no alcancen la categoría de Constructor de Éxito podrán comprar al 42% de descuento una vez que acumulen 2.000 Puntos de Volumen en un mes o cuando alcancen el nivel de Productor Calificado.

Productor Calificado

Tienes la oportunidad de alcanzar el estatus de Productor Calificado acumulando 2.500 Puntos de Volumen dentro de un plazo de 1 a 6 meses, de los cuales 2.000 pueden ser Volumen de Línea Descendente, con 500 puntos de Volumen comprados personalmente. El volumen acumulado por tus Clientes preferentes inscritos personalmente contribuirá a tu requisito de Volumen comprado personalmente (PPV). Todo el volumen acumulado para esta calificación debe proceder de pedidos comprados directamente a Herbalife.

Recibirá automáticamente el 42% de descuento cuando haya logrado la calificación; ascenderá a este estatus el día 1 del mes siguiente al mes en el que acumuló el volumen necesario para calificar.

Un Productor Calificado tiene derecho a:

- Comprar al 42% inmediatamente después de calificar a este estatus
- Ganar un 42% en la Venta al por Menor
- Ganar hasta el 17% de Comisiones sobre las compras realizadas por los Miembros de Herbalife de su línea descendente realizadas al 25% o 35% de descuento.

Una vez que consigas el nivel de Productor Calificado, todas las compras tendrán un descuento de al menos un 42%, siempre y cuando tu cuota anual de Miembro esté abonada.

Supervisor Totalmente Calificado

Con el estatus de Supervisor, obtendrá el máximo descuento (50%), además de Ganancias en Ventas al por Menor y Comisiones, y tendrá derecho a ganar Royalties.

Un Supervisor Totalmente Calificado tiene derecho a:

- Obtener un 50% de Ganancias en Ventas al Por Menor
- Ganar hasta el 25% de Comisiones sobre las compras realizadas por los Miembros de Herbalife de su línea descendente al 25% o 42% de descuento
- Ganar Royalties de entre el 1% y el 5% sobre los Supervisores activos de su primer, segundo y tercer nivel
- Asistir a talleres y cursos especiales
- Calificar al reconocimiento especial para Supervisores

Los Miembros que han alcanzado el nivel de Supervisor suelen denominarse Distribuidores Independientes de Herbalife.

Calificar a Supervisor

Hay tres formas de calificar a Supervisor:

- Calificación en un Mes: Acumule 4.000 Puntos de Volumen en un Mes de Volumen (al menos 1.000 de esos 4.000 Puntos de Volumen deben ser No Alcanzados).
- Calificación en dos Meses: Acumule 4.000 Puntos de Volumen en un periodo de dos meses consecutivos (al menos 1.000 de esos 4.000 Puntos de Volumen deben ser No Alcanzados durante el mismo periodo de dos meses).
- Calificación Acumulativa: Acumula 4.000 Puntos de Volumen dentro un periodo de 12 meses (con un mínimo de 3 meses requeridos). Puedes utilizar hasta 3.000 Puntos de Volumen de Línea Descendente con los restantes 1.000 como Volumen Comprado Personalmente. El volumen acumulado por tus Clientes preferentes inscritos personalmente contribuirá a tu requisito de Volumen comprado personalmente (PPV).

En todos los métodos de Calificación a Supervisor, una vez conseguida pasará inmediatamente a tener estatus de Supervisor el día 1 del mes siguiente al Mes de Volumen en el que consiguieron la calificación.

Supervisor Calificante

Derecho a disfrutar del 50% de Descuento Temporal.

Una vez conseguidos los Puntos de Volumen necesarios para calificar a Supervisor, se le considerará **Supervisor Calificante** hasta el día 1 del mes siguiente, cuando se convertirá en **Supervisor Totalmente Calificado**. Como **Supervisor Calificante**, tendrá derecho a un descuento temporal del 50% durante el resto del Mes de Volumen en el que acumule los Puntos de Volumen para calificar.

El Volumen de los pedidos comprados con un Descuento Temporal del 50% se considera Volumen Comprado Personalmente para el comprador y Volumen de Grupo para el Supervisor Totalmente Calificado.

Volumen de Equiparación

El Volumen de Equiparación es el Volumen Personal y Total que debe tener un Supervisor para igualar o superar el Volumen conseguido por sus Miembros de Herbalife de línea descendente que estén calificando a Supervisor.

El Volumen de Equiparación es el modo en que Herbalife verifica y valida la calificación de los nuevos Supervisores. Cuando un Supervisor patrocina a un Miembro de Herbalife a la posición de Supervisor, el Volumen Total del Supervisor patrocinador ha de ser al menos igual al Volumen Total de sus Miembros de Herbalife en línea descendente que estén calificando en ese mismo mes. Sin el adecuado Volumen equiparado, el nuevo Supervisor pasará al siguiente Supervisor en línea ascendente.

El siguiente ejemplo de Volumen de Equiparación ilustra la cantidad de Volumen Personal y de Volumen Total que deben acumular los Supervisores patrocinadores para los Miembros de Herbalife en línea descendente que estén calificando a Supervisor. En este ejemplo, A (el Supervisor patrocinador) debe tener al menos 4.000 Puntos de Volumen Personal y al menos 1.000 Puntos de Volumen de Grupo en el mes en el que B y C estén calificando al nivel de Supervisor. Este volumen que debe alcanzar el Supervisor se considera su Volumen de Equiparación Requerido.

Ejemplo de Volumen de Equiparación			
Supervisor patrocinador A	Volumen de Equiparación Requerido para el Supervisor A		
	4.000 Volumen Personal		
	+ 1.000 Volumen de Grupo		
	= 5.000 de Volumen Total		
Supervisor Calificante B	1.000 Puntos de Volumen con un Descuento Temporal del 50%	=	1.000 Puntos de Volumen de Grupo para A
Supervisor Calificante C	4.000 Puntos de Volumen Acumulado	=	4.000 Puntos de Volumen Personal para A

Volumen de Equiparación Insuficiente

Como primer Supervisor Totalmente Calificado en línea ascendente, si no tiene un Volumen suficiente en el/los mes(es) de calificación para sustentar la calificación a Supervisor de los Miembros de Herbalife de su línea descendente, se quedará "corto" de Volumen de Equiparación. Herbalife notificará al Supervisor que debe hacer un Pedido de Volumen de Equiparación por la cantidad que se quedó corto. El Departamento de Atención a los Miembros de Herbalife quedará autorizado para aceptar el Pedido de Volumen de Equiparación para el mes correspondiente.

Para comprar este volumen, el pedido deberá estar claramente identificado como "Volumen de Equiparación para el Mes de _____."

Pedido de Volumen de Equiparación

Para recibir el crédito adecuado para este Volumen, el pedido deberá estar claramente identificado como Pedido de Volumen de Equiparación con el mes y año correspondientes y quedar pagado en su totalidad. Herbalife sólo podrá aceptar Pedidos de Volumen de Equiparación si la compañía detecta un problema de Volumen de Equiparación y se lo notifica a usted, y si ha autorizado al Departamento de Atención a los Miembros de Herbalife a aceptar el pedido que usted realiza como Supervisor patrocinador. Este pedido será aplicado al Volumen de Mes especificado.

Se harán los ajustes necesarios en el Pedido de Volumen de Equiparación para los Supervisores de su línea ascendente que reciban Royalties y Bonos de Producción. Sin embargo, los Puntos de Royalties y los porcentajes de los Bonos de Producción del Equipo TAB no se ajustarán cuando se realice un Pedido de Volumen de Equiparación después del Mes de Volumen en

cuestión. Si se producen múltiples incidencias de Volumen de Equiparación, como Supervisor Patrocinador, no se le pagarán los Royalties correspondientes hasta cuatro meses sobre la línea calificante y dichos Royalties se pagarán al siguiente Supervisor en línea ascendente con derecho a recibir Royalties.

Penalización Permanente por Volumen de Equiparación

Para poder evitar una penalización, deberá hacer el Pedido de Volumen de Equiparación cuando reciba la notificación de Herbalife.

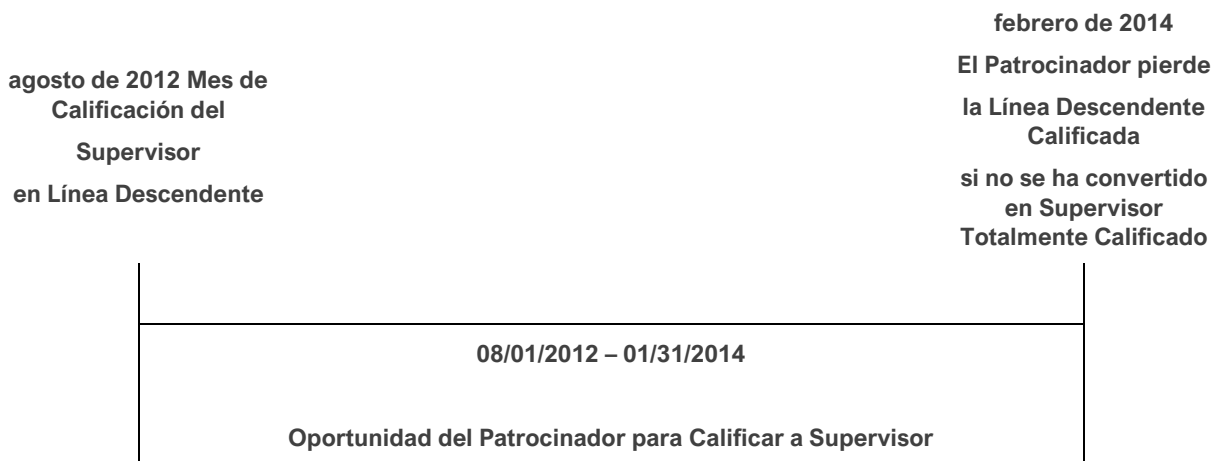
Si se queda corto de Volumen y no hace el pedido para equiparar ese Volumen, se le aplicará una Penalización por Volumen de Equiparación. La penalización consistirá en que perderá de forma permanente al Supervisor que calificó el mes en cuestión y a toda la línea descendente de ese Supervisor.

Si no se Califica a Supervisor

Si la línea descendente a la que usted patrocina se convierte en Supervisor Totalmente Calificado antes de usted, dispondrá de un año desde la fecha de calificación de su línea descendente para convertirse también en Supervisor Totalmente Calificado.

Si no se convierte en Supervisor Totalmente Calificado en el plazo de un año desde la calificación a Supervisor de su línea descendente, perderá de forma permanente esa línea descendente, que pasará a su primer Supervisor en línea ascendente al final del primer año de recalificación de su Supervisor en línea descendente.

Ejemplo:



Recalificación a Supervisor

Cuando alcance el estatus de Supervisor o superior, deberá recalificar su estatus de Supervisor cada año entre el 1 de febrero y el 31 de enero para conservar sus derechos y privilegios. A continuación detallamos los requisitos para esta recalificación:

- Calificación en un mes: acumule 4.000 Puntos de Volumen en un Mes de Volumen (de los cuales al menos 1.000 deben ser Puntos de Volumen No Alcanzado).
- Calificación en dos meses: acumule 4.000 Puntos de Volumen en un periodo de dos meses consecutivos (al menos 1.000 de esos 4.000 deben ser Puntos de Volumen No Alcanzado durante el mismo periodo de dos meses).
- Recalificación en doce meses: acumule 10.000 Puntos de Volumen Total No Alcanzado durante el periodo de Recalificación de 12 meses.

O

- Acumule 2.000 Puntos de Volumen Total No Alcanzado durante el periodo de Recalificación de 12 meses.

Cuando recalifique acumulando 2.000 Puntos de Volumen No Alcanzado entre el 1 de febrero y el 31 de enero del año siguiente, conservará su estatus de Supervisor y el descuento del 50% en compras. Sin embargo, perderá las líneas que contengan un Supervisor, y dichas líneas pasarán al siguiente Supervisor Totalmente Calificado de su línea ascendente.

Recalificará automáticamente cada año si ha cumplido con los requisitos de Volumen durante el periodo de recalificación. Recuerde que tendrá la ventaja de realizar sus pedidos al 50% de descuento en la compra de su volumen de recalificación.

Además de recalificar su estatus de Supervisor, deberá asegurarse de tener al corriente el pago su Cuota de Procesamiento Anual. Si no efectúa el pago de la Cuota de Procesamiento Anual antes o durante los 90 días posteriores a su recalificación, se cancelarán sus privilegios de compra de pedidos y sus ganancias hasta que satisfaga la Cuota.

Si no completa su Recalificación a Supervisor, perderá todos los derechos y privilegios propios de un Supervisor. Esto incluye la pérdida de las líneas descendentes en las que haya un Supervisor. En este caso, toda la línea descendente pasa al siguiente Supervisor Totalmente Calificado en línea ascendente.

Como Supervisor, si no recalifica cada año antes del 31 de enero, será degradado al nivel de Productor Calificado.

Tres Niveles de Éxito

Las personas a las que patrocina personalmente como Miembros de Herbalife forman su Primera Línea. Pueden ser amigos, familiares o socios, o incluso gente que acaba de conocer. Usted puede patrocinar personalmente a tantas personas como quiera en cualquier país del mundo en el que Herbalife esté oficialmente abierto. Cuando estos Miembros de Herbalife en su Primera Línea patrocinan a otros Miembros de Herbalife, estos nuevos Miembros de Herbalife se convierten en su Segunda Línea. Cuando la Segunda Línea patrocina a su vez a otras personas, estas personas formarían la Tercera Línea en su Organización de Herbalife.

Al formar a sus Miembros y alentarles a seguir su ejemplo, algunos quizá se marquen sus objetivos y califiquen al nivel de Supervisor. Como Supervisor con Supervisores Totalmente Calificados o Supervisores Calificantes en sus tres primeras líneas, usted podría calificar para ganar del 1% al 5% de Royalties del Volumen de su Organización.

ROYALTIES

Pago de Royalties

Su porcentaje de Royalties se calcula en función de su Volumen Total de cada mes; si acumula menos de 500 Puntos de Volumen, no tendrá derecho a ganar Royalties. Si acumula 2.500 Puntos de Volumen o más, le corresponderá el 5%, aplicado sobre los Supervisores activos en sus tres primeras líneas descendentes. La Escala de Royalties muestra el Volumen que se le requiere a un Supervisor cada mes para ganar Royalties.

Escala de Royalties	
Sus Puntos de Volumen	% de Royalties
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1.000 – 1.499	2%
1.500 – 1.999	3%
2.000 – 2.499	4%
2.500 o más	5%

Los Royalties se pagan de la siguiente forma:

En el siguiente ejemplo del 5%, sus Royalties se calculan sobre los 30.000 Puntos de Volumen de Organización; el resultado es 1.500 Puntos de Royalties para usted. Los Puntos de Royalties se utilizan para las calificaciones. Tenga en cuenta que los ingresos se calculan sobre el Precio Base (sin aplicar el descuento) de los productos del país en el que se compraron. En algunos países, estas ganancias de Royalties son convertidas a la moneda local.

Ejemplo de Royalties			
USTED	2.500	=	Su Total de Royalties
	Puntos de Volumen		1.500 Puntos de Royalties
Supervisor	10.000	=	5% = 500 Puntos de Royalties
Primer Nivel	Puntos de Volumen		
Supervisor	10.000	=	5% = 500 Puntos de Royalties
Segundo Nivel	Puntos de Volumen		
Supervisor	10.000	=	5% = 500 Puntos de Royalties
Tercer Nivel	Puntos de Volumen		

Requisitos Adicionales

Como Supervisor que reúne los requisitos especificados para ganar Royalties, deberá también cumplir con cualquier requerimiento aplicable para ganar y recibir tanto el cheque de Royalties como el Bono de Producción. Si no lo cumple, ni el cheque de Royalties ni el Bono de Producción le serán abonados.

Roll-Up

Como Supervisor, tiene además la oportunidad de ganar Royalty Roll-Up. El Roll-Up se paga al/a los Supervisor(es) calificado(s) correspondiente(s) en línea ascendente cuando un Supervisor de la línea descendente del que está cobrando gana menos que el pago máximo del 5%. Éste porcentaje de “roll-up” es la diferencia entre el 5% máximo de Royalties y el porcentaje de Royalties real obtenido por el Supervisor de línea descendente.

Para tener derecho al Royalty Roll-Up, el Supervisor debe haber alcanzado el nivel máximo del 5% de ganancias, calculado según la Escala de Porcentajes de Royalties. Un Supervisor no puede ganar más del 5% de Royalties sobre un pedido.

Ejemplo de Roll-Up

USTED	2.500 Puntos de Volumen Total 5% de Royalties	=	Gana el 5% de Royalties sobre los Supervisores de Primera, Segunda y Tercera Línea Gana el 4% de Royalty Roll-Up sobre el Supervisor de Cuarta Línea
Supervisor Primer Nivel	2.500 Puntos de Volumen Total 5% de Royalties	=	Gana el 5% de Royalties sobre los Supervisores de Segunda y Tercera y Cuarta Línea
Supervisor Segundo Nivel	2.500 Puntos de Volumen Total 5% de Royalties	=	Gana el 5% de Royalties sobre los Supervisores de Tercera y Cuarta Línea
Supervisor Tercer Nivel	500 Puntos de Volumen Total 1% de Royalties	=	Gana el 1% de Royalties sobre el Supervisor de Cuarta Línea
Supervisor Cuarto Nivel	1.000 Puntos de Volumen Total No tiene Royalties		El Supervisor no tiene línea descendente sobre la que ganar Royalties

Equipo Mundial

Calificar para convertirse en miembro del Equipo Mundial es un paso importante en su negocio de Herbalife. Ha demostrado su éxito al calificar a este prestigioso Equipo. El Equipo Mundial es su plataforma de lanzamiento para calificar al Equipo TAB.

Para Calificar:

- Acumule 10.000 Puntos de Volumen Total en un Mes de Volumen después de convertirse en Supervisor Calificante o Supervisor Totalmente Calificado.
- O Como Supervisor Totalmente Calificado o Supervisor Calificante, acumule 2.500 Puntos de Volumen Total cada Mes de Volumen en cuatro meses consecutivos.
- O Acumule al menos 500 Puntos de Royalties en un Mes de Volumen.

Siempre que haya logrado su calificación a Supervisor, después de acumular el Volumen o los Puntos de Royalties requeridos, será calificado a miembro de Herbalife del Equipo Mundial el primer día del mes siguiente.

Recibirás:

- Todos los beneficios de un Supervisor
- Un paquete del Equipo Mundial que contiene el Certificado y el pin del Equipo Mundial.

También tendrá derecho a:

- Asistir a sesiones especiales de formación y planificación para acelerar su progreso a Miembro de Herbalife del equipo TAB.

Equipo TAB

Alcanzar el Equipo TAB es un reconocimiento de gran prestigio en el marco del Plan de Marketing y Ventas de Herbalife. El Equipo TAB indica que el Supervisor ha desarrollado una sólida base de Supervisores activos en línea descendente. Al alcanzar el Equipo TAB, tendrás derecho a beneficios adicionales. Existen tres niveles de ganancias dentro del Equipo TAB: Equipo de Expansión Global (GET), Equipo Millonario (MILL) y Equipo del Presidente (PRES).

Equipo TAB	
Beneficios	Calificación
Equipo de Expansión Global (GET) <ul style="list-style-type: none"> • Todos los beneficios de un Supervisor • Certificado y pin • Posibilidad de ganar hasta un 2% del Bonus de Producción • Opción de participar en formaciones especiales avanzadas • Opción de participar en conferencias por videollamada especiales 	1,000 Puntos de Royalties en cada uno de los 3 meses consecutivos
Equipo Millonario (MILL) <ul style="list-style-type: none"> • Todos los beneficios del Equipo GET • Un nuevo certificado y pin • Posibilidad de ganar hasta un 4% del Bonus de Producción 	4,000 Puntos de Royalties en cada uno de los 3 meses consecutivos
Equipo del Presidente (PRES) <ul style="list-style-type: none"> • Todos los beneficios del Equipo Millonario • Placa y pin • Posibilidad de ganar hasta un 7% del Bonus de Producción • Posibilidad de ganar el Bono Mark Hughes en concordancia a las reglas 	10,000 Puntos de Royalties en cada uno de los 3 meses consecutivos Equipo del Presidente 20K 20,000 Puntos de Royalties en cada uno de los 3 meses consecutivos Equipo del Presidente 30K 30,000 Puntos de Royalties en cada uno de los 3 meses consecutivos Equipo del Presidente 50K 50,000 Puntos de Royalties en cada uno de los 3 meses consecutivos

Bono de Producción del Equipo TAB

Como indica la calificación del Equipo TAB, tienes derecho a recibir un Bono de Producción en toda la actividad mensual sobre el Volumen de toda tu organización en línea descendente.

Para poder optar a los pagos del Bono de Producción, es necesario presentar un Formulario de Solicitud de Bono de Producción del Equipo TAB y cumplir con todos los requisitos necesarios para poder optar al pago del Bono de Producción. Para que puedas recibir los pagos, la Solicitud deberá haber sido aprobada y aceptada por Herbalife. Herbalife te enviará este formulario durante tu periodo de calificación.

Políticas sobre los Premios

Herbalife ofrece premios de reconocimiento, como por ejemplo (pero no limitado a) pines, placas y joyas según sea el caso, a los Miembros de Herbalife que alcanzan tales reconocimientos.

En caso de que no se haya recibido el premio, deberá contactar con el Departamento de Atención a los Miembros de Herbalife y presentar una reclamación por escrito, bien mediante correo electrónico o por carta postal, a la dirección que encontrará más abajo. La solicitud ha de ser recibida por Herbalife en un plazo no posterior a los seis (6) meses desde la fecha de calificación correspondiente al Premio.

Política sobre reemplazo y/o reparación de los Premios:

Herbalife se esfuerza por ofrecer los premios de la más alta calidad. En caso de que un Miembro de Herbalife reciba un premio que esté defectuoso o dañado, el Miembro de Herbalife podrá devolver el/los premio(s) y recibir uno(s) nuevo(s) de forma gratuita en el plazo de (6) meses desde la fecha original de la calificación correspondiente al premio.







Transcurrido este periodo de 6 meses, el Miembro de Herbalife podrá devolver el/los artículo(s) dañado(s) para que sea(n) restaurado(s) o reparado(s) por un profesional, cuyos gastos correrán a cargo del Miembro de Herbalife siendo deducidos de sus ingresos. Herbalife se reserva el derecho de modificar esta política a su exclusiva y plena discreción.

Puede contactar o presentar su solicitud en:

Departamento de Atención a los Miembros de Herbalife
International de España, S.A.
C/ Arequipa 1
28043 Madrid, España
o
Recordsspain@herbalife.com
Tel.: 910 786 736 / Fax: +34 91 515 21 07

EQUIPO PLUS DEL PRESIDENTE

Premios y Reconocimientos del Equipo Plus del Presidente

	1 Diamante	Equipo Ejecutivo del Presidente Para conseguir este premio, debe tener al menos un miembro de Herbalife de primera línea Totalmente Calificado del Equipo del Presidente en cualquier nivel de la línea descendente de su organización.
	2 Diamantes	Equipo Ejecutivo Senior del Presidente Para conseguir este premio, debe tener al menos dos miembros de Herbalife de primera línea Totalmente Calificados del Equipo del Presidente en cualquier nivel de la línea descendente de su organización.
	3 Diamantes	Equipo Ejecutivo Jefe del Presidente Internacional Para conseguir este premio, debe tener al menos tres miembros de Herbalife de primera línea Totalmente Calificados del Equipo del Presidente en cualquier nivel de la línea descendente de su organización.
	4 Diamantes	Equipo Ejecutivo Líder del Presidente Para conseguir este premio, debe tener al menos cuatro miembros de Herbalife de primera línea Totalmente Calificados del Equipo del Presidente en cualquier nivel de la línea descendente de su organización.
	5 Diamantes	Club Chairman Para conseguir este premio, debe tener al menos cinco miembros de Herbalife de primera línea Totalmente Calificados del Equipo del Presidente en cualquier nivel de la línea descendente de su organización.
	Diez Diamantes	Círculo del Fundador Para conseguir este premio, debe tener al menos diez miembros de Herbalife de primera línea Totalmente Calificados del Equipo del Presidente en cualquier nivel de la línea descendente de su organización.

Premios del Equipo Plus del Presidente

Los Premios del Equipo Plus del Presidente se basan en la producción (Meses de Volumen desde enero hasta diciembre).

	Reloj Baume & Mercier 250.000 Puntos de Royalties
	Anillo Marquis de Oro y Diamantes 500.000 Puntos de Royalties
	Reloj Piaget de Oro y Diamantes† 750.000 Puntos de Royalties
	Reloj Piaget de Diamantes† 1.000.000 Puntos de Royalties

†El modelo de reloj podría variar en función de la disponibilidad en el momento de la calificación.

BONO DE PRODUCCIÓN

Calificación y Recalificación por Niveles

Una vez que alcanzas el Equipo TAB, habrá un período después de haber calificado para el Equipo Millonario y el Equipo del Presidente, en el que deberás esperar para comenzar a recibir el Bono de Producción con el porcentaje más alto. Consulta las siguientes tablas para el período de espera de cada nivel de equipo. Los requisitos para ganar se analizan en la sección Requisitos de porcentaje de ganancia de bonificación de producción.

Equipo de Expansión Global (GET)

Periodo de Calificación			Equipo de Expansión Mundial (GET)														
ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
1.000 Puntos de Royalties	1.000 Puntos de Royalties	1.000 Puntos de Royalties	Derecho a ganar el 2% de BP del Equipo TAB de abril a marzo														
			Periodo de Recalificación de abril a marzo														

En este ejemplo:

- Períodos de espera y obtención:** después de completar la calificación del Equipo GET, no hay período de espera para comenzar a obtener ganancias en este nivel. Después de completar la calificación GET, en abril te reconocerá como Equipo GET y serás elegible para comenzar a ganar el Bono de Producción sin un período de espera. El período de obtención es de 12 meses a partir de la fecha del Equipo GET Completado, de abril a marzo.

Equipo Millonario

Periodo de Calificación			Equipo Millonario														
ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
4.000 Puntos de Royalties	4.000 Puntos de Royalties	4.000 Puntos de Royalties	Periodo de Espera		Derecho a ganar un 4% de BP del Equipo TAB de junio a mayo												
			Periodo de Recalificación de abril a marzo														

En este ejemplo:

- Períodos de espera y ganancias:** después de completar la calificación del Equipo Millonario, hay un período de espera de 2 meses antes de que sea elegible para ganar en el nivel del bono de producción más alto. Durante este período de espera, el requisito mínimo de puntos de volumen total para el bono de producción del 4% es de 3000 TV según tu nuevo estado de equipo millonario. Una vez que se complete el período de espera, como Equipo Millonario, serás elegible para comenzar a ganar el Bono de Producción a partir de junio. El período de obtención es de 12 meses después de que finaliza el período de espera, de junio a mayo.

Equipo del Presidente

Periodo de Calificación			Equipo del Presidente														
ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
10k, 20k, 30k, 50k Puntos de Royalties x 3 meses			Periodo de Espera			Derecho a ganar un 6% de BP del Equipo TAB de julio a junio											
			Periodo de Recalificación de abril a marzo														

En este ejemplo:

- Períodos de espera y ganancias:** después de completar la calificación del Equipo del Presidente hay un período de espera de 3 meses antes de que seas elegible para ganar en el nivel del Bono de producción más alto. Durante este período de espera, el Punto de Volumen Total mínimo para el Bono de Producción del 6% se basa en el estado de su Equipo del Presidente. Una vez que se complete el período de espera, como Equipo del presidente, serás elegible para comenzar a ganar el Bono de producción a partir de julio. El período de obtención es de 12 meses después de que finaliza el período de espera, de julio a junio.

Requisitos de porcentaje de ganancia del Bono de Producción

Una vez que hayas calificado y/o recalificado para un nivel de porcentaje de ganancia de Equipo TAB en particular y hayas completado el período de espera para los niveles de Equipo Millonario y Equipo del Presidente, debes alcanzar el siguiente Volumen Total (TV) y Puntos de Regalías en cada uno de los meses de ganancia para recibir el Bono de Producción del Equipo TAB durante tu período de ganancias:

Nivel del Equipo TAB	Volumen Total mínimo requerido	Puntos de Royalties requeridos	% del Bono de Producción
Equipo GET	3,500	1,000	2%
Equipo Millonario	3000	1,000 - 3,999	2%
		4,000 +	4%
Equipo del Presidente	2,500	1,000 - 3,999	2%
		4,000 - 9,999	4%
		10,000 +	6%
Equipo del Presidente 20K	2,500	1,000 - 3,999	2%
		4,000 - 9,999	4%
		10,000 - 19,999	6%
		20,000 +	6.50%
Equipo del Presidente 30K	2,500	1,000 - 3,999	2%
		4,000 - 9,999	4%
		10,000 - 19,999	6%
		20,000 - 29,999	6.50%
		30,000 +	6.75%
Equipo del Presidente 50K	2,500	1,000 - 3,999	2%
		4,000 - 9,999	4%
		10,000 - 19,999	6%
		20,000 - 29,999	6.50%
		30,000 - 49,999	6.75%
		50,000 +	7%

Recalificación para el Bono de Producción

Cuando calificas para cualquier estado de nivel de reconocimiento de equipo TAB, conservas ese estado independientemente de tu nivel de porcentaje de ganancia de bono de producción (a menos que alcance un estado de equipo TAB más alto o sea degradado como supervisor).

Para continuar ganando el nivel de bono de producción, debes volver a calificar cada año.

- **Para permanecer en tu nivel de ingresos**, simplemente alcanza tres meses consecutivos de requisitos de Puntos de Regalías (igual que la calificación original) cada año durante tu período de recalificación.
- **Si no vuelves a calificar en tu nivel actual**, tu nivel máximo de ganancia de bono de producción se convertirá en el nivel más alto para el que recalificaste y estarás sujeto a los requisitos de puntos de volumen total para ese nivel, como se ilustra en la tabla a continuación.

Para volver a calificar y continuar ganando tu Bono de Producción, tienes un plazo de 12 meses a partir de la última fecha de calificación/recalificación del Equipo TAB.

Nivel del Equipo TAB	% máximo del Bono de Producción	Volumen Total mínimo requerido	Puntos de Royalties mínimos requeridos
Equipo Millonario	2%	3,500	1,000
Equipo del Presidente	2%	3,500	1,000
PT 20K			
PT 30K	4%	3,000	4,000
PT 50K			
PT 20K	6%	2,500	10,000
PT 30K	6%	2,500	10,000
	6.50%		20,000
PT 50K	6%	2,500	10,000
	6.50%		20,000
	6.75%		30,000

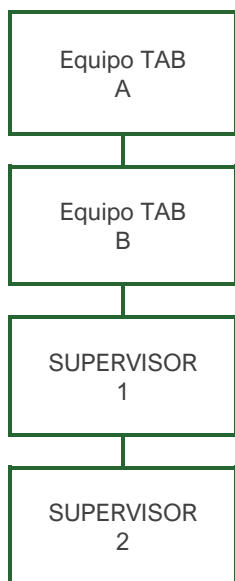
Si vuelves a calificar para un nivel de porcentaje de ganancias del Bono de Producción más bajo durante su último período de recalificación y calificas nuevamente para un nivel más alto, deberás observar el período de espera antes de comenzar a ganar en ese nivel más alto.

Pautas de pago del Bono de Producción del equipo TAB

Puede haber casos en los que haya otro ganador del Equipo TAB en tu línea descendente que pueda cortar o bloquear la obtención del Bono de Producción. Cada línea se analiza individualmente para determinar los ganadores de Bono de Producción. Para ayudarte a comprender mejor el pago del Bono de Producción del equipo TAB, hemos reunido las siguientes pautas.

Cuando un Equipo TAB en su línea descendente gana un Bono de Producción a un nivel de % más bajo que tú, ganarás el % de diferencia en tu línea descendente.

Ejemplo 1: La línea descendente tiene un porcentaje de ganancia de bono de producción MÁS BAJO



Porcentaje de ganancias del Bono de Producción: 6%

- Equipo TAB A obtendrá el 6% del Equipo TAB B
- 4% del Supervisor 1 y Supervisor 2 ($6\% - 2\% = 4\%$)

Porcentaje de ganancias del Bono de Producción: 2%

- Equipo TAB B obtendrá el 2% del Supervisor 1 y Supervisor 2

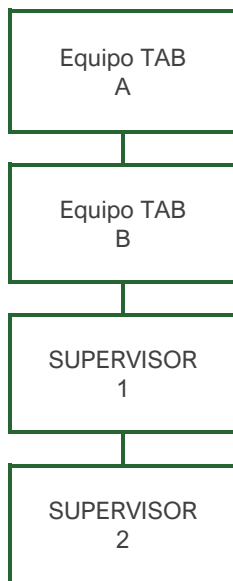
Ejemplo 1:

- En este ejemplo, si eres del Equipo TAB A y ganas un Bono de Producción al nivel del 6% y tu Equipo TAB B en línea descendente gana un Bono de Producción al nivel del 2%, ganarás un 6% hasta el Equipo TAB B y el resto Bono de producción del 4% en tu organización de línea descendente, Supervisor 1 y Supervisor 2, hasta el siguiente ganador del Bono de producción.
- El Equipo TAB B ganará un 2% del Supervisor 1 y el Supervisor 2.
- Las ganancias de tu Bono de Producción por debajo de los ganadores del Bono de Producción en línea descendente dependerán del % de ganancia de cada ganador del Bono de Producción.

Cuando un equipo TAB de línea descendente gana una bonificación de producción a un nivel superior al 2% o 4% de ti, no obtendrás Bono de Producción en esa línea descendente y tu organización*. Esto se conoce como "Bloqueo".

**Cuando un Equipo del Presidente está ganando al nivel de bonificación de producción del 6%, puedes ganar el 6% en la línea descendente que está en el Equipo del Presidente al nivel de ganancias del 6,5%, 6,75% y 7%. No ganarás más que un Equipo del Presidente en un nivel de porcentaje de ganancias más alto.*

Ejemplo 2: La línea descendente tiene un porcentaje de ganancia del Bono de Producción MÁS ALTO



Porcentaje de ganancias del Bono de Producción: 4%

- Equipo TAB A no ganará el Bono de Producción del Equipo TAB B o su organización

Porcentaje de ganancias del Bono de Producción: 7%

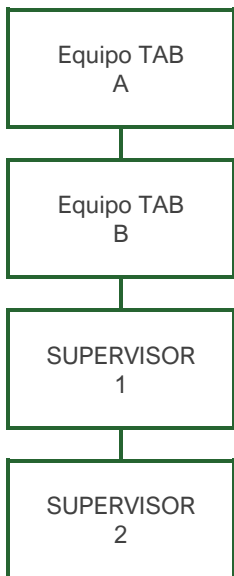
- Equipo TAB B ganará el 7% del Supervisor 1 y Supervisor 2

Ejemplo 2:

- En este ejemplo, si eres del Equipo TAB A y ganas un Bono de Producción al nivel del 4% y tu Equipo TAB B de línea descendente está ganando al 7%, serás bloqueado y no ganarás del Equipo TAB B y su organización.
- El Equipo TAB B ganará un 7% del Supervisor 1 y el Supervisor 2.

Cuando un equipo TAB de línea descendente gana el Bono de Producción al mismo nivel porcentual que tú, ganarás de ese equipo TAB, pero no podrás ganar Bono de Producción de tu línea descendente. Esto se conoce comúnmente como "Corte".

Ejemplo 3: La línea descendente tiene un porcentaje de ganancia de bono de producción IGUAL



Porcentaje de ganancias del Bono de Producción: 6%

- Equipo TAB A ganará un 6% del Equipo TAB B solo

Porcentaje de ganancias del Bono de Producción: 6%

- Equipo TAB B ganará un 6% Supervisor 1 y Supervisor 2

Ejemplo 3:

- En este ejemplo, si eres del Equipo TAB A y tu Equipo TAB B de línea descendente están ganando una Bono de Producción del 6 %, ganarás un 6% solo del Equipo TAB B, pero luego se te “cortará” las ganancias de la línea descendente restante.
- El Equipo TAB B ganará un 6% del Supervisor 1 y el Supervisor 2.

Para poder recibir el Bono de Producción, tu Formulario de Acuerdo de Bono de Producción del Equipo TAB completado debe haber sido aceptado y aprobado por Herbalife, y todos los demás términos y condiciones deben cumplirse.



Accepted by Herbalife

Bono Mark Hughes

Cuando alcanzas el nivel del Equipo del Presidente y tienes un Equipo del Presidente en línea descendente, puedes calificar para ganar un Bono Mark Hughes discrecional, que se toma de un fondo común del 1% de las ventas base de ganancias de productos de Herbalife en todo el mundo y se distribuye anualmente en un prestigioso evento Herbalife. Los Bonos Mark Hughes se pagan en reconocimiento al desempeño y liderazgo sobresalientes. El Equipo del Presidente puede consultar las reglas anuales de bono de Mark Hughes para obtener todos los detalles.

Promociones

De vez en cuando, Herbalife también ofrece incentivos de ventas adicionales, como talleres de formación, retiros, vacaciones, títulos de reconocimiento e incluso bonos en efectivo. Los eventos de promoción son una forma poderosa de compartir tu éxito con tu familia y solidificar tus relaciones con otros miembros.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

En este texto se emplean los siguientes términos. Algunos tienen connotaciones específicas en el contexto de Herbalife, así que conviene que se acostumbre a ellos y los incorpore a su vocabulario lo antes posible.

Bloqueo: Si usted gana Bonos de Producción y tiene en su línea descendente a un Miembro de Herbalife que gana Bonos de Producción con un porcentaje superior, usted sufrirá un "bloqueo" que le impedirá obtener ingresos por ese Miembro de Herbalife, así como por la organización en línea descendente de ese Miembro de Herbalife.

Bono de Producción: Bono de entre el 2% y el 7% ganado sobre todas las ventas de su línea descendente por los Miembros de Herbalife del Equipo TAB con derecho a ello.

Cliente: Cualquier persona que no sea Miembro de Herbalife y compre productos Herbalife a precio de venta al por menor.

Comisión: Diferencia entre el precio con descuento pagado por el Patrocinador y el precio pagado por los Miembros de Herbalife de la línea descendente. También se conoce como Beneficio por Comisiones.

Comisión dividida: Comisión ganada al final del mes de volumen por un Miembro de Herbalife de su línea descendente que compra con un descuento inferior al suyo. Una comisión de hasta el 25% será dividida entre los Consultores Senior, Productores Calificados, Supervisores Calificantes y Supervisores Totalmente Calificados de su línea ascendente del Miembro comprador que tengan derecho a dicha comisión.

Constructor de Éxito: Miembro que realiza un pedido de 1.000 Puntos de Volumen comprados personalmente en un mes con el 42% de descuento en ese mes o en el mes siguiente.

Consultor Senior: Miembro que ha calificado para comprar con un descuento de entre el 35% y el 42%.

Distribuidor: Todo Miembro de Herbalife que ha alcanzado el nivel de Supervisor o superior en el Plan de Marketing.

Equipo TAB: Miembro de Herbalife que ha reunido todos los requisitos para ser del Equipo GET, Equipo Millonario o Equipo del Presidente.

Escala de Descuento: Descuento de entre el 35% y el 50% que se concede tras haber cumplido determinados objetivos de ventas.

Ganancia en la Venta al por Menor: Diferencia entre el precio con descuento que el Miembro de Herbalife paga por los productos y el precio de venta al por menor que paga el cliente.

Ganancia por Comisión: Diferencia entre el precio con descuento pagado por el Patrocinador y el precio pagado por los Miembros de la línea descendente.

Límite Descendente: Si usted gana un Bono de Producción y tiene un Miembro de Herbalife en su línea descendente que gana un porcentaje idéntico de Bono de Producción, entonces usted podrá ganar el Bono de Producción al que tenga derecho sobre las ventas que hagan los Miembros de Herbalife de su organización hacia abajo hasta ese Miembro de Herbalife con porcentaje idéntico (inclusive), pero no ganará Bonos de Producción por los que estén por debajo de dicho Miembro.

Si un Miembro de Herbalife su línea descendente gana un porcentaje de Bono de Producción inferior al suyo, ganará el Bono de Producción al que tenga derecho sobre las ventas que hagan los Miembros de Herbalife de su organización hacia abajo hasta ese Miembro de Herbalife con porcentaje idéntico (inclusive) y, además, ganará la diferencia porcentual sobre la línea descendente de dicho Miembro.

Línea: Todos los Miembros que forman parte de una organización como resultado de patrocinar o ser patrocinados.

Línea Descendente: Todos los Miembros patrocinados personalmente por usted, así como todas las personas patrocinadas por ellos.

Mes de calificación: Mes en el que un Miembro de Herbalife alcanza el Volumen requerido para una determinada calificación.

Miembro de Herbalife: Toda persona que compre un Paquete Oficial de Miembro de Herbalife (HMP) y envíe a Herbalife una Solicitud para Miembro de Herbalife válida y completa, y cuya solicitud sea aceptada por Herbalife.

Miembro de Primera Línea: Todo Miembro al que usted patrocine personalmente se considera parte de su Primera Línea.

Organización en Línea Ascendente: Su Patrocinador, el Patrocinador de su Patrocinador, el Patrocinador del Patrocinador de su Patrocinador, y así sucesivamente.

Organización Personal del Supervisor: Incluye a todos los Miembros de Herbalife de la línea descendente del Supervisor que se hallen en los niveles de Miembro, Consultor Senior, Constructor de Éxito, Productor Calificado y Supervisor Calificante.

Patrocinador: Miembro de Herbalife que trae a otra persona a Herbalife.

Precio Base: Valor asignado a un producto, expresado en la divisa local, en función del cual se calculan los descuentos y ganancias.

Productor Calificado: Miembro de Herbalife que acumula 2.500 Puntos de Volumen en un plazo de 1-6 meses y que tiene derecho a comprar con un 42% de descuento. Este nivel puede alcanzarse utilizando hasta 2000 Puntos de Volumen de Línea Descendente con los otros 500 como Volumen Comprado Personalmente.

Puntos de Volumen: Valor expresado en puntos que se asigna a cada producto Herbalife y que es igual en todos los países.

Puntos de Royalties: Se emplean para asuntos de calificación y consisten en el Volumen de Organización de un Supervisor multiplicado por su porcentaje de royalties.

Roll-Up: Herbalife paga a los Supervisores el porcentaje completo del 5% por cada uno de los tres niveles de Supervisores activos en línea descendente. Los Royalties de los Supervisores de la Línea descendente se pagan al Supervisor o Supervisores correspondiente(s) en línea ascendente cuando un Supervisor en línea descendente gana menos del 5% máximo de Royalties por cada nivel. En estos casos, la diferencia entre el 5% y el porcentaje que gane el Supervisor (entre el 1% y el 4%) permite ganar Royalty Roll-Ups de los Supervisores en Línea Descendente.

Royalties: Pago que oscila entre el 1% y el 5% realizado a Supervisores Totalmente Calificados sobre las ventas de sus tres líneas de Supervisores activos en línea descendente.

Supervisor Calificante: Miembro que ha alcanzado los Puntos de Volumen requeridos para la Calificación a Supervisor en su mes de calificación. Siempre que se cumplan todos los requisitos de calificación, será reconocido como Supervisor Totalmente Calificado el primer día del siguiente mes. Todo Supervisor en Calificación tiene derecho a comprar productos a Herbalife con un descuento temporal del 50%.

Supervisor Totalmente Calificado: Miembro que ha cumplido todos los requisitos para calificar a Supervisor y que ahora tiene derecho a todos los privilegios de los Supervisores.

Volumen Alcanzado: Volumen que están utilizando Miembros de Herbalife de su línea descendente para calificar al nivel de Supervisor.

Volumen Comprado Personalmente: Volumen comprado directamente a Herbalife empleando su Número de Identificación de Herbalife.

Volumen de Equiparación: Volumen Total que debe tener un Supervisor en un mes determinado para igualar o superar el volumen acumulado por el/los Miembro(s) de Herbalife de su línea descendente que esté(n) calificando al nivel de Supervisor.

Volumen de Grupo: Pedidos comprados con un descuento temporal del 50% por el Supervisor(es) Calificante(es) en la organización personal de un Supervisor

Volumen de Línea Descendente: El Volumen de Línea Descendente se consigue con los pedidos realizados directamente a Herbalife por los Miembros no Supervisores de su línea descendente.

Volumen de Organización: Cantidad de volumen acumulado sobre el cual gana Royalties un Supervisor.

Volumen No Alcanzado: Volumen que no están utilizando Miembros de Herbalife de su línea descendente para calificar al nivel de Supervisor.

Volumen Personal: Volumen comprado por Ud. como Supervisor Totalmente Calificado y por todos los miembros de su organización en línea descendente, excepto cualquier pedido al 50% realizado por Supervisores Calificantes y Supervisores Calificados.

Volumen Total: Suma del Volumen Personal más el Volumen de Grupo.

Ejemplo de Beneficio Minorista y Mayorista

A lo largo de este documento, nos referimos a las ganancias minoristas y mayoristas como uno de los beneficios del Miembro, Por favor revisa este material para comprender mejor estos términos y cómo se calculan las ganancias al por menor y al por mayor:

Precio en Lista:

- Este es el precio inicial para todos los clientes y Miembros
- Es el precio de venta a los clientes (antes de aplicar impuestos y gastos de envío según el mercado) y el precio al que se le deduce el importe del descuento

Base Cálculo de Descuento:

- Este es el valor monetario asignado a cada producto en el que se basan todos los cálculos de descuento y de ganancias.
- El valor de la Base Cálculo de Descuento de un producto es menor que el Precio en Lista. Esto se debe a que el precio Base Cálculo de Descuento incluye tarifas administrativas / de procedimiento y, en algunos mercados, costos de envío que no generan ganancias y no califican para descuentos.
- Como en todas las empresas minoristas, los márgenes de los productos y los precios pueden variar y, en algunos casos, la Base Cálculo de Descuento de un producto puede establecerse por debajo del Precio en Lista para que el producto tenga un precio más competitivo.

Porcentaje de Descuento:

- Este es el porcentaje de descuento que se aplica sobre la Base Cálculo de Descuento al que tiene derecho un Miembro en función de su desempeño y su nivel de calificación en el Plan de Marketing.
- El Porcentaje de Descuento puede oscilar entre el 25% y el 50%.
- El Porcentaje de Descuento siempre se aplica sobre la Base Cálculo de Descuento para determinar la cantidad del descuento.

Importe de Descuento:

- Este es el valor monetario/cantidad del descuento calculado sobre la Base Cálculo de Descuento y se deduce del Precio en Lista para determinar el precio del producto para el Miembro (antes de impuestos y en algunos mercados, gastos de envío).
- $\text{Porcentaje de Descuento} \times \text{Base Cálculo de Descuento} = \text{Importe de Descuento}$.

Precio de Miembro:

- Este es el precio que el Miembro paga por el producto antes de impuestos y gastos de envío.
- $\text{Precio en Lista} - \text{Importe de Descuento} = \text{Precio del Miembro}$.

Beneficio Minorista:


- Esta es la cantidad de ganancias que obtiene un Miembro en una venta minorista.
- El Beneficio Minorista es la diferencia entre el precio al que el Miembro vende el producto al cliente y el Precio del Miembro.
- $\text{Precio del Cliente} - \text{Precio del Miembro} = \text{Beneficio Minorista}$.
- El Porcentaje de Beneficio Minorista no es el mismo que el Porcentaje de Descuento porque cada Miembro puede fijar su propio precio de venta a su cliente.

Beneficio Mayorista:

- Cuando un Miembro califica para un Porcentaje de Descuento más alto que un Miembro en su línea descendente, entonces el Miembro en línea ascendente puede obtener un Beneficio Mayorista.
- El Beneficio Mayorista es igual al valor de la Base Cálculo de Descuento de los productos multiplicado por la diferencia entre el Porcentaje de Descuento de la Línea Ascendente y el Porcentaje de Descuento de la Línea Descendente.
- $\text{Base Cálculo de Descuento} \times (\text{Porcentaje de descuento de la Línea Ascendente} - \text{Porcentaje de Descuento de la Línea Descendente}) = \text{Beneficio Mayorista}$.

Ejemplo de Beneficio Minorista y Mayorista

A lo largo de este documento nos referimos a los Beneficios Minoristas y Mayoristas como uno de los beneficios del Miembro.



FORMULA 1

- Puntos de Volumen: 23,95
- Precio en Lista: 40.12€
- Base Cálculo de Descuento: 37.56€

Ejemplo de Beneficio Minorista:

Gary es Supervisor, por lo que tiene un Porcentaje de Descuento del 50%. Pide una unidad de Formula 1 de Herbalife para venderla a su cliente.

- La Cantidad de Descuento de Gary es 18.78€. La cantidad del descuento se calcula *tomando la Base Cálculo de Descuento (37.56€) x el Porcentaje de Descuento (50%)*
- El Precio de Miembro de Gary es 21.34€. El precio del Miembro se calcula *tomando el Precio Base Cálculo de Descuento (37.56€) - Cantidad de Descuento (18.78€)*
- Supongamos que Gary vende a su cliente a precio minorista (40.12€) En esta situación, el Beneficio Minorista de Gary es de (18.78€) . El Beneficio Minorista se calcula *tomando el Precio del Cliente (42.00€) – Precio del Miembro = Beneficio Minorista.*

EJEMPLO BENEFICIO MINORISTA PARA UN MIEMBRO AL 50%				
Precio en Lista	Base Cálculo de Descuento	Importe de Descuento	Precio de Miembro	Beneficio Minorista
		(50%) x (b)	(a) - (c)	(a) - (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
40.12€	37.56€	18.78€	21.34€	18.78€

Ejemplo de Beneficio Mayorista:

La línea descendente de Gary (Sue) es Consultor Senior con un Porcentaje de Descuento del 35% que también vende un Formula 1 de Herbalife

- El importe de Descuento de Sue es de 13.15€. El Importe de Descuento se calcula *tomando la Base Cálculo de Descuento (37.56€) x el porcentaje de descuento (35%)*
- El Precio de Miembro de Sue es 26.97€. El Precio de Miembro se calcula *tomando el Precio en Lista (40.12€) – el Importe de Descuento (13.15€)*

EJEMPLO DE BENEFICIO MAYORISTA PARA UN MIEMBRO AL 35%				
Precio en Lista	Base Cálculo de Descuento	Importe de Descuento	Precio de Miembro	Beneficio Minorista
		(35%) x (b)	(a) - (c)	(a) - (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
40.12€	37.56€	13.15€	26.97€	13.15€

Dado que el Porcentaje de Descuento de Gary es del 50% y el de Sue del 35%, Gary también obtiene un Beneficio Mayorista en la venta/pedido de Sue.

El Beneficio Mayorista de Gary es $37.56€ \times 15\% (50\% - 35\%) = 5.63€$. *Base Cálculo de Descuento X (Porcentaje de Descuento de Gary – Porcentaje de Descuento de Sue) = Beneficio Mayorista.*

*** Nota especial sobre los Beneficios Mayoristas: Si Sue es un Miembro de fuera de Estados Unidos o de los territorios de US, Gary obtendrá Beneficios Mayoristas en los productos que Sue compre a Herbalife como se calculó anteriormente. Si Sue es Miembra de los Estados Unidos o de los territorios de US, Gary obtendrá Beneficios mayoristas solo en los productos que Sue venda a sus clientes (no en los que pide a Herbalife) y sólo cuando Sue presente un recibo válido por la venta a su cliente que muestre la información del cliente y de precios requeridos y que muestre que la venta fue rentable.**