Normas de Conducta



Protegiendo Tu Negocio

Lo Que Necesitas Saber

Estas Normas de Conducta (“Normas”), junto con los materiales incluidos en ellas, se incorporan y forman parte del Acuerdo de Membresía. Herbalife puede modificar las Normas de vez en cuando y los Miembros serán notificados de cualquier cambio por correo electrónico.

Los Miembros deben cumplir con todas las Normas publicadas por Herbalife y la ley.

Haz clic aquí para acceder a Las Normas. Inglés | Español

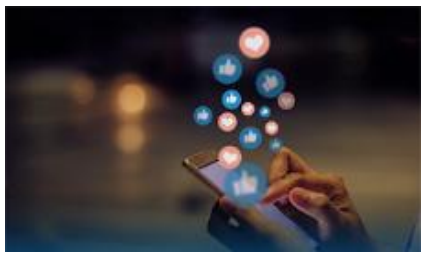
Índice



Primeros pasos



Venta de productos



Anuncios publicitarios



Fundamentos del Plan de Marketing y Ventas



Patrocionio y Liderazgo



Venta Directa



Clubs y Oficinas de Nutrición



Desafíos Competitivos



Negocios Internacionales



Conducta General



Administrativo

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE VENTA DIRECTA

Código Europeo de Conducta para la Venta Directa- SELDIA

1 Primeros pasos



Lo Que Necesitas Saber

Los Miembros trabajan por cuenta propia

Sin deudas o compras forzadas

Educación y recursos



[Lo Que Necesitas Saber - Patrocinio](#)
Video



[Lo Que Necesitas Saber – Convertirse en Miembro](#)
Video



[Lo que Necesitas Saber – Operando Tu Negocio](#)
Video



[Herramientas de Negocio y Otros Gastos Opcionales](#)
Política



[Guía rápida - Las normas y los porqués](#)
Hoja Informativa



[Las Normas y los Porqués](#)
Video



[Prácticas de Negocio](#)
Página Web

1.1 Los Miembros trabajan por cuenta propia

Primeros pasos



Los Miembros son contratistas independientes que trabajan por cuenta propia, no son empleados, franquiciados ni agentes de Herbalife ni de otros Miembros y no pueden indicar ni dar a entender lo contrario. Un Patrocinador no puede tratar a otros Miembros ni a su línea descendente como empleados simplemente por el hecho de estar en su línea descendente.

Si un Patrocinador tiene una relación laboral con cualquier otro Miembro, dicho Patrocinador está obligado a cumplir con todas las leyes laborales.

Los empleados no pueden participar en actividades de los Miembros.

Los Miembros deberán asegurarse de prestar personalmente las obligaciones de servicio al cliente establecidas en la Norma de Atención al Cliente.

Educación y recursos



Lo Que Necesitas Saber - Patrocinio
Video



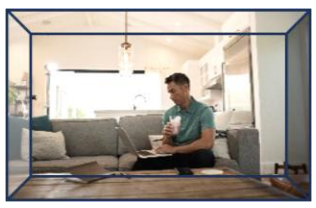
Operando Tu Negocio - Herbalife Apoya la Igualdad de Oportunidades
Video



Lo que Necesitas Saber – Operando Tu Negocio
Video



Operando Tu Negocio - Declaraciones a los Medios de Comunicación
Video



Operando Tu Negocio - Los Miembros Son Trabajadores por Cuenta Propia
Video



Operando Tu Negocio - Prácticas de Negocio Apropiadas
Video



Operando Tu Negocio - Los Miembros No Deben Participar u Ofrecer Otros Negocios
Video

1.2 Sin deudas o compras forzadas

Primeros pasos



Se prohíbe incentivar el endeudamiento o exigir cualquier compra que no sea la HMP.
El HMP debe proporcionarse al precio de costo o por debajo, sin margen de beneficio ni ganancia.

Educación y recursos



Lo Que Necesitas Saber – Convertirse en Miembro
Video



Herramientas de Negocio y Otros Gastos Opcionales
Política



Convertirse en Miembro – Gastos para nuevos miembros
Video

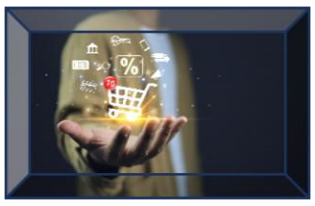
2 Venta de productos



Lo Que Necesitas Saber

- Ubicaciones prohibidas
- Formularios de pedidos de venta al por menor y registros
- Devoluciones de clientes
- Ventas de alta presión
- Modificaciones de Productos, Etiquetas y Materiales
- Presentaciones e instrucciones de uso
- Identificación

Educación y recursos



Venta De Productos Herbalife – Sitios de Terceros
Video



Lo Que Necesitas Saber - Fomentar la relación con el cliente
Hoja informativa



Venta De Productos Herbalife
Formación Interactiva



Lo Que Necesitas Saber - Crear una relación con el cliente
Video



Actividades permitidas y no permitidas
Tabla



Garantía de Satisfacción de Herbalife
Política

2.1 Ubicaciones prohibidas

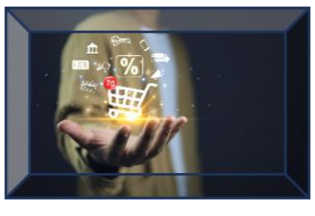
Venta de productos



Los miembros no pueden vender productos Herbalife® en mercados (abiertos o cerrados), farmacias, quioscos, puestos (temporales o permanentes), ferias de trueque o mercadillos, camiones de comida, contenedores de envío, restaurantes, establecimientos de servicio de alimentos o cualquier lugar similar.

Se aceptan establecimientos de servicios siempre que se encuentren en un local cerrado.

Educación y recursos



Venta De Productos Herbalife – Sitios de Terceros
Video



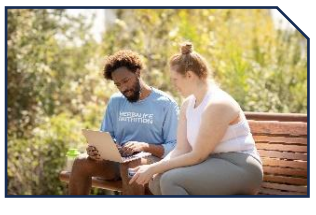
Venta De Productos Herbalife
Formación Interactiva



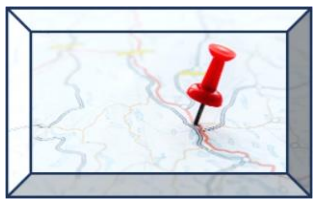
Venta de Productos Herbalife – Establecimientos de venta minorista
Video



Lo Que Necesitas Saber - Vender productos Herbalife
Hoja informativa



Lo Que Necesitas Saber - Fomentar la relación con el cliente
Hoja informativa



Lo Que Necesitas Saber - Crear una relación con el cliente
Video



Crear una relación con el cliente - Servicio al cliente
Video



Actividades permitidas y no permitidas
Tabla

2.2 Formularios de pedidos de venta al por menor y registros

Venta de productos



Los Miembros deben proporcionar un Formulario de venta al por menor con información completa a cada cliente al finalizar cada venta y conservar copias de todos los Formularios de venta al por menor y otros registros de distribución de productos durante un período de dos (2) años.

Herbalife tiene derecho a solicitar copias de los registros de ventas de productos de los clientes para verificar las transacciones y los términos de esa venta, las cuales deben estar disponibles previa solicitud.

Educación y recursos



Pedido de venta al por menor
Forma



Pedidos de venta al por menor
Hoja informativa

2.3 Devoluciones de clientes

Venta de productos



Los Miembros deben ofrecer a sus Clientes una garantía de devolución de dinero de 30 días.*

Se debe ofrecer al Cliente la opción de recibir un reembolso completo, incluidos los gastos de envío y manipulación, o crédito del producto a cambio de otros productos Herbalife®.

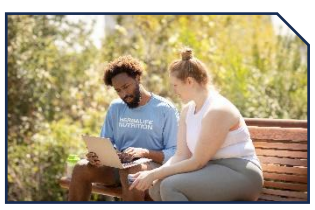
Los miembros deben remitir a los Clientes Preferentes a la Compañía para obtener reembolsos.

**Exclusiones: Las suscripciones a aplicaciones y los suplementos personalizados no son elegibles para reembolsos ni cambios.*

Educación y recursos



Garantía de Satisfacción de Herbalife
Política



Lo Que Necesitas Saber - Fomentar la relación con el cliente
Hoja informativa



Pedido de venta al por menor
Forma



Lo Que Necesitas Saber - Crear una relación con el cliente
Video



Solicitud De Reembolso Para Clientes
Forma



Crear una relación con el cliente - Servicio al cliente
Video

2.4 Ventas de alta presión

Venta de productos



Los Miembros no pueden participar en ventas de alta presión a sus Clientes, Clientes Preferentes y Miembros.

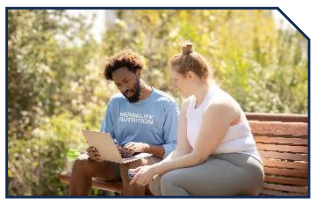
2.5 Modificaciones de Productos, Etiquetas y Materiales

Venta de productos



Los Miembros no pueden modificar ni alterar las etiquetas, la literatura, los materiales o el embalaje de los productos Herbalife®. Los Miembros no pueden volver a embalar productos Herbalife® ni vender productos individuales que no estén etiquetados para reventa.

Educación y recursos



Lo Que Necesitas Saber - Fomentar la relación con el cliente
Hoja informativa



Lo Que Necesitas Saber - Crear una relación con el cliente
Video



Crear una relación con el cliente - Modificaciones a etiquetas, materiales e indicaciones de uso
Video

2.6 Presentaciones e instrucciones de uso

Venta de productos



Al vender productos Herbalife® o proporcionar muestras, los Miembros deben explicar las instrucciones de uso y las precauciones, si las hubiera, especificadas en las etiquetas de los productos.

Los Miembros deben recomendar que los clientes con problemas de salud o que estén bajo tratamiento médico que consulten a un médico antes de cambiar su dieta.

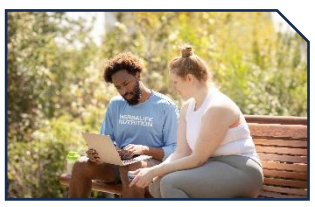
Los Miembros no pueden ofrecer información o consejos específicos sobre salud, bienestar o nutrición, a menos que sean dietistas o nutricionistas calificados.

Los miembros deben poner a disposición de los clientes la información actual de la etiqueta del producto antes de que compren productos Herbalife®.

Educación y recursos



PRÁCTICAS DE VENTA
Hoja informativa



Lo Que Necesitas Saber - Fomentar la relación con el cliente
Hoja informativa



Lo Que Necesitas Saber - Crear una relación con el cliente
Video



Crear una relación con el cliente - Modificaciones a etiquetas, materiales e indicaciones de uso
Video

2.7 Identificación

Venta de productos



Al vender o promocionar productos Herbalife® o promocionar la oportunidad de negocio, los Miembros deben identificarse como Miembros Independientes de Herbalife.

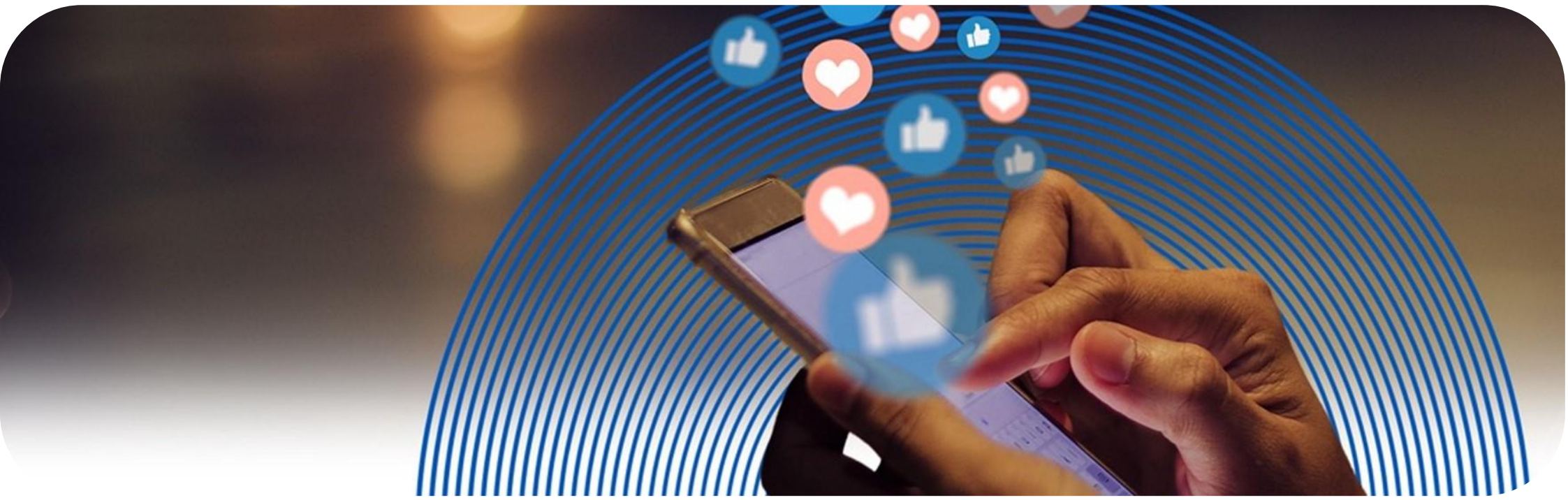
Educación y recursos



Cumplir con la ley – Identificación

Hoja informativa

3 Anuncios publicitarios



Lo Que Necesitas Saber

Alegaciones

Propiedad intelectual de Herbalife

Emisiones prohibidas

Educación y recursos



Cómo compartir tu historia
Página web



Declaración de Ganancias Típicas de Miembros de Herbalife
Aviso

HL Learn

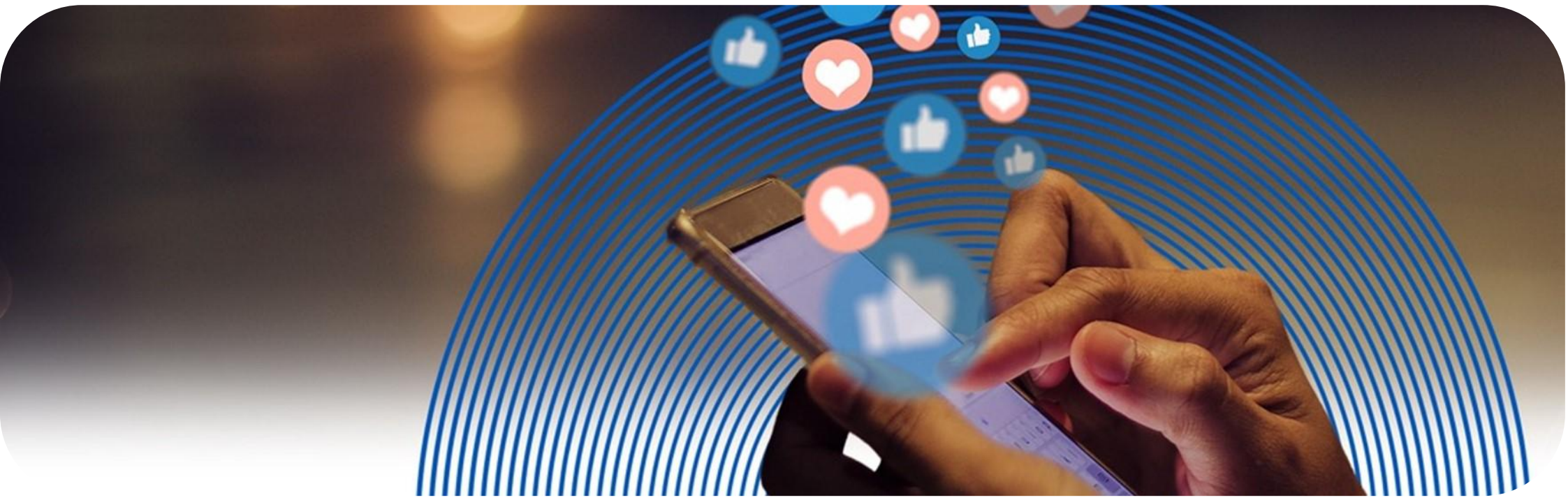
Aprenda más sobre cómo compartir su historia tomando la formación sobre alegaciones
Formación Interactiva



Lo Que Necesitas Saber - Publicidad y Uso de la Marca
Video

3.1 Alegaciones

Anuncios publicitarios



Una alegación o representación es cualquier declaración, historia, imagen o video sobre los productos Herbalife®, la oportunidad de negocio de Herbalife o sus beneficios. Los Miembros podrán realizar alegaciones, siempre que:

- sean veraces, no engañosas y estén respaldadas por documentación escrita;
- cumplan con todas las Normas y leyes aplicables;
- sean coherentes con la etiqueta del producto;
- no hagan alegaciones terapéuticas, de enfermedades o alegaciones médicas;
- ninguna alegación sobre control de peso puede hacer referencia a un ritmo o cantidad de pérdida de peso;
- no impliquen ingresos garantizados ni oportunidades de empleo;
- no impliquen ni representen ganancias exorbitantes o un estilo de vida lujoso; y
- utilicen avisos legales apropiados y fácilmente legibles.

Herbalife se reserva el derecho de exigir la eliminación de cualquier alegación que infrinja estas Normas, la ley aplicable o que empañe la marca o imagen de Herbalife.

Educación y recursos



Cómo compartir tu historia
Página web



Alegaciones y Afirmaciones
Hoja informativa

TODO LO QUE PODEMOS DECIR - Bioniq Go
Hoja informativa



Declaración de Ganancias Típicas de Miembros de Herbalife
Aviso



Anuncio sobre declaraciones de ganancias falsas o engañosas y declaraciones sobre estilo de vida.
Aviso



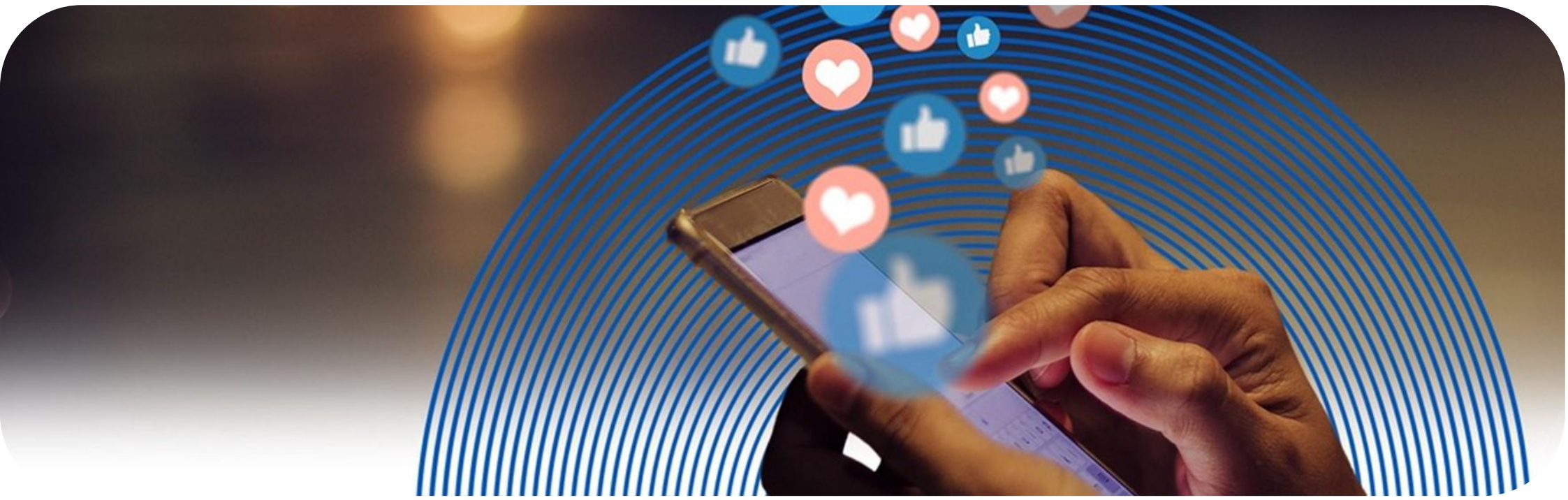
Cómo Compartir tu Historia – Estilo de Vida e Ingresos
Entrenamiento



Guia de Testimonios de Ingresos en Redes Sociales Como compartir tu historia con confianza
Hoja informativa

Alegaciones (cont.)

Anuncios publicitarios



Educación y recursos (cont.)



[Alegaciones sobre el control de peso](#)
Descargo de responsabilidad



[Alegaciones sobre ganancias](#)
Descargo de responsabilidad



[Alegaciones sobre los productos](#)
Descargo de responsabilidad



[Descargo de responsabilidad](#)
Descargo de responsabilidad



[Presentación de la Oportunidad de Negocio](#)
Hoja informativa

[¿Qué son las Alegaciones?](#)
Formación Interactiva

[Alegaciones de control de peso](#)
Formación Interactiva

[Herbalife® Alegaciones de Producto](#)
Formación Interactiva

[Alegaciones de Oportunidad de Negocio Independiente](#)
Formación Interactiva

[Alegaciones de Ganancias y Estilo de Vida](#)
Formación Interactiva



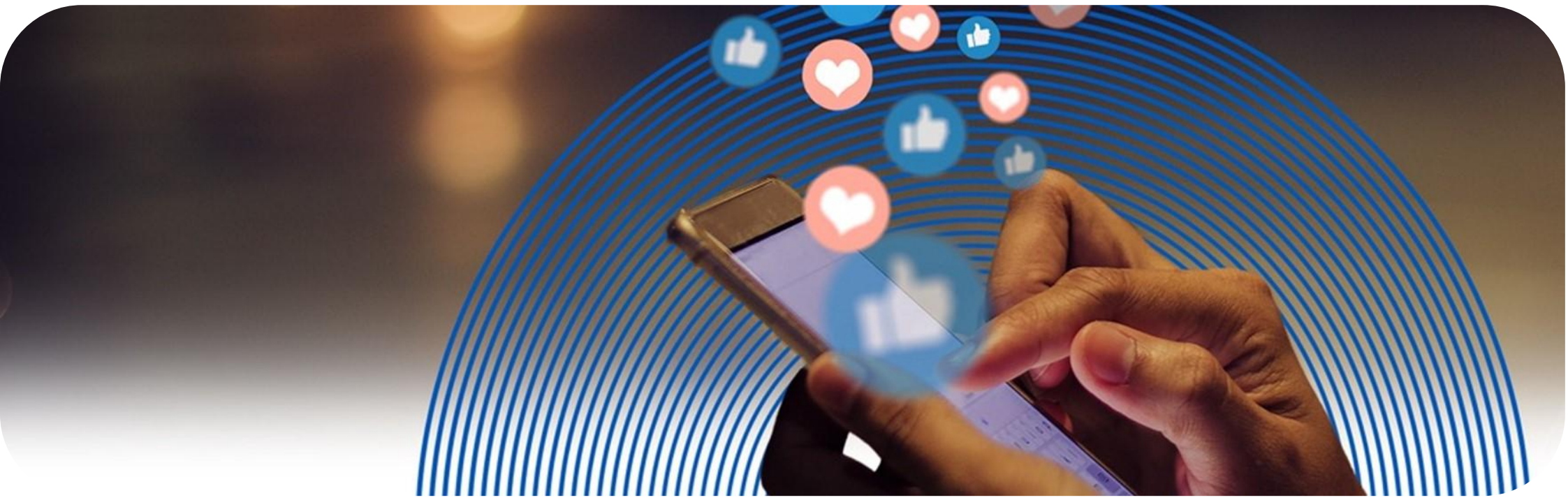
[Protegiendo tu Negocio - Resultados de producto y de control de peso en las redes sociales](#)
Hoja informativa



[Alegaciones De Producto & Resultados](#)
Entrenamiento

Alegaciones (cont.)

Anuncios publicitarios



Educación y recursos (cont.)



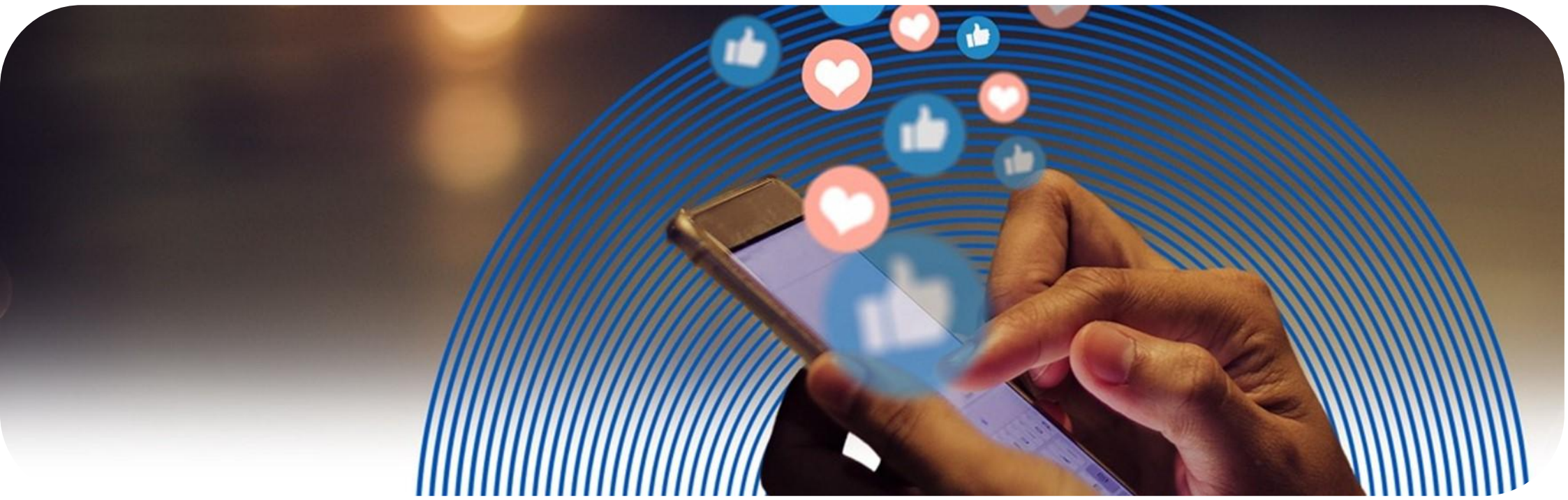
[Coches exóticos](#)
Hoja informativa



[¿Cómo hablamos sobre Estilo de Vida/Ganancias?](#)
Hoja informativa

3.2 Propiedad intelectual de Herbalife

Anuncios publicitarios



Herbalife pone a disposición de los Miembros materiales con derechos de autor y otorga una licencia revocable limitada para usar las marcas comerciales de Herbalife siempre que:

- se utilicen únicamente para promover la venta y el uso de los productos Herbalife® o la oportunidad de negocio.
- los activos se descarguen desde plataformas autorizadas de la Compañía.
- el texto, las imágenes y las marcas comerciales no se modifiquen, recorten ni alteren de ninguna manera.
- los Miembros declaren que los materiales son propiedad de Herbalife.
- los Miembros nunca utilicen el nombre o la imagen de Mark Hughes en ningún anuncio.
- los Miembros no los utilicen en el nombre de dominio de ningún sitio web, en ningún registro ni en ningún signo externo.
- los Miembros dejen de utilizar cualquier material con derechos de autor o marca registrada a petición de Herbalife; y
- los Miembros se mantengan al día.

En la medida en que Herbalife revele cualquier secreto comercial a un Miembro, éste mantendrá el secreto comercial en forma confidencial y no lo revelará, incluso después de su terminación o renuncia.

Sin embargo, los Miembros no pueden utilizar junto con su negocio Herbalife ningún audio o video, marcas comerciales, nombres de empresas, nombres de productos o gráficos pertenecientes a otras personas o entidades, sin haber obtenido primero la aprobación del propietario para ese uso.

Educación y recursos



Uso de la Marca y Publicidad - Propiedad intelectual – Mark Hughes
Video



Uso de la Propiedad Intelectual de Herbalife
Hoja informativa



Publicidad y Uso de la Marca - Publicidad y Promoción
Video

Recordatorio sobre la Propiedad Intelectual de Herbalife
Aviso



Lo Que Necesitas Saber - Publicidad y Uso de la Marca
Video



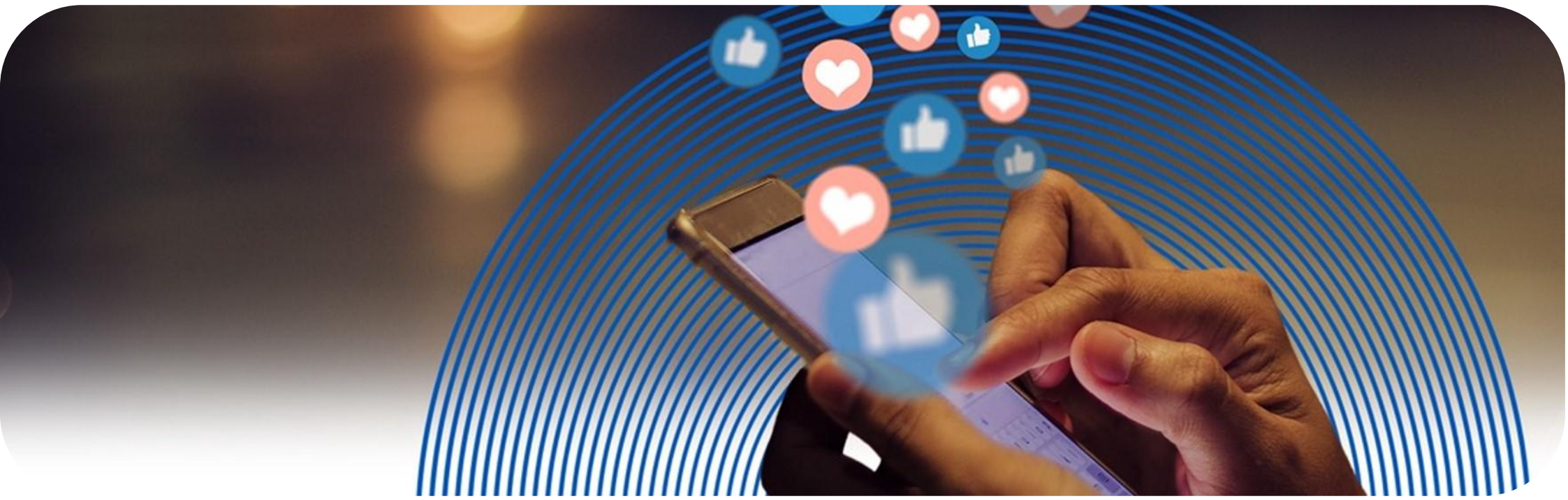
Uso de la Marca y Publicidad - Propiedad intelectual
Video



Publicidad y Uso de la Marca - Asociación con terceros
Video

3.3 Emisiones prohibidas

Anuncios publicitarios



Los Miembros no pueden transmitir ni hacer publicidad en televisión, radio o cualquier medio similar.

Educación y recursos



Publicidad y Uso de la Marca - Publicidad y Promoción

Video

4 Fundamentos del Plan de Marketing y Ventas



Lo Que Necesitas Saber

Se permite una membresía por persona

Proceso de compra adecuado

Responsabilidad por la conducta de otras personas que ayudan con la membresía

Periodo de Inactividad

Educación y recursos



Lo Que Necesitas Saber – Proteger las líneas de Patrocinio
Video



Lo Que Necesitas Saber – Convertirse en Miembro
Video



Lo que Necesitas Saber – Operando Tu Negocio
Video



Lo Que Necesitas Saber - Patrocinio
Video

4.1 Se permite una membresía por persona

Fundamentos del Plan de Marketing y Ventas



Cada persona solo puede trabajar en una Membresía de Herbalife, excepto lo permitido en nuestra Política de Herencias. Un Miembro no puede ser también un Cliente Preferente. Las parejas casadas y las parejas de hecho deben trabajar bajo la misma Membresía, a menos que ambos estuvieran en el nivel de Supervisor en el momento del matrimonio o de la relación de pareja de hecho.

Educación y recursos



Lo Que Necesitas Saber – Proteger las líneas de Patrocinio
Video



Lo Que Necesitas Saber – Convertirse en Miembro
Video



Proteger las líneas de Patrocinio - Solicitar convertirse en miembro
Video

4.2 Proceso de compra adecuado

Fundamentos del Plan de Marketing y Ventas

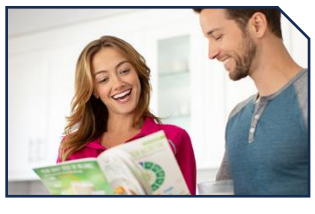


Los Miembros no pueden realizar ni pagar pedidos a nombre de otro Miembro o Cliente Preferente a menos que Herbalife tenga permiso por escrito de esa persona.

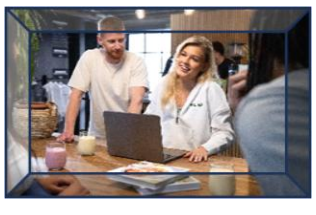
Sólo los productos comprados directamente a Herbalife cuentan para la calificación, las ganancias y los beneficios del Plan de Marketing y Ventas.

Durante los primeros veinticuatro (24) meses de la Membresía, el Volumen comprado Personalmente (PPV) es limitado. Los Miembros pueden realizar pedidos de hasta 5,000 Puntos de Volumen por mes natural en España. Después de 24 meses, los Miembros solo pueden realizar pedidos de hasta 20,000 Puntos de Volumen por mes natural en España. La definición de Puntos de Volumen se publica en el Plan de Marketing y Ventas de Herbalife.

Educación y recursos



Procedimiento para Realizar Pedidos
Hoja informativa



Lo Que Necesitas Saber – Convertirse en Miembro
Video



Herramientas de Negocio y Otros Gastos Opcionales
Política



Convertirse en Miembro - Gastos para nuevos miembros
Video



Límites de compra
Política



Plan de Marketing y Ventas
Política

4.3 Responsabilidad por la conducta de otras personas que ayudan con la membresía

Fundamentos del Plan de Marketing y Ventas

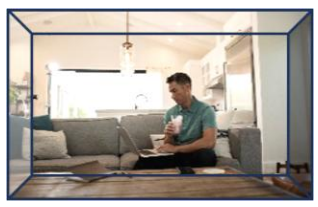


Los Miembros son responsables de las acciones de cualquier persona que los ayude con su negocio, incluido su cónyuge, su pareja o los servicios proporcionados a los Miembros por proveedores.

Educación y recursos



Lo que Necesitas Saber – Operando Tu Negocio
Video



Operando Tu Negocio - Los Miembros Son Trabajadores por Cuenta Propia
Video



Operando Tu Negocio - Herbalife Apoya la Igualdad de Oportunidades
Video

4.4 Periodo de Inactividad

Fundamentos del Plan de Marketing y Ventas



Cualquier Miembro que desee firmar una nueva Solicitud y Acuerdo de Membresía bajo un Patrocinador diferente debe esperar un año (Supervisor y niveles inferiores) o dos años (Equipo Mundial y niveles superiores) durante el cual no podrá realizar ninguna actividad de Miembro.

Este requisito también se aplica a cualquier exparticipante (es decir, un exmiembro, cónyuge, pareja de hecho o una persona que ayudó en la membresía).

Los Clientes Preferentes deben completar un periodo de espera de 90 días desde el último pedido realizado.

Está prohibido cualquier intento de eludir el Período de Inactividad mediante asistencia o cualquier otro medio.

Educación y recursos



Lo Que Necesitas Saber – Proteger las líneas de Patrocinio
Hoja informativa



Periodo de inactividad
Hoja informativa



Lo Que Necesitas Saber – Proteger las líneas de Patrocinio
Video



Proteger las líneas de Patrocinio - Periodo de inactividad
Video

5 Patrocionio y Liderazgo



Lo Que Necesitas Saber

Acuerdo del Equipo TAB

No interferir

Asociación con Herbalife

Ofrecimiento de otras oportunidades

Venta de herramientas de negocio sin fines de lucro

Educación y recursos



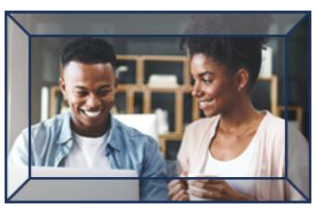
Lo que Necesitas Saber – Operando Tu Negocio
Video



Lo Que Necesitas Saber - Herramientas de negocio
Video



Lo Que Necesitas Saber - Patrocinio
Video



Lo que necesitas saber – Alcanzar el Equipo TAB
Video

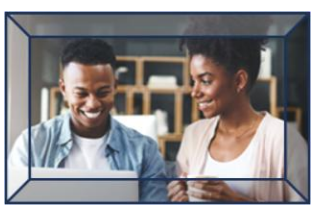
5.1 Acuerdo del Equipo TAB

Patrocionio y Liderazgo



Cuando un Miembro llega al Equipo TAB, debe firmar un formulario de Acuerdo del Equipo TAB antes de ser elegible para recibir un Bono de Producción.

Educación y recursos



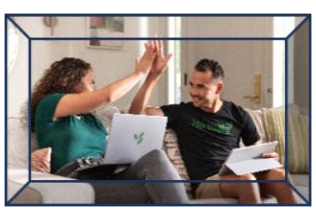
Lo que necesitas saber – Alcanzar el Equipo TAB
Video



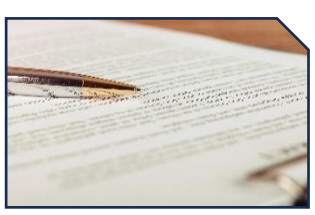
Alcanzar el Equipo TAB - Responsabilidades como líder
Video



Alcanzar el Equipo TAB - Quejas e investigaciones
Video



Alcanzar el Equipo TAB - Calificar para recibir el Bono de Producción
Video



Solicitud Bono De Producción Para El Equipo Tabular
Forma

5.2 No interferir

Patrocionio y Liderazgo



Los Miembros no pueden interferir en el negocio de ningún otro Miembro.

Educación y recursos



Lo Que Necesitas Saber - Patrocinio

Hoja informativa



Lo Que Necesitas Saber - Patrocinio

Video

5.3 Asociación con Herbalife

Patrocionio y Liderazgo



Los Miembros no pueden sugerir que Herbalife está asociado con creencias religiosas, políticas o sociales, ninguna organización ni ningún otro negocio.

Educación y recursos



[Lo que Necesitas Saber – Operando Tu Negocio]
Video



[Operando Tu Negocio - Herbalife Apoya la Igualdad de Oportunidades]
Video

5.4 Ofrecimiento de otras oportunidades

Patrocionio y Liderazgo



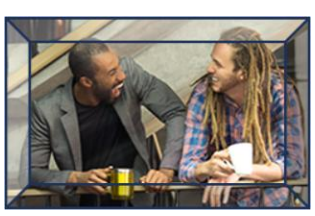
Los Miembros no pueden promocionar otras oportunidades de negocio a Miembros o Clientes Preferentes.

Los Miembros tampoco pueden vender productos de otros MLM o empresas de venta directa a Miembros o Clientes Preferentes.

Educación y recursos



Lo que Necesitas Saber – Operando Tu Negocio
Video



Operando Tu Negocio - Los Miembros No Deben Participar u Ofrecer Otros Negocios
Video



Membresía/promoción de otro MLM o Compañía de Venta Directa
Aviso



Lo Que Necesitas Saber - Patrocinio
Video



Patrocinio - Patrocinio & Responsabilidades de Formación
Video

5.5 Venta de herramientas de negocio sin fines de lucro

Patrocionio y Liderazgo



Los Miembros no pueden beneficiarse de la venta de Herramientas de Negocio a otros Miembros y Herbalife se reserva el derecho de prohibir la venta o el uso de una Herramienta de Negocio que infrinja sus Normas, la ley o dañe la reputación o imagen de Herbalife.

Educación y recursos



Herramientas de Negocio y Otros Gastos Opcionales
Política



Herramientas de Negocio
Hoja informativa



Registro de Ingresos y Gastos sin Ánimo de Lucro
Forma



Lo Que Necesitas Saber - Herramientas de negocio
Video



Herramientas de negocio - Herramientas de negocio
Video

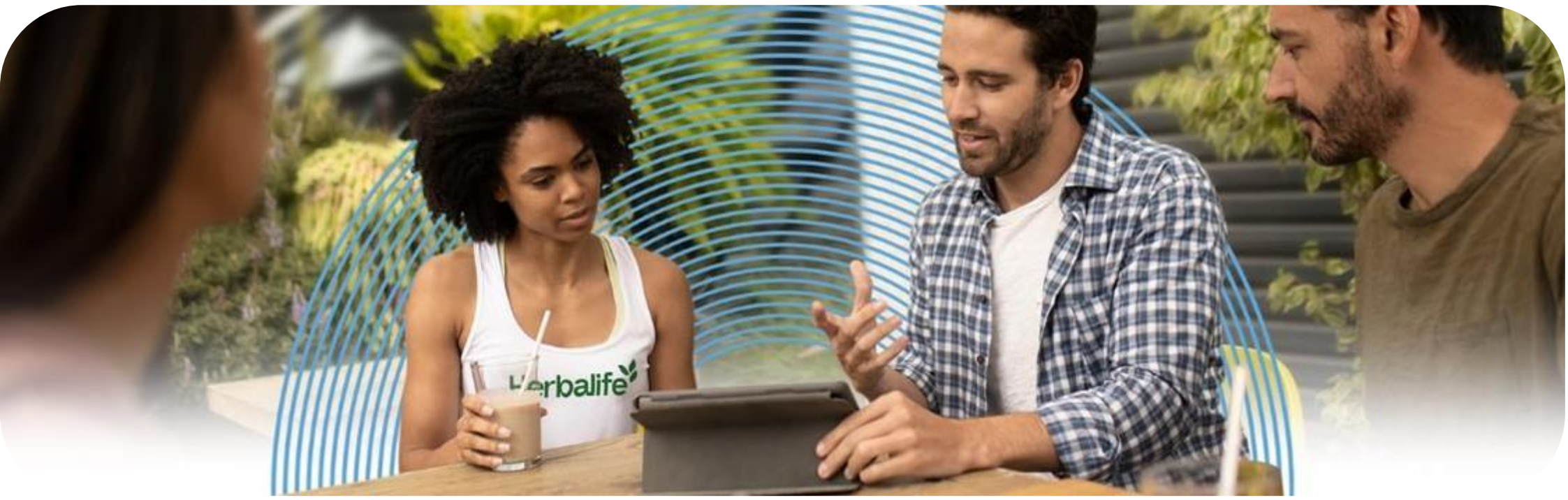


Herramientas de negocio - Promoción y venta de Herramientas de Negocio
Video



Herramientas de negocio - Contactos
Video

6 Venta Directa



Mantener y proteger la integridad de la oportunidad de negocio de Herbalife, el Plan de Marketing y Ventas y nuestro canal de distribución y proteger contra posibles daños es de suma importancia para Herbalife y para nuestro modelo de negocio.

Las infracciones de las Normas en esta sección de Venta Directa son infracciones graves del Acuerdo de Membresía y Herbalife tiene derecho a todos los recursos disponibles, incluida la terminación del Acuerdo de Membresía.

Lo Que Necesitas Saber

- Manipulación del Plan de Marketing
- Atención al cliente
- Liderazgo y entrenamiento de la organización
- Venta Online
- Prohibición de ventas en Sitios de Subasta y Plataformas online de terceros (Colectivamente, “Sitios de Terceros”)
- Sitios web y aplicaciones de los Miembros
- Transferir sitios web de Miembros
- Publicidad y optimización en motores de búsqueda
- Prácticas de negocio prohibidas
- Contactos y referidos

Educación y recursos



Sé la Diferencia que marca el Miembro
Formación Interactiva



Sé la diferencia que marca el Miembro
Hoja informativa



Plan de Marketing y Ventas
Política



Lo Que Necesitas Saber - Sé la Diferencia que marca el Miembro
Video



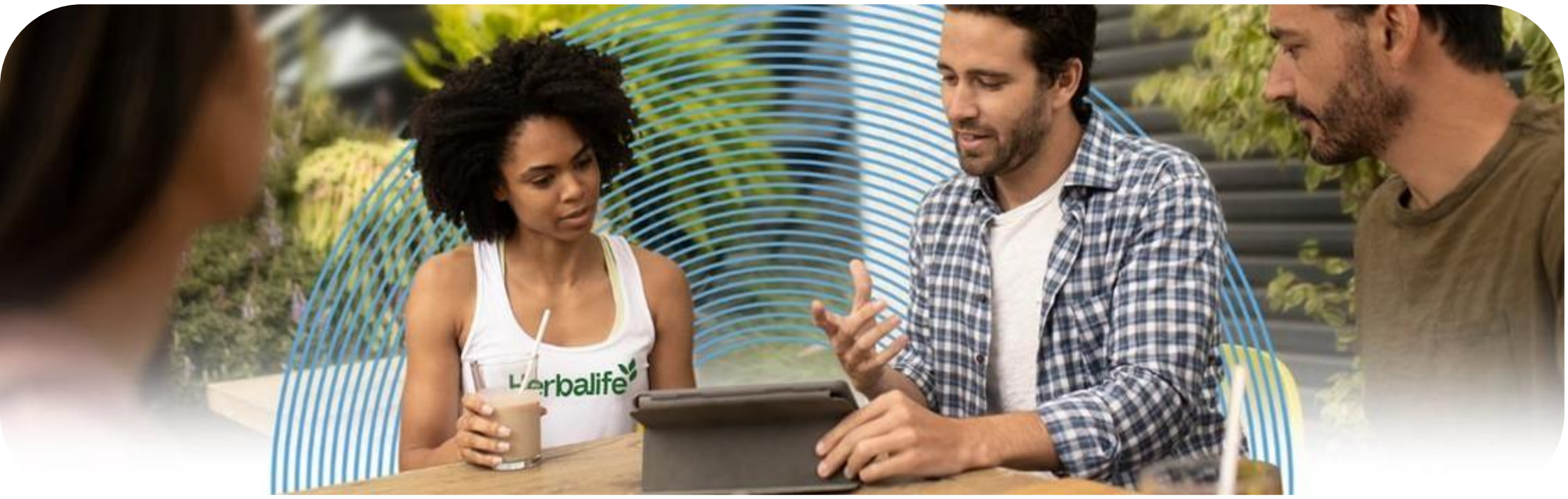
Formulario de Reconocimiento de Redes Sociales
Forma



Tienda Online del Distribution
Aviso

6.1 Manipulación del Plan de Marketing

Venta Directa



Los Miembros no participarán directa o indirectamente en ninguna actividad, práctica o conducta que constituya Manipulación del Plan de Marketing y Ventas. Los Miembros no organizarán ni orquestarán compras de productos con el objetivo principal de recibir, o hacer que otro Miembro reciba, compensación o reconocimiento de múltiples niveles según el Plan de Marketing y Ventas (en contraste con la compra de productos en cantidades razonables con fines de ventas a clientes o para uso personal).

Aquí encontrará una lista no exhaustiva de ejemplos que pueden indicar Manipulación del Plan de marketing.

Entrenamiento obligatorio
Los Miembros que superen un umbral de volumen de 2500 puntos de volumen en un solo mes deberán realizar un entrenamiento obligatorio sobre Manipulación del Plan de Marketing y Ventas. Si no se realiza el entrenamiento dentro de los 30 días, se pueden suspender los privilegios de compra y patrocinio de la Membresía.

Infracciones y Sanciones
Dada la importancia fundamental de la integridad del Plan de Marketing y Ventas, todo intento de manipular el Plan de Marketing y Ventas provocará una pérdida de confianza por parte de Herbalife, lo que dará derecho a una terminación inmediata tras la primera infracción sin previo aviso por escrito.

El Miembro también será responsable de todos y cada uno de los daños incurridos por Herbalife como resultado de la Manipulación del Plan de Ventas y Marketing.

Otras sanciones pueden incluir la pérdida de ingresos y calificaciones de la Membresía de cualquier persona involucrada (directa o indirectamente). Para evitar daños financieros a los Miembros en línea ascendente, puede ser necesario tomar ciertas medidas contra su Membresía durante la etapa de Investigación, como la suspensión de los privilegios de compra.

Educación y recursos



Sé la Diferencia que marca el Miembro
Formación Interactiva



Volumen no reconocido
Aviso

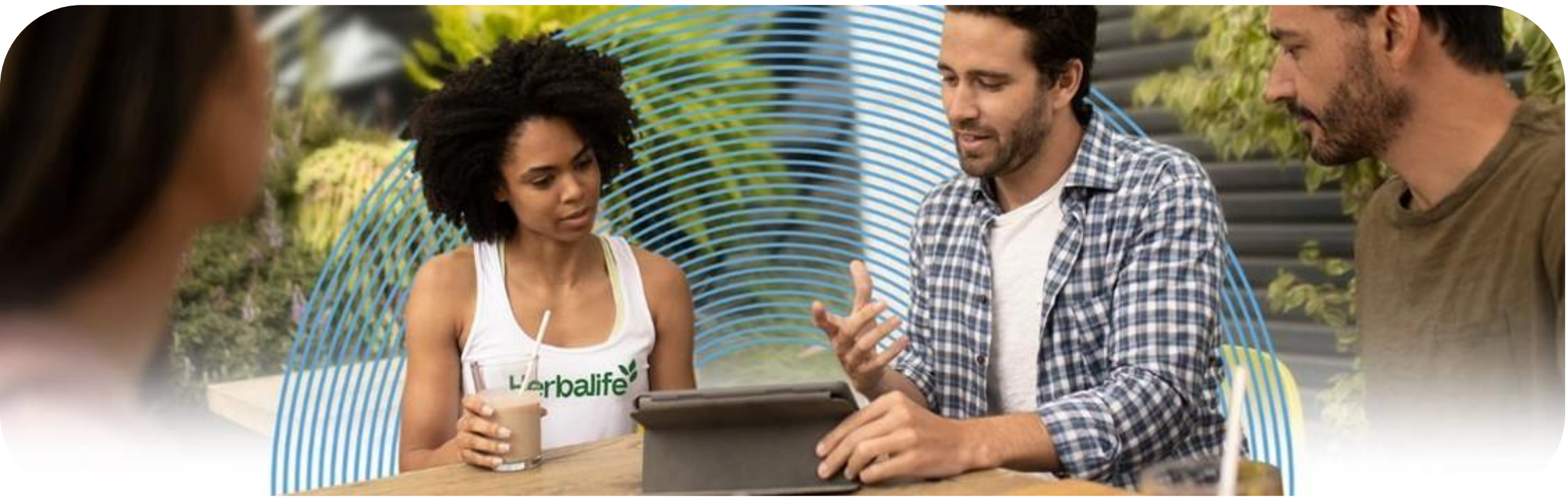


Sé la diferencia que marca el Miembro
Hoja informativa

Pautas del plan de marketing
Formación Interactiva

Manipulación del Plan de Marketing (cont.)

Venta Directa



Educación y recursos (cont.)



Entrenamiento sobre Manipulación del Plan de Marketing
Formación



Sé la diferencia que marca el Miembro - Manipulación del Plan de Marketing
Video



Lo Que Necesitas Saber - Sé la Diferencia que marca el Miembro
Video



Sé La Diferencia Que Marca El Miembro
Página web



Lo que Necesitas Saber – Operando Tu Negocio
Video



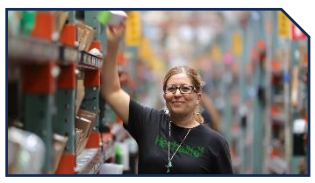
Manipulación del Plan de Marketing (MPM) - ¿Qué es?
Formación



Operando Tu Negocio - Prácticas de Negocio Apropiadas
Video



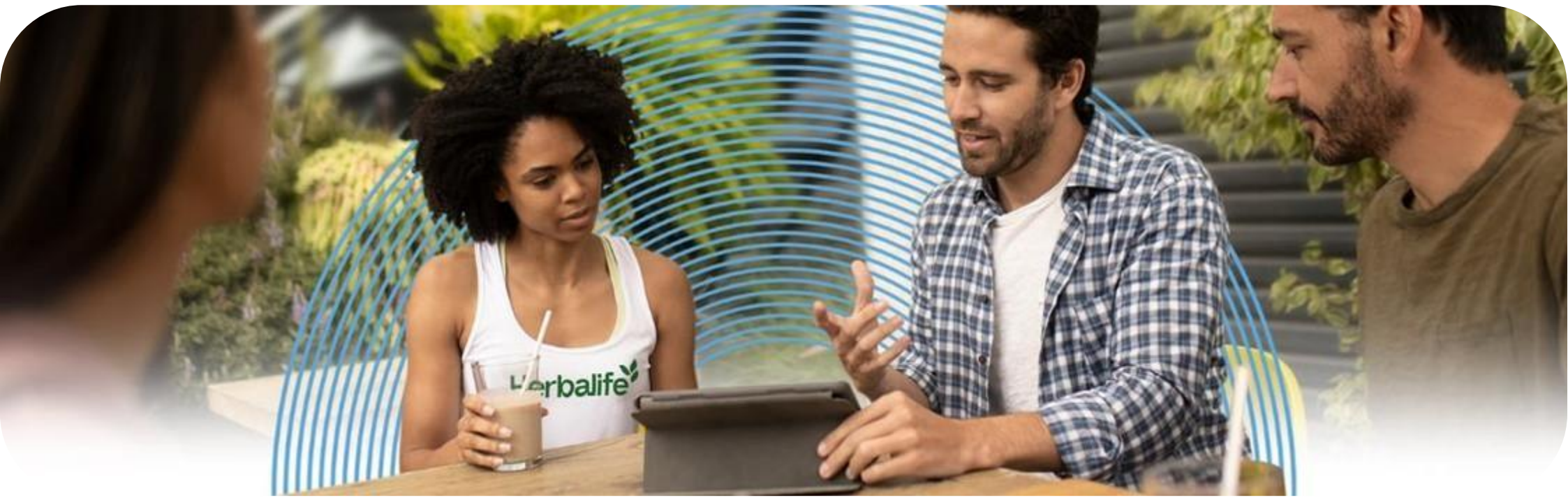
Manipulación del Plan de Marketing y Ventas. Preguntas frecuentes
Preguntas Frecuentes



Límites de compra
Política

6.2 Atención al cliente

Venta Directa



Los Miembros deben entablar una relación personal, ya sea en línea o fuera de línea, antes de la primera compra del Cliente. Es fundamental que los Miembros apliquen la Diferencia que marca el Miembro a través de contacto personal directo.

Los servicios mínimos que los Miembros deben proporcionar antes de la primera compra del cliente están disponibles aquí.

Los Miembros deben continuar ofreciendo soporte de seguimiento en el futuro a sus clientes para ayudarlos a lograr los mejores resultados al consumir los productos.

Una lista no exhaustiva de ejemplos está disponible aquí.

Educación y recursos



Sé la Diferencia que marca el Miembro
Formación Interactiva



Ofrecer la Diferencia que marca el Miembro antes de la venta
Aviso



Sé la diferencia que marca el Miembro
Hoja informativa



Actividades comerciales
Hoja informativa



Lo Que Necesitas Saber - Sé la Diferencia que marca el Miembro
Video



Sé la Diferencia que marca el Miembro - Desarrollar relaciones con los clientes
Video



Sé La Diferencia Que Marca El Miembro
Página web



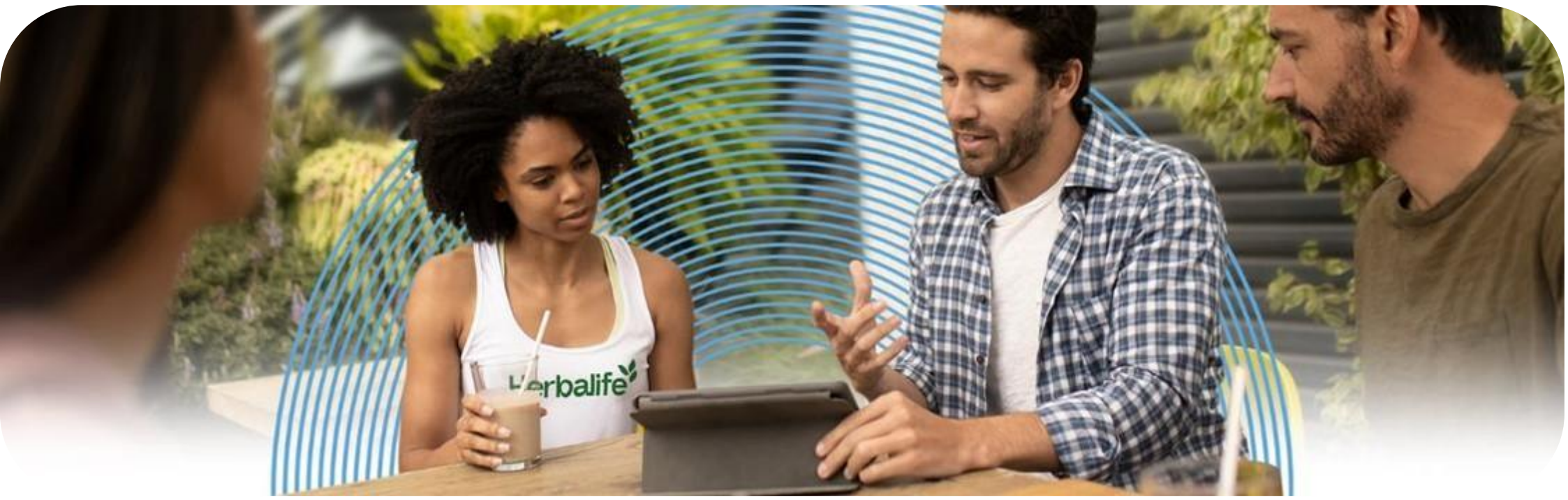
Sé la Diferencia que marca el Miembro - Facilitar atención al cliente
Video



La Diferencia que marca el Miembro
Formación

6.3 Liderazgo y entrenamiento de la organización

Venta Directa



Los patrocinadores son responsables de facilitar entrenamiento a sus Miembros de línea descendente, pero no pueden beneficiarse de ello.

Una lista no exhaustive de ejemplos está disponible aquí.

Educación y recursos



Sé la Diferencia que marca el Miembro
Formación Interactiva



Lo Que Necesitas Saber - Patrocinio
Hoja informativa



Sé la diferencia que marca el Miembro
Hoja informativa



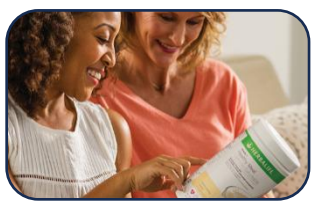
Lo Que Necesitas Saber - Patrocinio
Video



Lo Que Necesitas Saber - Sé la Diferencia que marca el Miembro
Video



Patrocinio - Patrocinio & Responsabilidades de Formación
Video



Sé La Diferencia Que Marca El Miembro
Página web



Patrocinio - Patrocinio internacional
Video



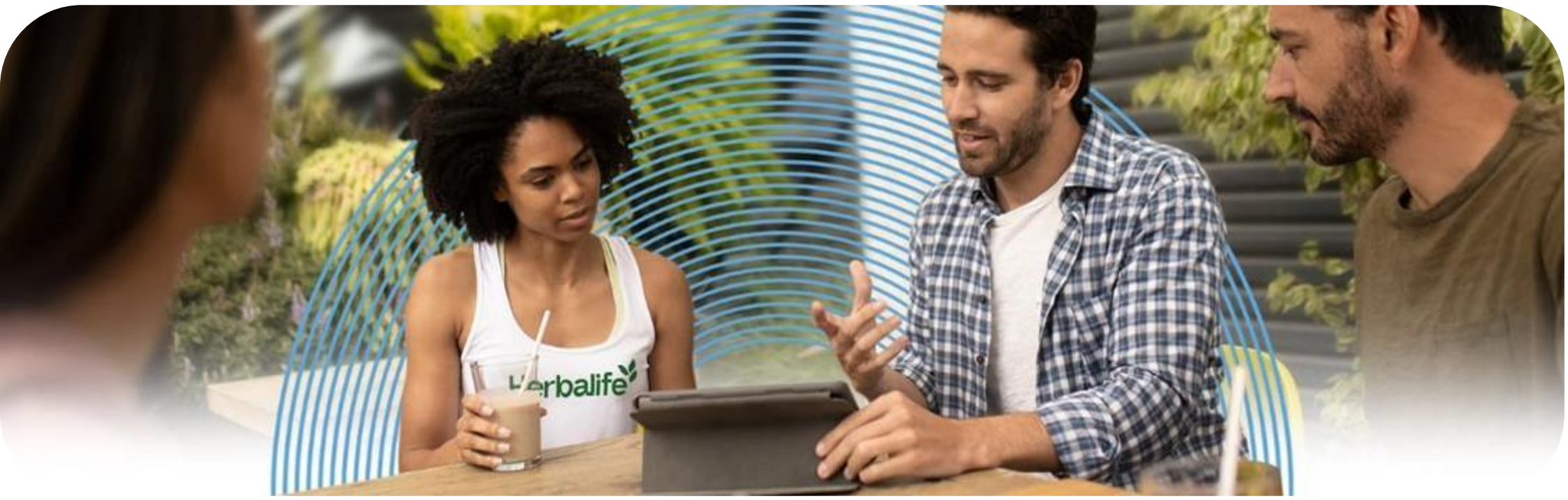
La Diferencia que marca el Miembro
Formación



Sé la diferencia que marca el Miembro - Liderazgo y Entrenamiento de la Organización
Video

6.4 Venta Online

Venta Directa



Los Miembros sólo pueden vender productos online utilizando plataformas creadas por Herbalife.

Educación y recursos



Tienda Online del Distribution
Aviso



Lo Que Necesitas Saber - Fomentar la relación con el cliente
Hoja informativa



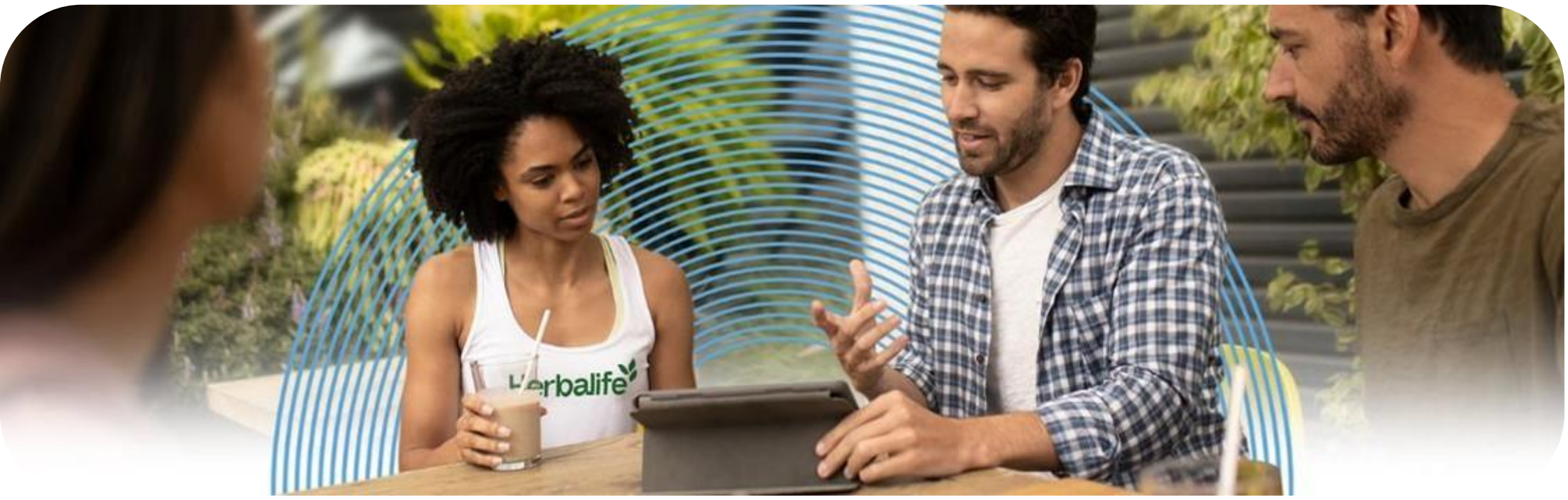
Lo Que Necesitas Saber - Crear una relación con el cliente
Video



Crear una relación con el cliente - Servicio al cliente
Video

6.5 Prohibición de ventas en Sitios de Subasta y Plataformas online de terceros (Colectivamente, “Sitios de Terceros”)

Venta Directa



Las ventas en Sitios de Terceros debilitan las relaciones personales que los Miembros deben desarrollar con sus clientes, así como la marca Herbalife y la imagen y el posicionamiento de marketing que Herbalife establece para sus productos. Esto se debe, entre otras cosas:

- Los Sitios de terceros muestran el nombre y el logotipo del operador del Sitio de terceros;
- a menudo hacen declaraciones inexactas sobre su calidad o desempeño que en ciertos casos pueden ser falsas o incluso ilegales, y
- posicionan los productos de Herbalife en un contexto que no es consistente con el posicionamiento de mercado deseado por Herbalife y la imagen de sus productos.

Los Miembros **pueden realizar** ventas en línea de productos Herbalife® mediante plataformas creadas por Herbalife.

Los Miembros **no tienen permitido** ofrecer para la venta, vender o facilitar la oferta para la venta o la venta de productos Herbalife® (directa o indirectamente de cualquier manera o por cualquier medio), ya sea solicitando o recibiendo pujas abiertas o publicando para la venta en un precio fijo o de otro modo, en cualquier sitio web de subastas, mercado de subastas en línea, sitio de terceros o cualquier otro sitio web que lleve el nombre o logotipo de un tercero, o que de otro modo tenga la marca o sea identificable como el sitio web de un tercero.

Los sitios de redes sociales no se pueden utilizar para realizar ventas de productos Herbalife®.

Educación y recursos



Venta De Productos Herbalife – Sitios de Terceros
Video



Prohibición de ventas en Sitios de subastas & Plataformas online de terceros
Formación



Volumen no reconocido
Aviso



Tienda Online del Distribution
Aviso



Lo Que Necesitas Saber - Fomentar la relación con el cliente
Hoja informativa



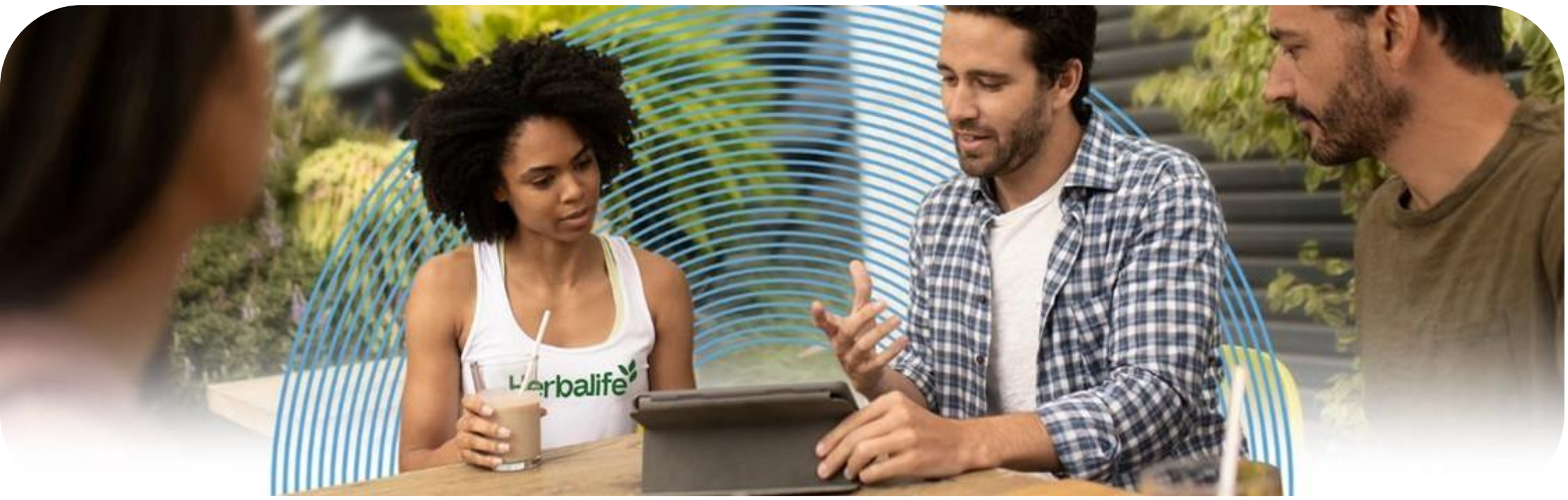
Lo Que Necesitas Saber - Crear una relación con el cliente
Video



Crear una relación con el cliente - Servicio al cliente
Video

6.6 Sitios web y Aplicaciones de los Miembros

Venta Directa



Los Miembros que operen sitios web y aplicaciones independientes que utilicen las marcas comerciales de Herbalife para promocionar u ofrecer productos Herbalife®:

- Mostrar claramente un aviso emergente de entrada proporcionado por Herbalife sin ninguna alteración, que aparezca una vez en cada visita al sitio web; y
- Mostrar claramente el nombre personal y los datos de contacto del Miembro, incluida la dirección y el número de teléfono, junto con el logotipo de “Miembro Independiente de Herbalife”, que debe estar en un lugar destacado (en la mitad superior de la página) y atraer la atención de los visitantes del sitio web; y
- Asegurarse de que el sitio web o la aplicación no tenga la misma apariencia visual o similar, ni cree confusión con los sitios web oficiales de Herbalife o cualquier aplicación oficial de Herbalife.

Los Miembros deben operar sus propios e individuales sitios web y no más de un Miembro podrá operar, realizar pedidos o participar de otro modo en el mismo sitio web.

Educación y recursos



Pop-up
Política



Lo Que Necesitas Saber - Sé la Diferencia que marca el Miembro
Video

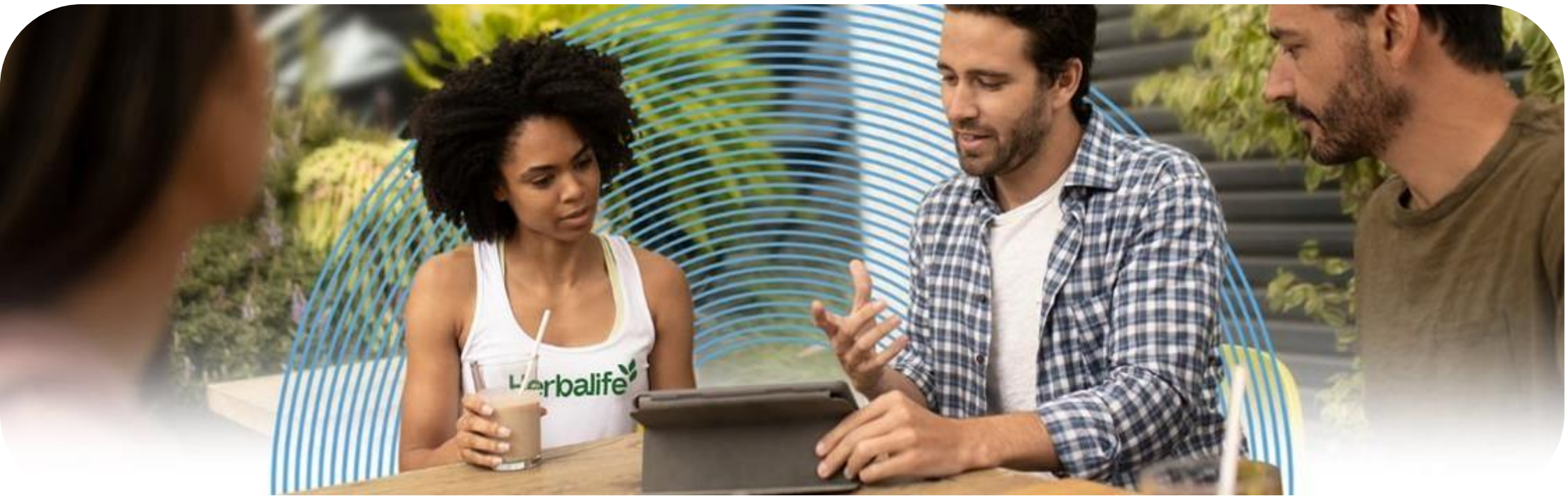


Miembro Independiente Sitios web
Hoja informativa



Tienda Online del Distribution
Aviso

6.7 Transferir sitios web de Miembros



Los Miembros que tengan la intención de promocionar productos Herbalife® a través de un sitio web que anteriormente fue propiedad de otro Miembro o exmiembro deben solicitar el consentimiento previo por escrito de Herbalife antes de operar el sitio web en relación con su negocio Herbalife, mediante el envío del Formulario de consentimiento para la transferencia del sitio web del Miembro. ("Formulario de consentimiento").

El incumplimiento de esta Norma puede dar lugar a sanciones graves para su Membresía, que incluyen, entre otras, la suspensión de los privilegios de compra y la terminación de su Membresía.

Educación y recursos



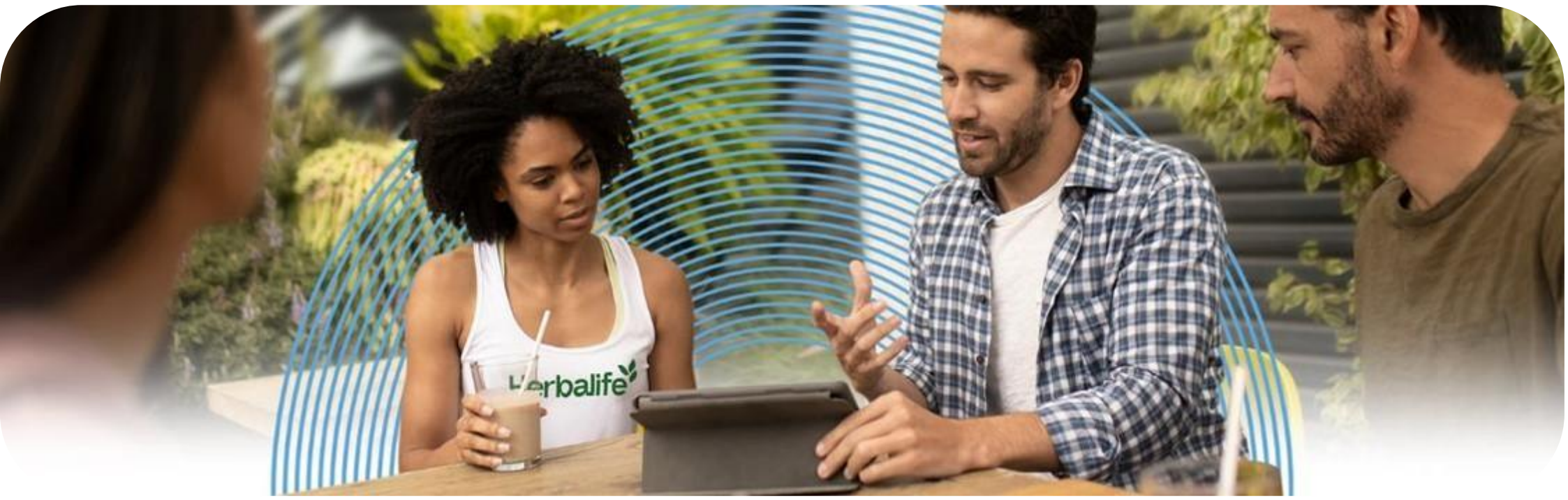
Formulario de consentimiento para la transferencia del sitio web del Miembro
Forma



Lo Que Necesitas Saber - Sé la Diferencia que marca el Miembro
Video

6.8 Publicidad y optimización en motores de búsqueda

Venta Directa



Los Miembros no pueden crear confusión entre la página web del Miembro Independiente y los sitios web oficiales de Herbalife en ningún resultado de cualquier motor de búsqueda.

Las palabras o frases especificadas en el *Listado de Palabras/Frases Prohibidas*, no pueden aparecer en ningún resultado del motor de búsqueda asociado con el sitio web del Miembro.

Los Miembros que utilicen anuncios pagados en motores de búsqueda deben asegurarse de que el siguiente texto sea visible en algún lugar del anuncio: “**Herbalife Miembro Independiente**”.

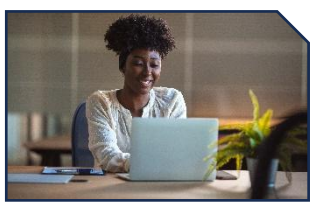
Educación y recursos



Listado de Palabras/Frases Prohibidas
Glosario



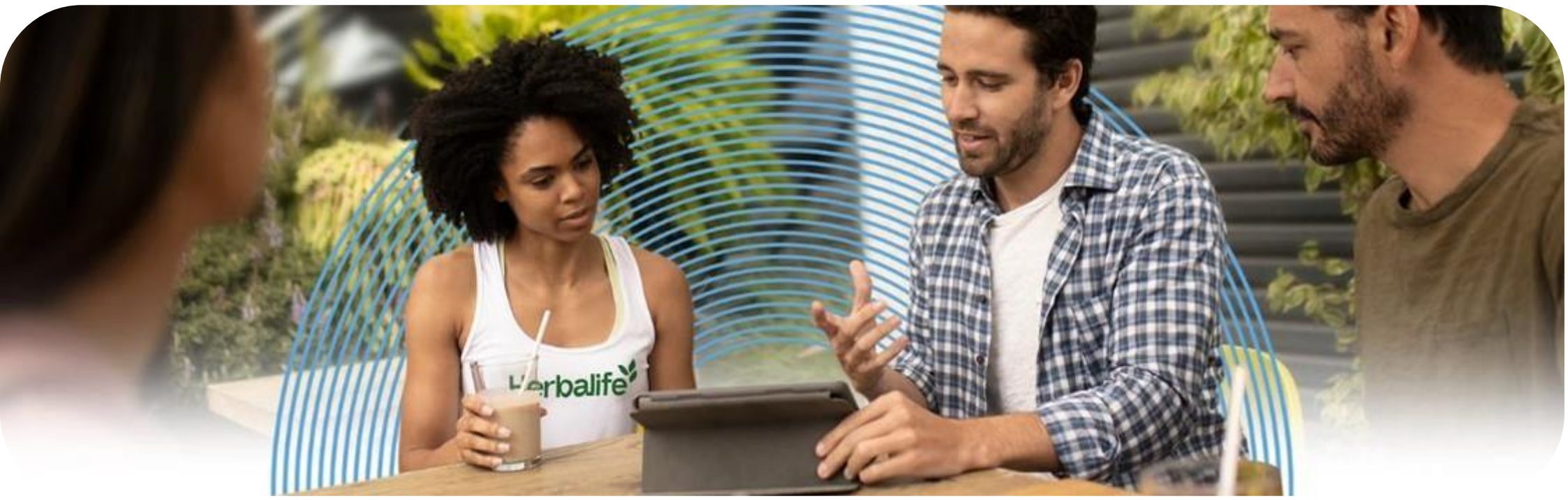
Lo Que Necesitas Saber - Sé la Diferencia que marca el Miembro
Video



Miembro Independiente Sitios web
Hoja informativa

6.9 Prácticas de negocio prohibidas

Venta Directa



Al ofrecer, promover o hablar sobre los Productos Herbalife® y/o la oportunidad Herbalife, los Miembros no pueden utilizar ninguna práctica comercial desleal, incluyendo, pero sin limitarse a, cualquier práctica engañosa, falsa o agresiva, de acuerdo con las leyes aplicables.

Educación y recursos



Promociones de Ofertas y Publicidad
Hoja informativa



Lo Que Necesitas Saber - Sé la Diferencia que marca el Miembro
Video



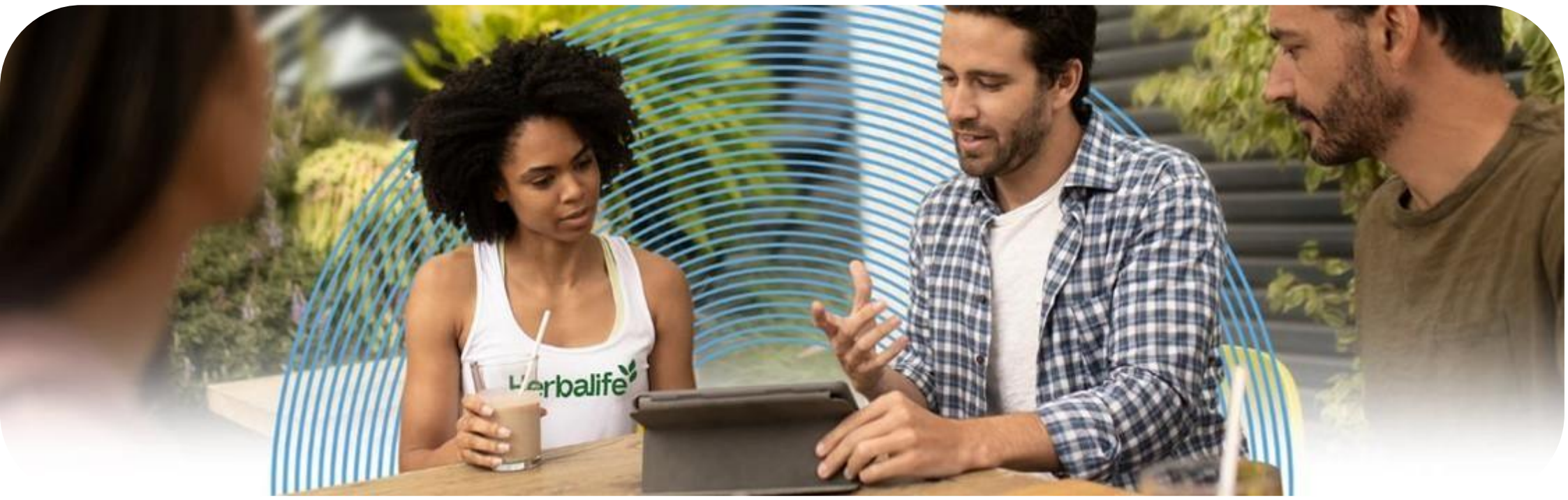
Promoción de Precios
Aviso



Cumple y No Cumple Ejemplos de escenarios para Promociones
Guía

6.10 Contactos y referidos

Venta Directa



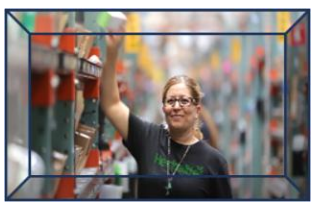
Los miembros no pueden comprar ni vender clientes potenciales o referidos. Sin embargo, pueden generar clientes potenciales o referidos para su uso propio o proporcionarlos de forma gratuita a otros.

Los Miembros no deben proporcionar contactos a un Miembro de línea descendente de forma automática, sistemática o de otro modo sin asegurarse que:

- El contacto es informado y acepta de antemano o simultáneamente que otro Miembro (de línea descendente) gestionará la relación;

- El Miembro de línea descendente que recibe el contacto asume toda la responsabilidad de gestionar la venta, seguimiento y mantener la relación con el cliente.

Educación y recursos



Lo Que Necesitas Saber - Herramientas de negocio
Video



Lo Que Necesitas Saber - Sé la Diferencia que marca el Miembro
Video



Herramientas de negocio - Herramientas de negocio
Video

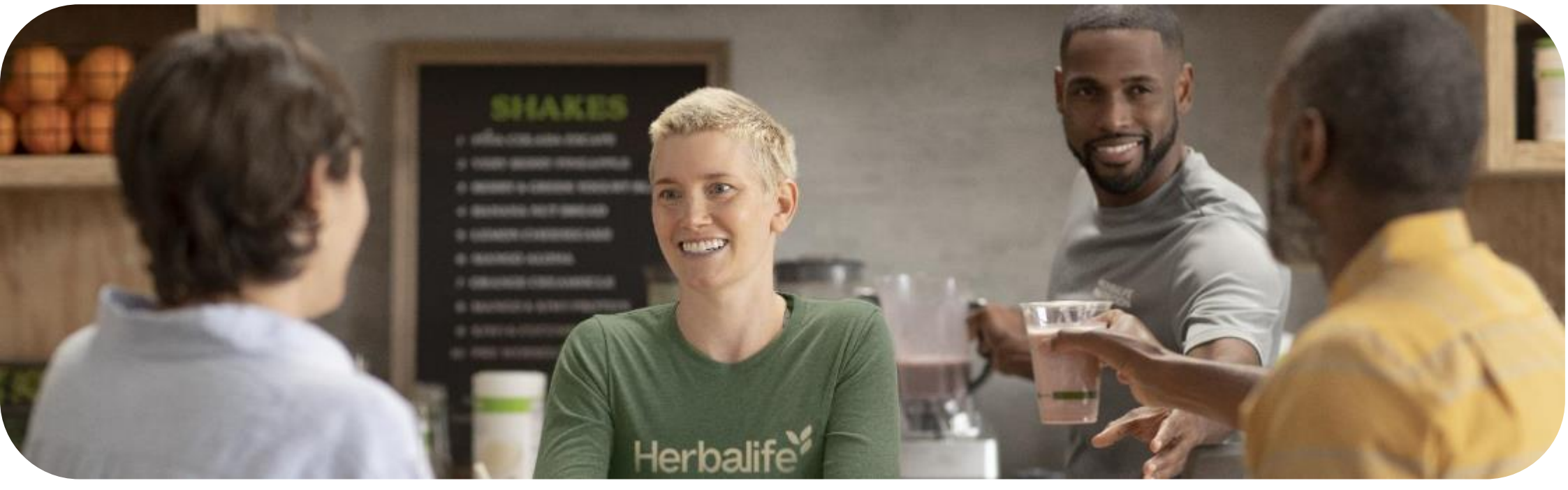


Herramientas de negocio - Promoción y venta de Herramientas de Negocio
Video



Herramientas de negocio - Contactos
Video

7 Clubs y Oficinas de Nutrición



Lo Que Necesitas Saber

- Ubicaciones comerciales arrendadas o compradas
- Clubes Múltiples
- Los Miembros no pueden cobrar por el asesoramiento del Club de Nutrición
- Operador responsable del Club
- Compartir las instalaciones del Club
- Venta al por menor de productos
- Preparación del producto
- Entrega
- Prohibida la venta de Clubes con fines de lucro
- Señalización exterior y nombre del club
- Exterior del Club
- Club Satélite interior
- Club Satélite exterior
- Publicidad de un Club satélite exterior

Educación y recursos

Información del Club de Nutrición
Página web

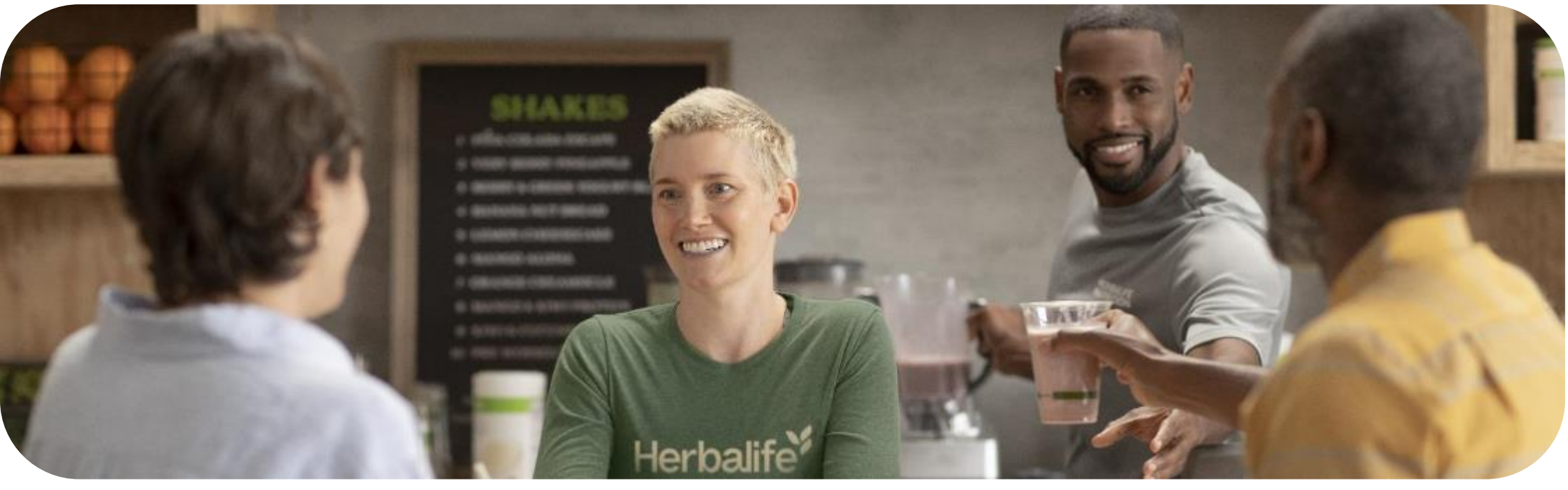
Registra tu Club de Nutrición
Página web



Actividades permitidas y no permitidas
Tabla

7.1 Ubicaciones comerciales arrendadas o compradas

Clubs y Oficinas de Nutrición



Los Miembros no pueden hacer ningún contrato de arrendamiento, subarrendamiento o compra de ningún lugar físico para operar su negocio Herbalife, a menos que:

- Haya sido Miembro durante al menos 90 días.
- Logre un Volumen Total de 7,500 o más después de calificar al nivel de Supervisor Totalmente Calificado.
- Complete el proceso requerido por Herbalife.
- Registre su ubicación online con Herbalife a través de MyHerbalife.com.

Educación y recursos

Información del Club de Nutrición
Página web



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Normas básicas y registro de su ubicación comercia
Formación

Registra tu Club de Nutrición
Página web



Entrenamiento para Operadores Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Completar tu plan de negocios y administrar tus finanzas
Formación



Actividades permitidas y no permitidas
Tabla



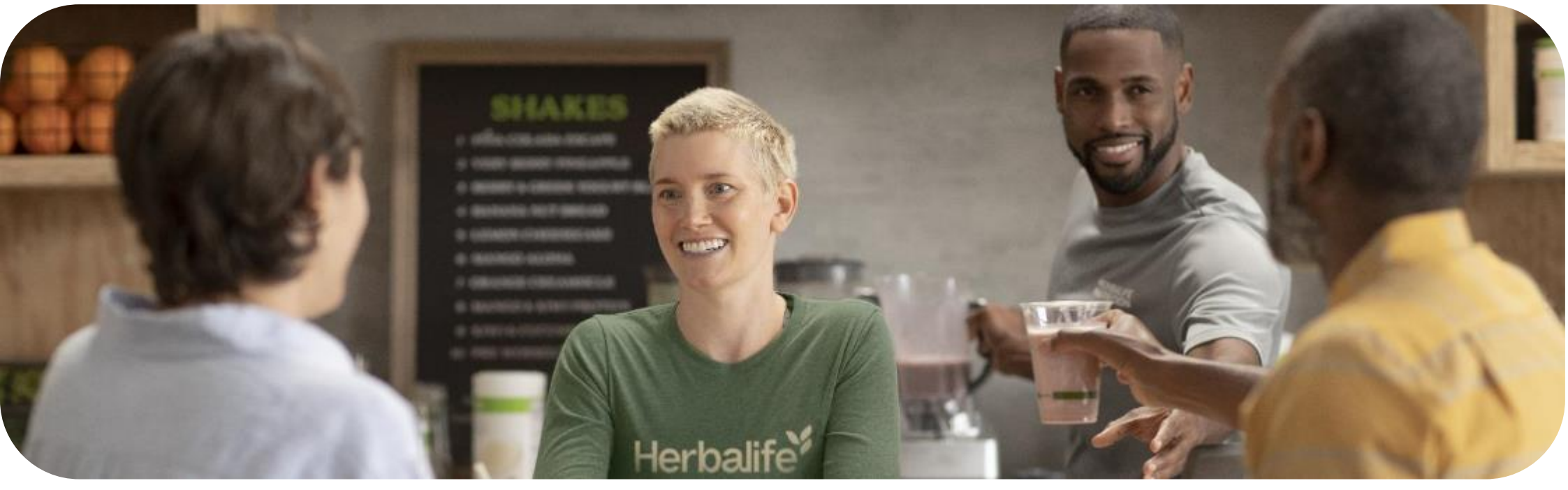
Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Encontrar una ubicación comercial y cumplir con las leyes locales
Formación



Plan Promocional
Hoja Excel

7.2 Clubes Múltiples

Clubs y Oficinas de Nutrición



Los Miembros no pueden operar más de tres ubicaciones ni celebrar más de tres arrendamientos con el fin de operar Clubes.

Educación y recursos

Información del Club de Nutrición
Página web

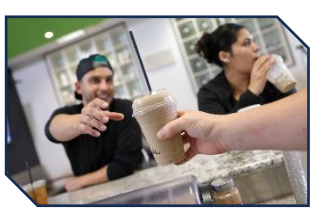
Registra tu Club de Nutrición
Página web



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Normas básicas y registro de su ubicación comercia
Formación



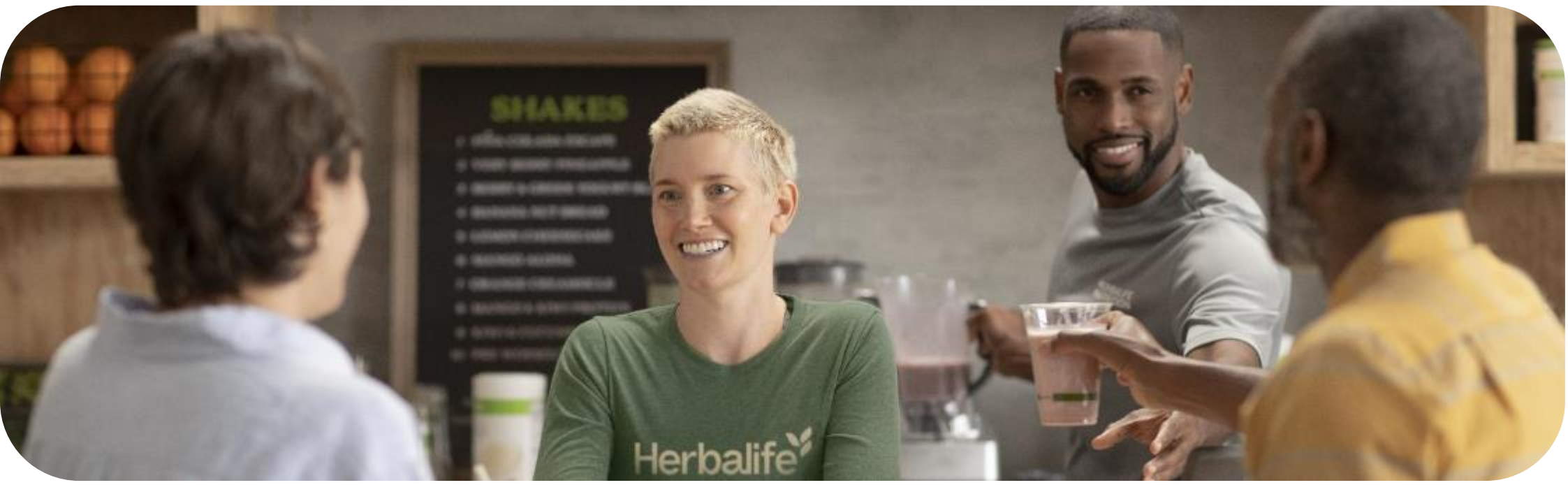
Entrenamiento para Operadores Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Completar tu plan de negocios y administrar tus finanzas
Formación



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Encontrar una ubicación comercial y cumplir con las leyes locales
Formación

7.3 Los Miembros no pueden cobrar por el asesoramiento del Club de Nutrición

Clubs y Oficinas de Nutrición



Los Miembros no pueden cobrar a otros Miembros por ayuda o asesoramiento para abrir o administrar un Club, excepto según lo establecido en la *Norma de Liderazgo & Entrenamiento*.

Educación y recursos

Información del Club de Nutrición
Página web



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Normas básicas y registro de su ubicación comercia
Formación



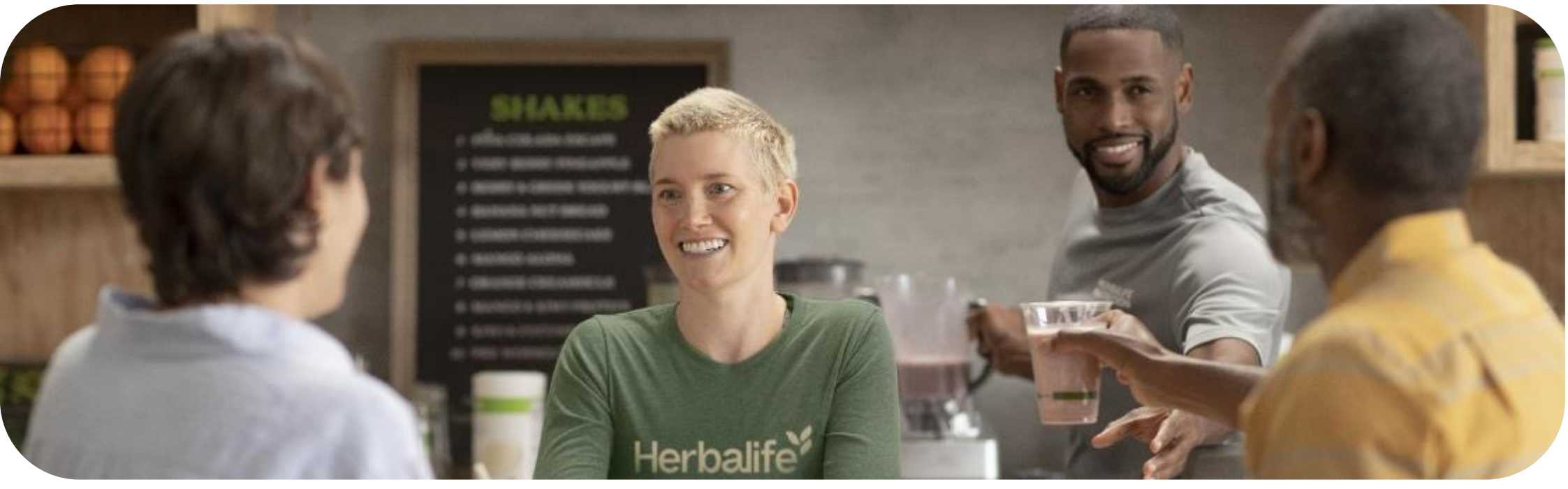
Entrenamiento para Operadores Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Completar tu plan de negocios y administrar tus finanzas
Formación



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Encontrar una ubicación comercial y cumplir con las leyes locales
Formación

7.4 Operador responsable del Club

Clubs y Oficinas de Nutrición



Se debe designar a un Miembro como operador principal del Club, quien es responsable y supervisa todas las operaciones del Club.

El operador principal del Club debe designar a otro Miembro para que sea responsable cuando él no esté presente.

Educación y recursos

Información del Club de Nutrición
Página web

Registra tu Club de Nutrición
Página web



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Normas básicas y registro de su ubicación comercia
Formación



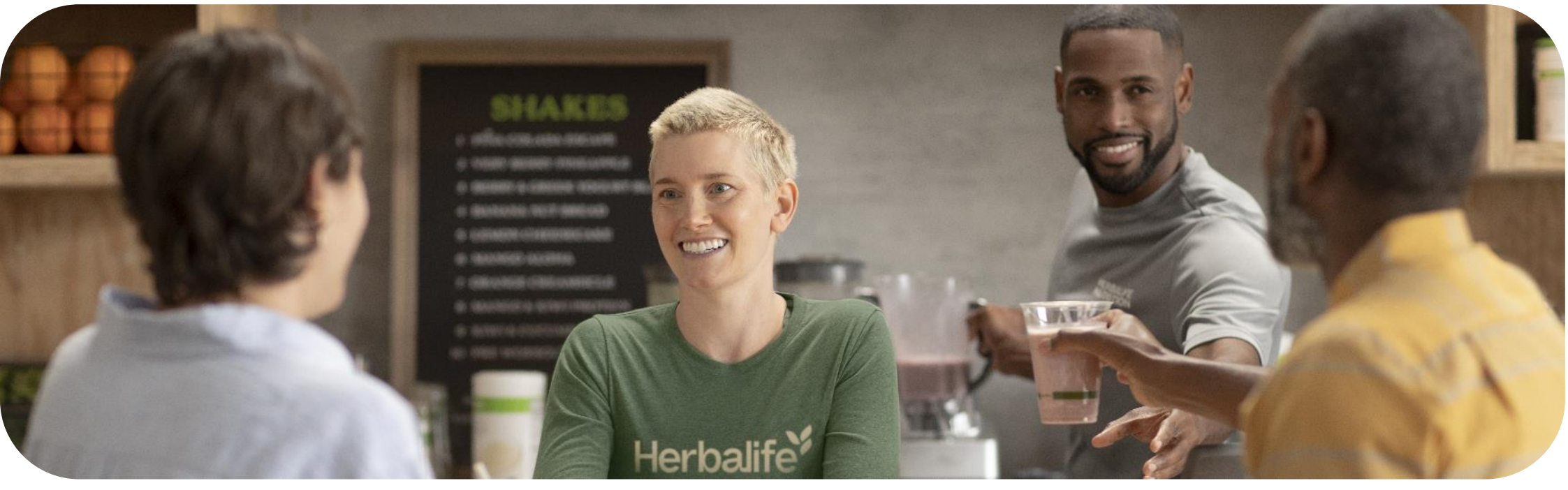
Entrenamiento para Operadores Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Completar tu plan de negocios y administrar tus finanzas
Formación



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Encontrar una ubicación comercial y cumplir con las leyes locales
Formación

7.5 Compartir las instalaciones del Club

Clubs y Oficinas de Nutrición



El operador del Club sólo puede cobrar a otros Miembros por el coste del uso de su Club, no con fines de lucro. Todo Miembro que subarrende espacio dentro del Club deberá cumplir con todos los requisitos establecidos en la *Norma de Locales Comerciales Arrendados o Comprados*.

Educación y recursos

Información del Club de Nutrición
Página web

Registra tu Club de Nutrición
Página web



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Normas básicas y registro de su ubicación comercia
Formación



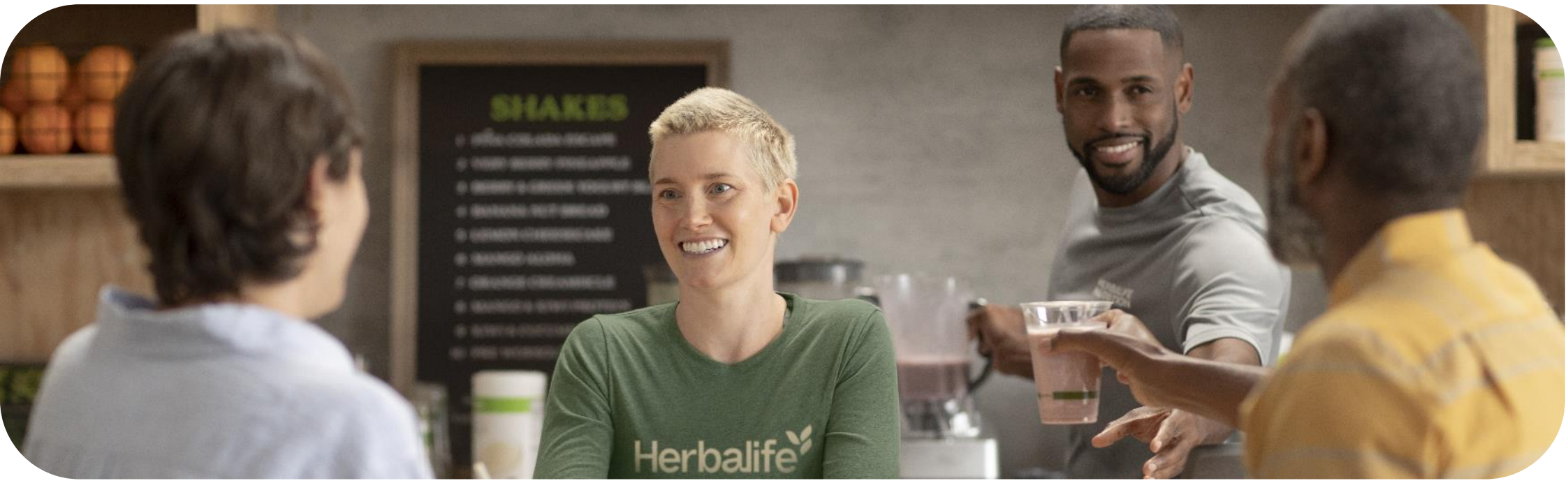
Entrenamiento para Operadores Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Completar tu plan de negocios y administrar tus finanzas
Formación



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Encontrar una ubicación comercial y cumplir con las leyes locales
Formación

7.6 Venta al por menor de productos

Clubs y Oficinas de Nutrición



Para vender productos empaquetados, pero no etiquetados individualmente, los Miembros deben proporcionar un folleto con un código QR para acceder a cualquier información requerida incluida en la etiqueta del producto vendido.

No se pueden vender ni servir tabletas individuales, y también está prohibida la venta de productos secos y reenvasados.

Educación y recursos

Información del Club de Nutrición
Página web



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Normas básicas y registro de su ubicación comercia
Formación

Registra tu Club de Nutrición
Página web



Entrenamiento para Operadores Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Completar tu plan de negocios y administrar tus finanzas
Formación



¿CÓMO Vender unidades individuales en tu Club de Nutritión?
Infografía



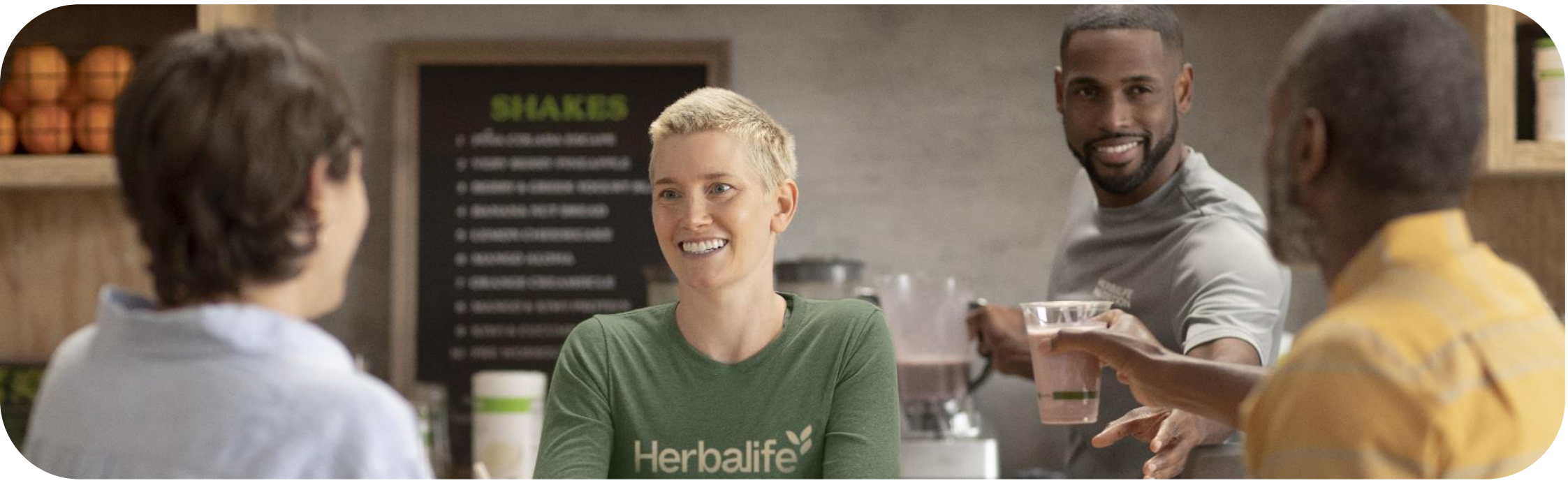
Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Encontrar una ubicación comercial y cumplir con las leyes locales
Formación



Infomación de Producto Herbalife®
Infografía

7.7 Preparación del producto

Clubs y Oficinas de Nutrición



Los Miembros deben preparar los productos servidos en los Clubes de Nutrición de acuerdo con prácticas de preparación aceptables y poner la etiqueta del producto y la información sobre alérgenos a disposición de los clientes que lo soliciten. No se podrán hacer reclamaciones sobre el producto si las mezclas no se preparan de acuerdo con la etiqueta del producto.

Solo se permite servir, vender o promocionar en el Club productos de Herbalife® de sabores, y añadir complementos como frutas, verduras y sabores. No se pueden vender ni servir tabletas individuales, y también está prohibida la venta de productos secos y reenvasados.

Educación y recursos

Información del Club de Nutrición
Página web

Registra tu Club de Nutrición
Página web



¿CÓMO Vender unidades individuales en tu Club de Nutritión?
Infografía



Infomación de Producto Herbalife®
Infografía



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Normas básicas y registro de su ubicación comercia
Formación



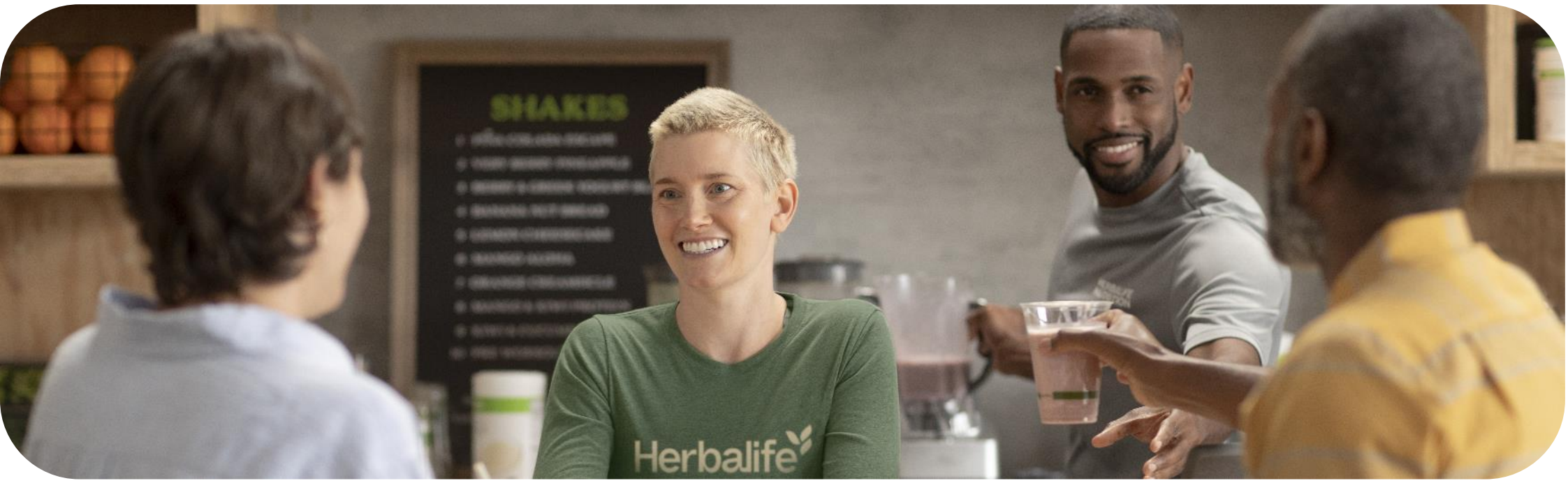
Entrenamiento para Operadores Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Completar tu plan de negocios y administrar tus finanzas
Formación



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Encontrar una ubicación comercial y cumplir con las leyes locales
Formación

7.8 Entrega

Clubs y Oficinas de Nutrición



Los Miembros no podrán:

- utilizar servicios de entrega de terceros, como Uber Eats, Glovo y similares; o
- atender a los Clientes por ventanilla para vehículos.

Educación y recursos

Información del Club de Nutrición
Página web



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Normas básicas y registro de su ubicación comercia
Formación

Registra tu Club de Nutrición
Página web



Entrenamiento para Operadores Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Completar tu plan de negocios y administrar tus finanzas
Formación



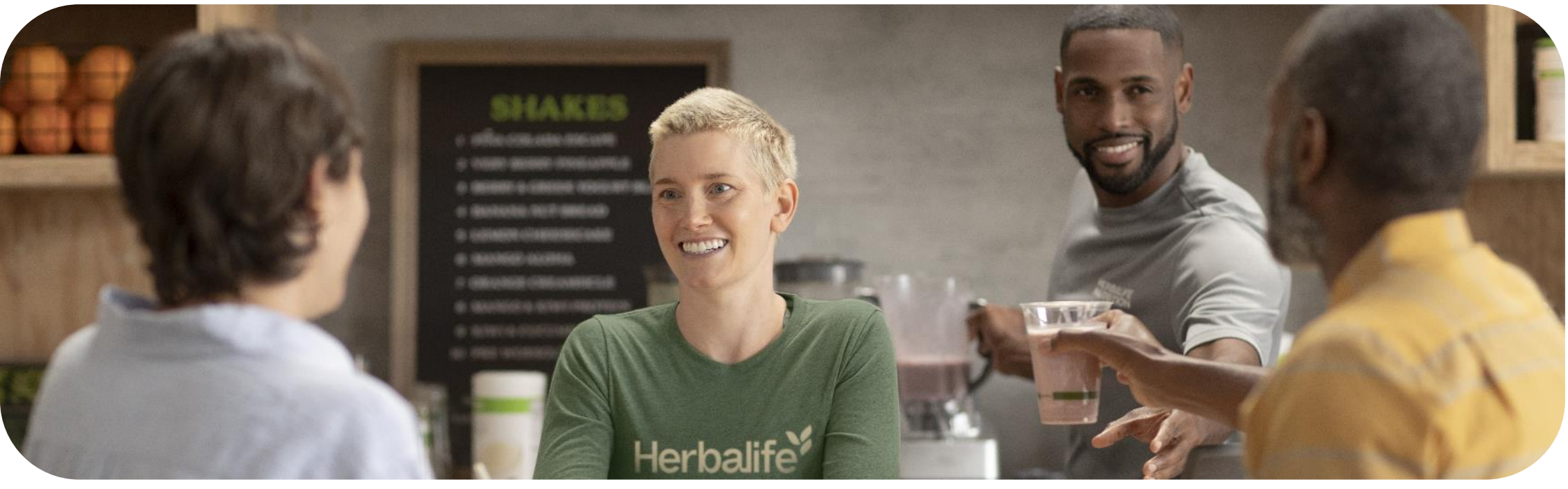
Actividades permitidas y no permitidas
Tabla



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Encontrar una ubicación comercial y cumplir con las leyes locales
Formación

7.9 Prohibida la venta de Clubes con fines de lucro

Clubs y Oficinas de Nutrición



Transferencia de Arrendamiento: Está prohibida la venta de Clubes con fines de lucro. Sin embargo, se permite la transferencia del arrendamiento y la recuperación de los costos incurridos de los activos, así como la construcción. Bajo solicitud, los Miembros deben proporcionar registros que demuestren los costos.

Antes de celebrar el contrato de arrendamiento, el Miembro deberá primero cumplir con todos los requisitos establecidos en la *Norma de Locales Comerciales Arrendados o Comprados*.

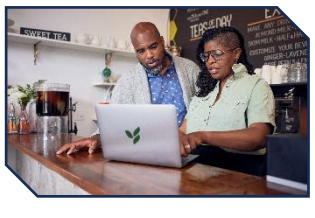
Educación y recursos

Información del Club de Nutrición
Página web

Registra tu Club de Nutrición
Página web



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Normas básicas y registro de su ubicación comercia
Formación



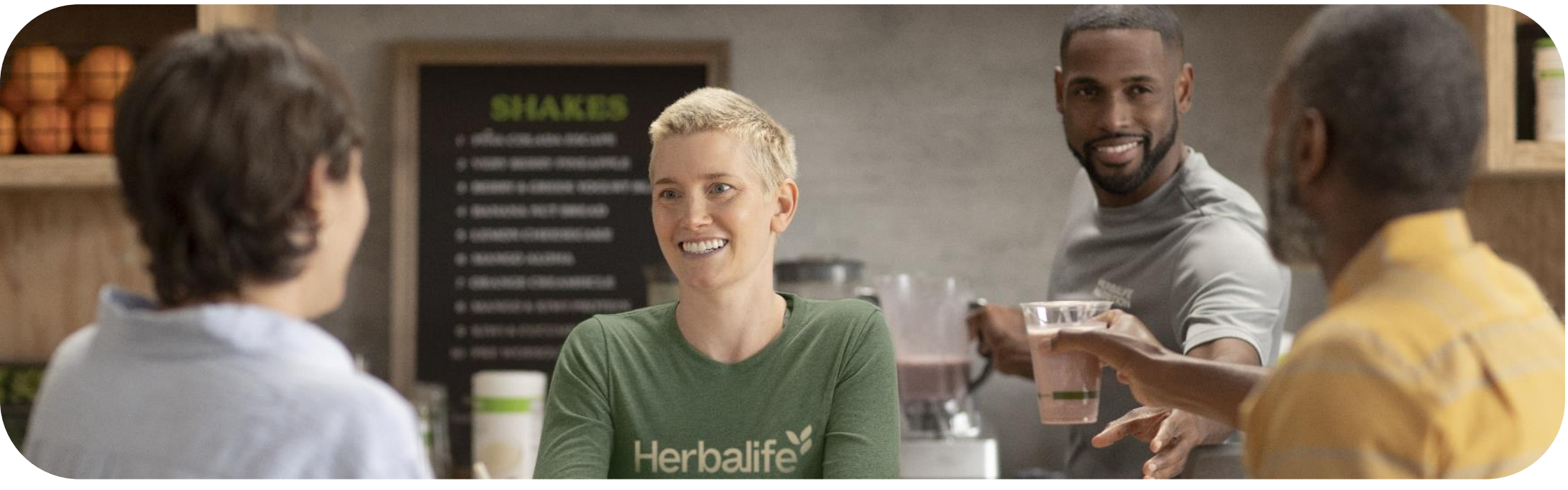
Entrenamiento para Operadores Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Completar tu plan de negocios y administrar tus finanzas
Formación



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Encontrar una ubicación comercial y cumplir con las leyes locales
Formación

7.10 Señalización exterior y nombre del club

Clubs y Oficinas de Nutrición



Como parte del proceso de registro, los Miembros deben enviar detalles sobre la señalización exterior propuesta y el nombre para que Herbalife los revise antes de hacer un contrato de arrendamiento, subarrendamiento o compra de una ubicación física para operar el Club.

Si un Miembro utiliza un letrero exterior, no podrá:

- Utilizar el mismo nombre o signo o uno similar
- Dar a entender que los productos Herbalife® están disponibles para la venta;
- Usar el nombre o señalización como identificador de un grupo específico (ubicación geográfica, organización del miembro, Clubes de Nutrición, etc.) de tal manera que pueda interpretarse como una franquicia o parte de una cadena de Clubes de Nutrición;
- Usar la propiedad intelectual de Herbalife, nombres de productos o marcas.

Esto incluiría cualquier cosa visible desde el exterior que pudiera sugerir que la ubicación es una franquicia.

Educación y recursos

Información del Club de Nutrición
Página web



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Normas básicas y registro de su ubicación comercia
Formación

Registra tu Club de Nutrición
Página web



Entrenamiento para Operadores Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Completar tu plan de negocios y administrar tus finanzas
Formación



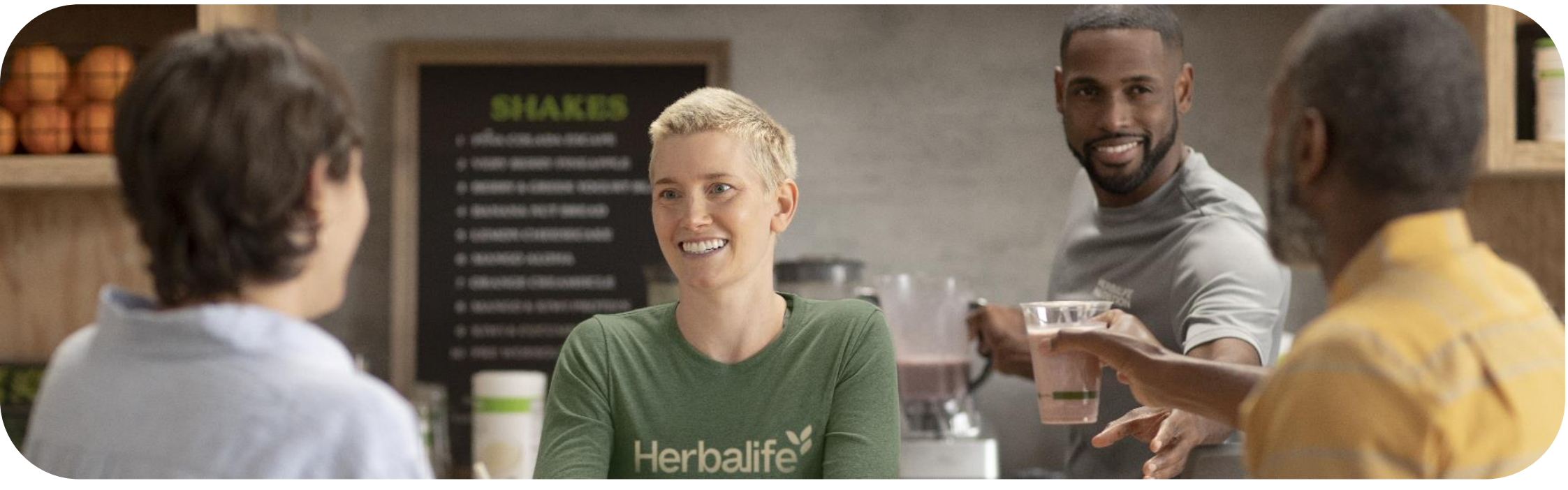
Club de Nutrición Guía para Exterior
Infografía



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Encontrar una ubicación comercial y cumplir con las leyes locales
Formación

7.11 Exterior del Club

Clubs y Oficinas de Nutrición



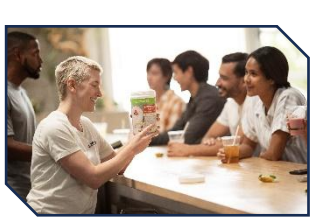
Las puertas y las ventanas deben estar cubiertas; de modo que la marca Herbalife y las actividades del Club no puedan ser visibles desde el exterior:

No está permitido lo siguiente en el exterior del Club y las cubiertas:

- Mostrar la marca Herbalife (nombres, logos, etc.);
- Dar a entender que los productos Herbalife® están disponibles para la venta;
- Presentar fotografías de “Antes y Después” o fotografías comparativas; y
- No podrá haber dos Clubes con cubiertas o exteriores idénticos o sustancialmente similares.

Educación y recursos

Información del Club de Nutrición
Página web



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Normas básicas y registro de su ubicación comercia
Formación

Registra tu Club de Nutrición
Página web



Entrenamiento para Operadores Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Completar tu plan de negocios y administrar tus finanzas
Formación



Club de Nutrición Guía para Exterior
Infografía



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Encontrar una ubicación comercial y cumplir con las leyes locales
Formación

7.12 Club Satélite interior

Clubs y Oficinas de Nutrición

Los operadores podrán llevar a cabo actividades para los empleados de un establecimiento comercial siempre que dichas actividades y consumos sean:

- en una habitación cerrada (por ejemplo, sala de descanso)
- no combinado con la actividad comercial que opera en el lugar.

7.13 Club Satélite exterior

Clubs y Oficinas de Nutrición

Si bien los Operadores de Clubes pueden organizar actividades y vender consumiciones en un lugar al aire libre (por ejemplo, playa, parque), lo siguiente está prohibido:

- Promoción o publicidad de productos para la venta.
- Señalización exterior

7.14 Publicidad de un Club satélite exterior

Clubs y Oficinas de Nutrición

Se permite la publicidad dirigida al público en general siempre que la información de la invitación se limite a lo siguiente:

- Nombre del Operador
- Servicios
- Número de teléfono y/o dirección de correo electrónico

Educación y recursos



Información del Club de Nutrición
Página web



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Normas básicas y registro de su ubicación comercia
Formación



Registra tu Club de Nutrición
Página web



Entrenamiento para Operadores Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Completar tu plan de negocios y administrar tus finanzas
Formación



Actividades permitidas y no permitidas
Tabla



Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición (Claves para tu Negocio) - Encontrar una ubicación comercial y cumplir con las leyes locales
Formación



Clubs Satélite
Infografía

8 Desafíos Competitivos



Lo Que Necesitas Saber

- Desafíos Competitivos
- Cuotas y otras compras
- Límite de premios
- Ninguna Práctica no saludable
- Términos y condiciones para el desafío

Educación y recursos



Entrenamiento Norma de Desafíos Competitivos de Herbalife
Formación



Desafíos Competitivos
Hoja informativa

8.1 Desafíos Competitivos
(Retos de pérdida de peso o Retos de transformación corporal)

Desafíos Competitivos



Los Desafíos Competitivos como los Desafíos de Transformación Corporal, Maratones o similares son **competiciones o concursos** basados exclusivamente en la habilidad y el desempeño del participante.

El ganador nunca se determina al azar, sino por criterios objetivos y de evaluación.

Educación y recursos



Entrenamiento Norma de Desafíos Competitivos de Herbalife
Formación



Desafíos Competitivos
Hoja informativa

8.2 Cuotas y otras compras

Desafíos Competitivos



Los miembros no pueden beneficiarse de las cuotas de participación cobradas.

El Participante no deberá realizar ningún otro pago o compra a menos que este requisito esté incluido en los ***Términos y Condiciones del Desafío.***

Educación y recursos



Entrenamiento Norma de Desafíos Competitivos de Herbalife

Formación



Desafíos Competitivos

Hoja informativa

8.3 Límite de premios

Desafíos Competitivos



Si bien no hay límite en la duración de un desafío:

- Para los Desafíos de 21 días o más, el valor máximo del premio (monetario o no monetario) por persona no puede exceder los 500 €.

- Para los Desafíos de menos de 21 días, los ganadores solo pueden ser reconocidos y ser premiados con productos, consumibles o reconocimientos de Herbalife®.

Los anuncios no pueden promocionar el valor total de todos los premios (fondo total de premios) que se otorguen por encima de 10.000 € y debe incluir el valor del total del premio que se puede ganar individualmente.

Educación y recursos



Entrenamiento Norma de Desafíos Competitivos de Herbalife
Formación



Desafíos Competitivos
Hoja informativa

8.4 Ninguna Práctica no saludable

Desafíos Competitivos



Los desafíos deben

- Fomentar un entorno seguro y saludable que evite que los Participantes se involucren en prácticas insalubres e inseguras y deben permitirles lograr su objetivo respetando una transformación corporal equilibrada

- no tener objetivos que puedan perjudicar a los Participantes y se asegurarse de que los Participantes no participen en los Desafíos de manera irresponsable, en particular de una manera que pueda suponer una amenaza para la salud de un cliente.

- no ser promovido como una competencia mediante la cual los Participantes tienen como objetivo perder tanto peso, grasa corporal o ganar tanta masa muscular como sea posible y no pueden alentar a los Participantes a desafiar el límite de su cuerpo más allá de lo que se considera saludable.

Educación y recursos



Entrenamiento Norma de Desafíos Competitivos de Herbalife

Formación



Desafíos Competitivos

Hoja informativa

8.5 Términos y condiciones para el desafío

Desafíos Competitivos



Los Miembros deben proporcionar los ***Términos y Condiciones oficiales del Desafío*** a todos los Participantes, lo que incluye todas las condiciones o información aplicables relacionadas con la inscripción y participación en el Desafío y ponerlos a disposición antes o en el momento de la inscripción y durante todo el Desafío.

La edad mínima para participar en un Desafío es de 18 años.

Educación y recursos



Entrenamiento Norma de Desafíos Competitivos de Herbalife

Formación



Desafíos Competitivos

Hoja informativa

9 Negocios Internacionales



Lo Que Necesitas Saber

Actividades en países o territorios que aún no están abiertos

Exportación de Producto

Actividades en China

Países/Regiones y personas prohibidas

Educación y recursos



Lo Que Necesitas Saber - Actividades internacionales del negocio
Video



Negocios Internacionales
Hoja informativa



Actividades internacionales del negocio - Exportar productos
Video



Países/Regiones Prohibidas y Lista de la Oficina de Control de Activos Extranjeros
Aviso



Actividades de negocio - Actividades internacionales del negocio
Video



Patrocinio - Patrocinio internacional
Video

9.1 Actividades en países o territorios que aún no están abiertos

Negocios Internacionales



Los miembros no pueden participar en ninguna actividad comercial de Herbalife en ningún país que aún no haya sido inaugurado oficialmente.

Educación y recursos



Lo Que Necesitas Saber - Actividades internacionales del negocio
Video



Actividades internacionales del negocio - Exportar productos
Video



Actividades de negocio - Actividades internacionales del negocio
Video



Negocios Internacionales
Hoja informativa



Países/Regiones Prohibidas y Lista de la Oficina de Control de Activos Extranjeros
Aviso



Patrocinio - Patrocinio internacional
Video

9.2 Exportación de Producto

Negocios Internacionales



Los Miembros siempre deben cumplir con todas las normas y estándares de Herbalife, y todas las leyes y regulaciones aplicables, incluidas las relacionadas con el contenido del producto, el registro y las regulaciones del producto, el etiquetado del producto, las aduanas, los aranceles, los impuestos y la protección al consumidor y la publicidad en el país donde se venden los productos.

Sujeto a la ley aplicable y a las políticas de Herbalife, los Miembros pueden llevar consigo hasta 1.500 Puntos de Volumen de productos por mes para consumo personal mientras viajan.

Educación y recursos



Lo Que Necesitas Saber - Actividades internacionales del negocio
Video



Actividades internacionales del negocio - Exportar productos
Video



Actividades de negocio - Actividades internacionales del negocio
Video



Negocios Internacionales
Hoja informativa



Países/Regiones Prohibidas y Lista de la Oficina de Control de Activos Extranjeros
Aviso

9.3 Actividades en China

Negocios Internacionales



Solo los ciudadanos chinos pueden hacer negocios en China. Los miembros no pueden enviar o llevar productos Herbalife® a China, ni siquiera para consumo personal.

Educación y recursos



Lo Que Necesitas Saber - Actividades internacionales del negocio
Video



Actividades internacionales del negocio - Exportar productos
Video



Actividades de negocio - Actividades internacionales del negocio
Video



Negocios Internacionales
Hoja informativa



Países/Regiones Prohibidas y Lista de la Oficina de Control de Activos Extranjeros
Aviso

9.4 Países/Regiones y personas prohibidas

Negocios Internacionales



Los Miembros no pueden ser residentes ni realizar actividades comerciales de Herbalife dentro de un País/Regiones Prohibidas.

Un Miembro no puede llevar a cabo directa o indirectamente ninguna actividad comercial de Herbalife con una persona o entidad que el Miembro tenga razones para creer que:

i. es residente o hace el negocio en un país/región prohibida.
ii. pueda realizar ventas a individuos que residan en un país o región prohibida; o
iii. posea o controle una entidad cuyo control sea ejercido bien por una entidad con domicilio en un país/región prohibida o bien por una persona residente habitual en un país/región prohibida.
iv. incluida en la lista de Nacionales Especialmente Designados mantenida por la Oficina de Control de Activos Extranjeros del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos o cualquier persona, entidad u organización que sea propiedad o esté controlada por alguien que figure en la lista.

Educación y recursos



Lo Que Necesitas Saber - Actividades internacionales del negocio
Video



Negocios Internacionales
Hoja informativa



Actividades internacionales del negocio - Exportar productos
Video



Países/Regiones Prohibidas y Lista de la Oficina de Control de Activos Extranjeros
Aviso



Actividades de negocio - Actividades internacionales del negocio
Video

10 Conducta General



Lo Que Necesitas Saber

- Cumplimiento de todas las leyes y normas
- Presentaciones y comunicaciones veraces con Herbalife
- Mantener la reputación e imagen de Herbalife
- Conducta relativa a acoso, discriminación y conducta inapropiada
- Cooperar con las revisiones de Herbalife
- No comportamiento anti-competitivo
- Promociones de Juegos

Educación y recursos



[Guía rápida - Las normas y los porqués]
Hoja informativa



[Lo que Necesitas Saber – Operando Tu Negocio]
Video



[Las Normas y los Porqués]
Video



[Revisión del Negocio]
Hoja informativa

10.1 Cumplimiento de todas las leyes y normas

Conducta General



Los Miembros deben cumplir con todas las leyes y regulaciones nacionales y locales aplicables, incluidas las leyes de derechos humanos, laborales, de empleo y de salud y seguridad, así como las Normas de Herbalife, en cada mercado donde realicen su negocio de Herbalife y no deben alentar a otros a infringirlas.

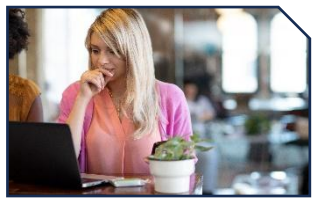
En caso de conflicto entre las Normas de Herbalife y la ley, prevalecerá la ley.

Los Miembros también deben cumplir los términos y condiciones de cualquier servicio de terceros que utilicen para llevar a cabo su negocio de Herbalife.

Educación y recursos



Cumplir con la ley
Hoja informativa



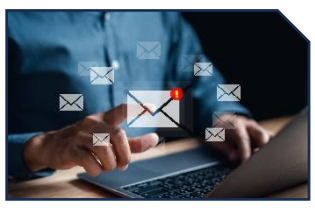
Guía rápida - Las normas y los porqués
Hoja informativa



Información Fiscal
Hoja informativa



Las Normas y los Porqués
Video



Lo que debes y no debes hacer para el éxito del Marketing a través de correo electrónico
Hoja informativa



Lo que Necesitas Saber – Operando Tu Negocio
Video

10.2 Presentaciones y comunicaciones veraces con Herbalife

Conducta General



Toda la información proporcionada a Herbalife debe ser verdadera, completa y oportuna, incluyendo la Solicitud, formularios, recibos, información de contacto y pedidos.

Educación y recursos



Lo Que Necesitas Saber – Convertirse en Miembro
Video



Operando Tu Negocio - Prácticas de Negocio Apropiadas
Video

10.3 Mantener la reputación e imagen de Herbalife

Conducta General

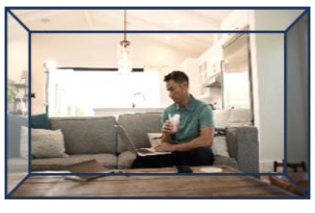


Los miembros no deben dañar la reputación, la imagen, los productos, la propiedad intelectual o la buena voluntad de Herbalife.

Educación y recursos



Lo que Necesitas Saber – Operando Tu Negocio
Video



Operando Tu Negocio - Los Miembros Son Trabajadores por Cuenta Propia
Video



Operando Tu Negocio - Herbalife Apoya la Igualdad de Oportunidades
Video



Uso de la Marca y Publicidad - Propiedad intelectual
Video



Uso de la Marca y Publicidad - Propiedad intelectual – Mark Hughes
Video

10.4 Conducta relativa a acoso, discriminación y conducta inapropiada

Conducta General



Herbalife prohíbe el acoso, la discriminación ilegal y la conducta inapropiada.

Educación y recursos



Lo que Necesitas Saber – Operando Tu Negocio

Video



Operando Tu Negocio - Herbalife Apoya la Igualdad de Oportunidades

Video

10.5 Cooperar con las revisiones de Herbalife

Conducta General



Se requiere que los miembros cooperen con las revisiones de Herbalife.

Educación y recursos



Revisión del Negocio
Hoja informativa



Lo que Necesitas Saber – Operando Tu Negocio
Video

10.6 No comportamiento anti-competitivo

Conducta General



Los miembros son propietarios de negocios independientes y no deben formar acuerdos con otros miembros con respecto a:

- El precio al que venden los productos Herbalife®.
- Territorios en los que venden.
- Métodos de distribución; o
- Asignación de Clientes, Clientes Preferentes o Miembros.

10.7 Promociones de Juegos

Conducta General



Los miembros no pueden organizar loterías o rifas en relación con su negocio Herbalife. Otras promociones de juegos, como desafíos de pérdida de peso, desafíos de transformación corporal, promociones de ventas organizacionales, maratones y sorteos, pueden ser permitidas siempre que cumplan con las *Pautas de Desafíos y Promociones de Juegos*.

Educación y recursos



Entrenamiento Norma de Desafíos Competitivos de Herbalife

Formación



Desafíos Competitivos

Hoja informativa

11 Administrativo



Lo Que Necesitas Saber

Elegibilidad de la Membresía	Transferencia de la Membresía	Separación, Divorcio y Disolución de la relación de pareja
Herencia	Renuncia	Ventas a los consumidores
Pagos y ajustes	Mantenimiento de las líneas de Patrocinio	Procedimientos Disciplinarios
Disposiciones legales adicionales	Privacidad y Protección de datos	Definiciones

Educación y recursos



Volumen no reconocido
Aviso



RGPD en pocas palabras: Su Guía práctica
Guía



Ley General de Protección de Datos
Página web



RGPD – Video de Formación
Video

11.1 Elegibilidad de la Membresía

Administrativo

11.1.1 Edad mínima para la Membresía

Una persona debe tener al menos 18 años para solicitar la Membresía o participar en el negocio de otro Miembro.*

**La edad mínima requerida difiere entre países. Si desea consultar los requisitos de edad de otros países, póngase en contacto con el Servicio de Atención a los Miembros.*

11.1.2 Normas especiales para solicitantes de 16 a 17 años

Un menor de edad que tenga al menos 16 años que viva y se proponga realizar negocios en España puede presentar una Solicitud y Acuerdo de Membresía, acompañada de un Formulario de Garantía para Menores. El formulario de Garantía firmado por el padre o tutor legal del menor es un acuerdo de que (1) el padre o tutor legal del menor acepta la responsabilidad por las acciones del menor y (2) no participará en la operación de la Membresía del menor si el padre o tutor legal del menor actualmente opera o participa en la operación de una Membresía Herbalife.

11.1.3 Reconocimiento del cónyuge o pareja

Un Miembro puede incluir a su cónyuge o pareja de larga duración en su registro de membresía para apoyarles en el negocio y con fines de reconocimiento.*

Los Miembros deben informar a su cónyuge o pareja de que han proporcionado esta información a Herbalife y deben referirlos a la Política de Privacidad de Herbalife para obtener más información.

El Miembro seguirá siendo registrado como titular. Sin embargo, en el caso de que el Miembro se separe de su cónyuge o pareja de larga duración, la propiedad o titularidad de la membresía puede verse afectada. **

* *Como ejemplo, el reconocimiento permite la asistencia a eventos de Herbalife, el reconocimiento de nuevos negocios y los logros del Plan de Marketing.*

** *En el caso de una separación/divorcio o disolución de la relación de pareja en la que se disputa un aspecto legal y/o financiero de la membresía, el hecho de que el cónyuge o pareja se agregue o no a la cuenta, puede afectar la decisión del tribunal local.*

11.2 Transferencia de la Membresía

Administrativo

11.2.1 Cesión venta o transferencia de la Membresía

No se permite la cesión, venta o transferencia de ningún derecho o interés en una Membresía sin consentimiento previo por escrito de Herbalife a su plena y exclusiva discreción.

Un Miembro no puede transferir una Membresía para eludir las Normas o la ley. Si Herbalife tuviere conocimiento de que el ex Miembro (Cedente) y/o el receptor, cónyuge o pareja ha incurrido en una conducta o actividad que incumpla las Normas después de la concesión de la solicitud de transferencia, Herbalife podrá aplicar sanciones a la Membresía transferida.

11.2.2 Solo puede venderse, asignarse o transferirse a una persona que no sea Miembro

Una Membresía solo puede ser vendida, asignada o transferida a una persona que no sea un Miembro, excepto según lo permitido por la Norma de Herencia. Herbalife no considerará una solicitud de transferencia si el Miembro propuesto (Cesionario) no ha cumplido con los requisitos del período de inactividad (ver Norma del Período de Inactividad).

11.2.3 Nivel y ventajas

Los logros de un Miembro son personales, y si se aprueba una venta, cesión o transferencia, el estado y los beneficios alcanzados por el Miembro no pueden transferirse con la Membresía. Es posible que se requiera que el cesionario cumpla con todos los requisitos de estatus y ganancias después de que se realice la asignación o transferencia. Esto incluye el estatus de Supervisor, el estatus del Equipo TAB, las calificaciones de vacaciones o cualquier otro derecho del Miembro individual.

11.2.4 Responsabilidad posterior a la transferencia

Después de la transferencia de la Membresía:

- El Cesionario será responsable ante Herbalife por todas y cada una de las violaciones de las Normas cometidas por o en nombre del Cedente en relación con la Membresía.

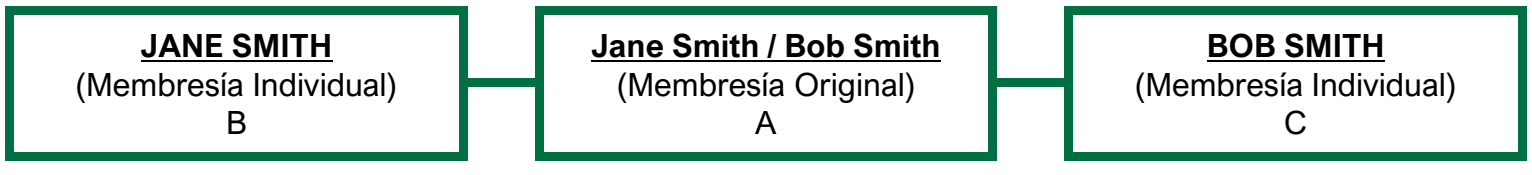
- Durante un período de seis meses a partir de la fecha de entrada en vigor de la transferencia, los actos del Cedente y/o del cónyuge o pareja de hecho del Cedente que violarían las Normas si el Cedente siguiera siendo Miembro, se tratarán como si las violaciones fueran una violación del Cesionario.

11.3 Separación, Divorcio y Disolución de la relación de pareja

Administrativo

11.3.1 Creación de una nueva membresía

Si el cónyuge o Pareja de un Miembro desea continuar en el negocio de Herbalife durante el proceso de divorcio o inmediatamente después de un divorcio, o la disolución de una relación de Pareja, el Miembro y el cónyuge / Pareja deben crear una nueva Membresía separada bajo el Patrocinador del Miembro original. Herbalife desactivará los privilegios de compra de la Membresía original y acreditará cada nueva Membresía separada con la actividad comercial de la Membresía original a través de una "Asociación". (Véase Divorcio y Disolución de una Relación de Pareja y el Plan de Marketing y Ventas de Herbalife) Cada Miembro debe usar el número de identificación en su negocio.



La Membresía original y su línea descendente no se pueden dividir entre el Miembro y el excónyuge / Pareja. Por ejemplo, no pueden "dividir" la Membresía, dando a cada persona un 50% de propiedad.

Herbalife debe recibir los siguientes documentos para crear una nueva Membresía:

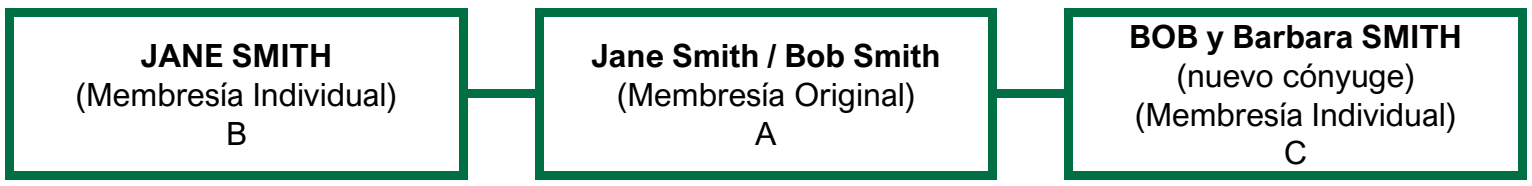
De una pareja que se divorcia

- Un formulario de Solicitud y acuerdo de Membresía nuevamente cumplimentado y firmado, patrocinado por el Patrocinador de la Membresía original.
- formulario de divorcio y separación firmado y notarizado.
- Copia de la solicitud de disolución, convenio regulador, acuerdo de disolución de gananciales o sentencia firme de divorcio.
- Un formulario para el Bono de producción del Equipo TAB nuevamente cumplimentado y firmado, que contenga el número de ID de la Membresía individual (sólo para Membresías del nivel del Equipo TAB).

Por parte de los miembros de la pareja disuelta

- Un formulario de Solicitud y acuerdo de Membresía nuevamente cumplimentado y firmado, patrocinado por el Patrocinador de la Membresía original.
- Un formulario de disolución de relación de pareja estable firmado y notarizado, presentado por ambas partes. (Si ambas partes no aportan el formulario de disolución de relación de pareja estable firmado y notarizado, se requerirá una orden judicial que indique que la relación ha terminado).
- Un formulario para el Bono de producción del Equipo TAB nuevamente cumplimentado y firmado, que contenga el número de ID de la Membresía individual (sólo para Membresías del nivel del Equipo TAB).

Si un Miembro vuelve a casarse o designa una nueva pareja, el cónyuge o la pareja de esa persona podrán ser añadidos a la Membresía individual del Miembro para apoyar al Miembro en su negocio y a efectos de reconocimientos.



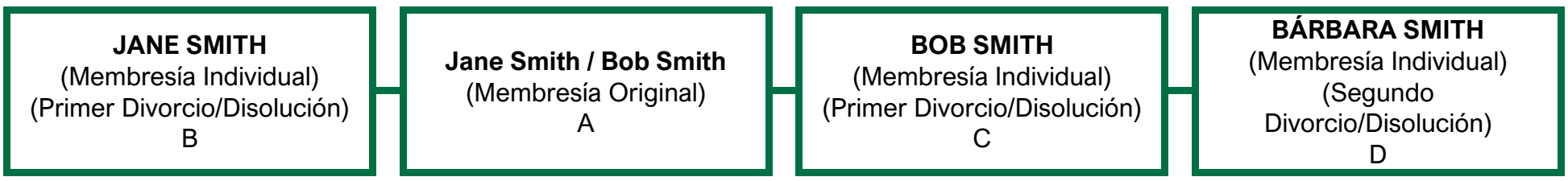
Separación, Divorcio y Disolución de la relación de pareja (cont.)

Administrativo

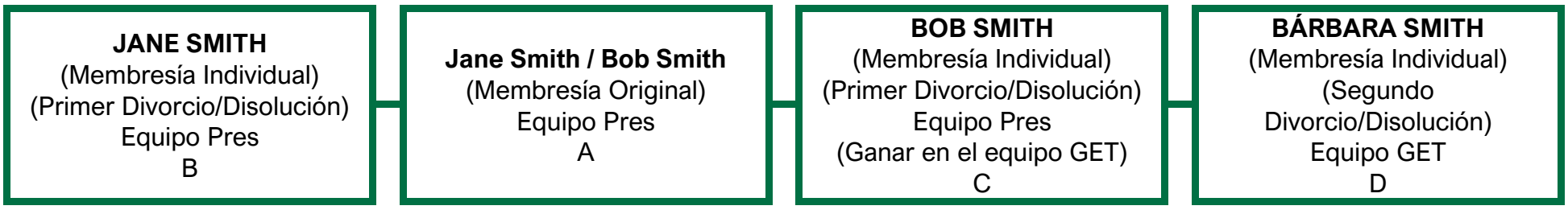
Creación de una nueva Membresía (cont.)

Más de una Disolución o Divorcio:
Herbalife solo asociará un conjunto de Membresías disueltas o divorciadas. En caso de más de un Divorcio o Disolución de la Relación de Pareja, la Pareja disuelta o el Cónyuge divorciado pueden crear una Membresía separada, pero la Membresía no tendrá asociación.

Por ejemplo, si Bob y Barbara se divorcian, Barbara puede comenzar una nueva Membresía separada ("D") bajo la Membresía del Patrocinador original, pero no se asociará a la Membresía de Bob ("C").



El nivel dentro del Plan de Marketing y Ventas de Membresía de Bárbara ("D") será establecido basado en la actividad de negocio conseguida bajo la Membresía ("C"). Por ejemplo, si la actividad del negocio de la Membresía ("C") está ganando como Equipo GET, por lo tanto la nueva Membresía de Barbara ("D") será creada al nivel de Equipo GET.



Separación, Divorcio y Disolución de la relación de pareja (cont.)

Administrativo

11.3.2 Solicitud de modificación de la Membresía original

Herbalife aceptará solicitudes para realizar cambios a la Membresía original. Todas las solicitudes deben ser firmadas por ambas partes, a menos que Herbalife reciba una copia certificada de la sentencia final de divorcio de la corte.

Retirada del nombre de un cónyuge o pareja: Herbalife debe recibir una Solicitud de Exclusión de Cónyuge cumplimentada, o un Formulario de Solicitud de Exclusión de Pareja para eliminar el nombre de un cónyuge o Pareja del registro de Membresía.

Pagos: Herbalife debe recibir formulario de Solicitud de pago para efectuar cambios en los pagos. Las solicitudes subsiguientes deberán ser firmadas y notarizadas por ambas partes. Los registros de ingresos correspondientes a la Membresía original estarán disponibles en MyHerbalife.com cuando inicie sesión con el número de identificación de Herbalife de la Membresía original.

Transferencias: Herbalife debe recibir un formulario de divorcio y separación, o un formulario de disolución de pareja cumplimentado, para transferir una Membresía a una persona que no sea el Miembro excónyuge o ex pareja.

Si la Membresía transferida está vinculada a otra Membresía como consecuencia de un divorcio previo, la Membresía transferida dejará de estar vinculada a esa Membresía.

Si un Miembro transfiere una Membresía y decide crear una nueva Membresía:

- la nueva Membresía deberá funcionar de forma independiente de la original.
- el progreso conseguido dentro del Plan de marketing y ventas, los Royalties, los Bonos de producción y otras ganancias se basarán exclusivamente en los logros de la nueva Membresía.

Para que Herbalife acepte la nueva solicitud:

- El Miembro debe presentar su solicitud en el plazo de un año a partir de la transferencia si es Supervisor o inferior, o en el plazo de dos años a partir de la transferencia si es Equipo Mundial o superior.
- El Patrocinador de la Membresía original debe patrocinar la nueva Membresía.
- El estado de la nueva Membresía será igual al estado de la original en el momento de la transferencia.

Separación, Divorcio y Disolución de la relación de pareja (cont.)

Administrativo

11.3.3 Incorporarse al Negocio bajo un patrocinador distinto / Participar en otra Membresía

Para incorporarse bajo un Patrocinador diferente, el Miembro, cónyuge o Pareja debe proporcionar a Herbalife los siguientes documentos requeridos: *

Por parte de la pareja divorciada

- Un formulario de Solicitud y acuerdo de Membresía nuevamente cumplimentado y firmado.
- Formulario de divorcio y separación firmado y notarizado.
- Copia de la Petición de Disolución, Acuerdo de Conciliación o sentencia final de divorcio, o documentación de un tribunal que declare una determinación provisional de que la comunidad conyugal ha terminado.

Por parte de los miembros de la pareja disuelta

- Un formulario de Solicitud y acuerdo de Membresía nuevamente cumplimentado y firmado.
- Un formulario de disolución de relación de pareja estable firmado y notarizado, presentado por ambas partes. (Si ambas partes no aportan el formulario de disolución de relación de pareja estable firmado y notarizado, se requerirá una orden judicial que indique que la relación ha terminado).

Además, el Miembro o cónyuge o Pareja debe cumplir con el Período de Inactividad. El Período de Inactividad se determinará según lo establecido en la Norma del Período de Inactividad o por la fecha de expedición del documento judicial recibido, la más tardía de ambas opciones.

Nota: La creación de una nueva Membresía bajo otro Patrocinador requiere la compra de un HMP y el nivel de privilegios de compra comenzará con un descuento del 25% y sin asociación alguna con la Membresía original.

* *Los formularios y las solicitudes están disponibles a través del Servicio de Atención a los Miembros.*

Separación, Divorcio y Disolución de la relación de pareja (cont.)

Administrativo

11.3.4 Divorcio y Disolución de la Relación de Pareja y el Plan de Marketing y Ventas de Herbalife

Volumen total: Las Membresías individuales recibirán crédito de Puntos de Volumen de la Membresía original para combinar con sus propios Puntos de Volumen ("Asociación"). Esto determinará la elegibilidad para recibir de Royalties, calificaciones, recalificaciones y/o Bonos de Producción.

En cuanto al derecho a obtener un porcentaje de Royalties, la Membresía original combinará su volumen con cada una de las Membresías individuales, más su propio volumen.

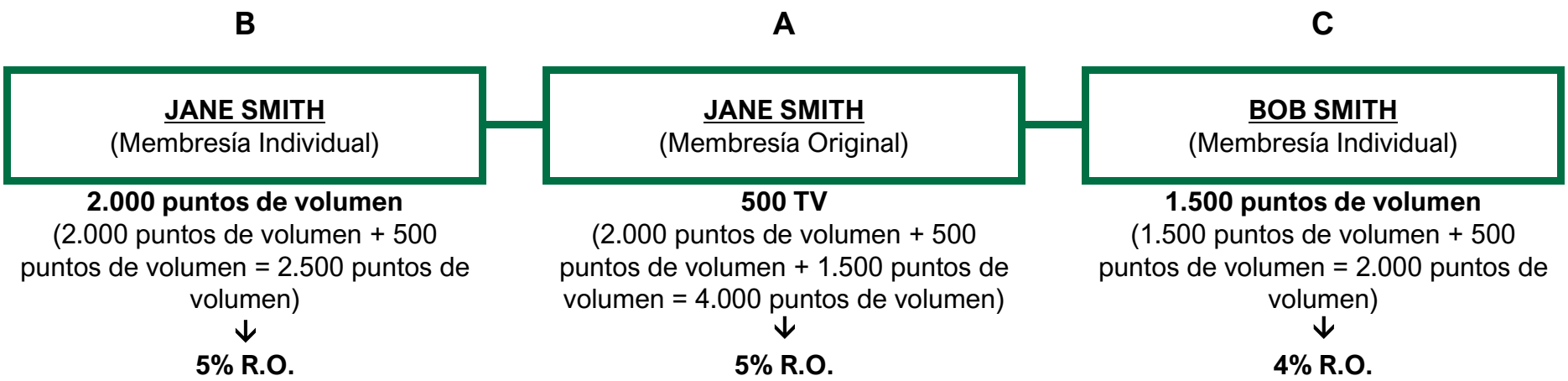
El derecho a ganar Bonos de producción para la Membresía original se determinará en función de los logros de la Membresía individual de mayor nivel.

Ejemplo:

Puntos de volumen

El volumen para B y C será el siguiente:

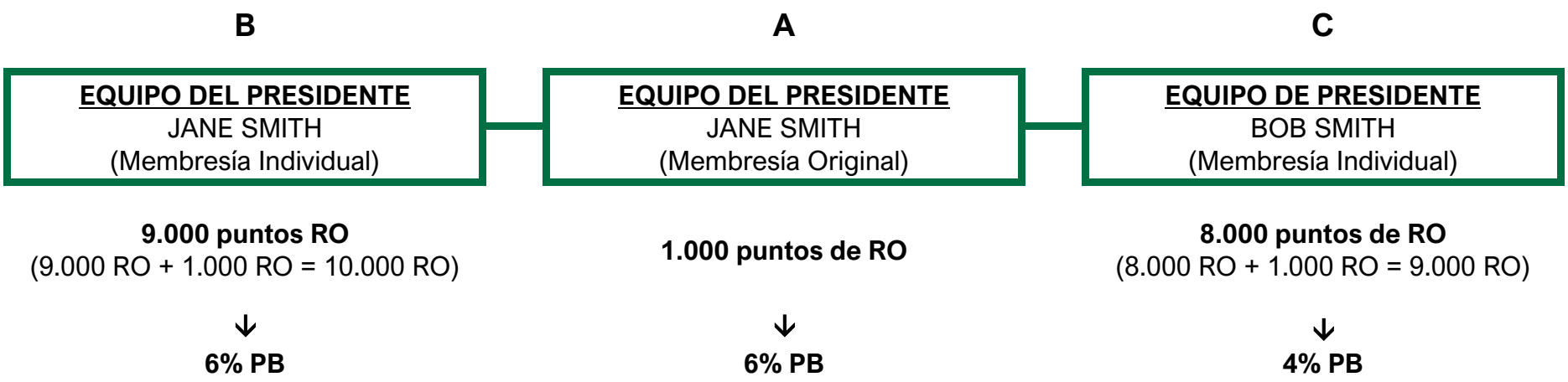
B + A y C + A



Puntos de Royalties

Los Puntos de Royalties destinados a los Bonos de Producción se combinan de la siguiente manera:

B + A y C + A



Separación, Divorcio y Disolución de la relación de pareja (cont.)

Administrativo

Divorcio y disolución de relación de pareja y el Plan de Marketing y Ventas de Herbalife (cont.)

Requisitos: Cada Membresía individual debe cumplir con todos los requisitos aplicables para obtener royalties.

Cada Membresía debe acumular el volumen necesario para cumplir los requisitos de Volumen de Equiparación para los miembros de su propia línea descendente que califiquen al nivel de Supervisor. Los privilegios de compra de la Membresía original serán otorgados temporalmente con el fin de ajustarse a cualquier requisito de Volumen de Equiparación para los miembros de su línea descendente que califiquen.

Reconocimiento: Cada Membresía recibirá el reconocimiento adecuado por sus propios logros en el marco del Plan de marketing y ventas. La Membresía original no recibirá reconocimiento alguno. Si la Membresía original y una Membresía individual alcanzan el nivel de Equipo del Presidente, sólo se otorgará un diamante al miembro del Equipo del Presidente en línea ascendente que se ajuste al criterio de asignación de diamantes para Membresías que no estén en proceso de divorcio o de disolución de la relación de pareja de larga duración. Si la Membresía individual califica para un diamante, sólo esa Membresía avanzará con el/los niveles(es) que conllevan diamantes.

Eventos: Las Normas relativas a la asistencia a eventos son específicas para cada evento y pueden variar. En los materiales del evento encontrará información sobre alojamiento, entradas, transporte y otros detalles sobre el evento.

11.4 Herencia*

Administrativo

La Membresía de un Miembro fallecido puede ser transferida a un heredero, sujeto a las leyes aplicables, las Normas y la aprobación de Herbalife, que no se denegará sin cause justificada. **

El Miembro puede poseer y operar un máximo de tres Membresías: la propia del Miembro, más hasta otras dos adquiridas por herencia. Una Membresía heredada puede transferirse directamente al heredero individual o, en el caso de una Membresía que sea de nivel de Equipo TAB, a una Corporación*** propiedad del heredero.****

No se aplicará Período de Inactividad (como se especifica en la *Norma de Período de Inactividad*) para una Membresía heredada.

El heredero debe proporcionar toda la documentación solicitada por Herbalife a su entera y única discreción.

Las solicitudes para cancelar la Membresía de un difunto deben hacerse directamente al departamento de Atención a los Miembros.

** Para la planificación patrimonial y la herencia, el Programa de Continuación de Negocio está disponible para ayudar con la continuidad de su Membresía. Comuníquese con Atención a los Miembros para obtener más información o consulte el documento Membresía de Herbalife - Planificación anticipada disponible en MyHerbalife.com.*

*** El Formulario de Declaración de Transferencia de Fallecido está disponible en el departamento de Atención a los Miembros.*

Si está disponible en el mercado de herederos.

Las Membresías heredadas se considerarán entidades aparte, cada una obligada a cumplir con las actividades comerciales, el volumen de ventas y las condiciones de compensación según lo descrito en el Plan de marketing y ventas de Herbalife, con la excepción de los logros de volumen durante toda la vida (lifetime volume), que permiten la combinación del Volumen total del propio del heredero con el Volumen total de la Membresía heredada. El heredero será responsable del pago de tasas, multas (si proceden) y suscripciones para cada Membresía ejercida, lo cual incluye la Cuota y los Bizworks (según corresponda).

11.5 Renuncia

Administrativo

Un Miembro puede renunciar a una Membresía presentando una solicitud de renuncia a través del Centro de Servicio Online en MyHerbalife.com, o enviando una carta firmada a Herbalife. La renuncia se hace efectiva cuando Herbalife la recibe y la acepta.

11.6 Ventas a los consumidores

Administrativo

Herbalife es una compañía de venta directa, cuyos contratistas independientes (Miembros) venden productos Herbalife® directamente a los clientes y les brindan orientación sobre el producto y apoyo social.

11.7 Pagos y ajustes

Administrativo

Con el fin de calificar para recibir cada mes Royalties, Bonos de producción u otras bonificaciones ofrecidas por Herbalife, los Miembros de Herbalife deben cumplir con la producción de las ventas y los requisitos de puntos que se definen con exactitud en el Plan de marketing y ventas y en otras publicaciones y materiales.

11.8 Mantenimiento de las líneas de Patrocinio

Administrativo

La relación Patrocinador/Miembro es la base del Plan de Marketing y Ventas. Estas Normas protegen a ambas partes, incluida la salvaguarda de los derechos de patrocinio. Los miembros patrocinadores invierten una cantidad considerable de tiempo, energía, liderazgo y formación para dar apoyo a su línea descendente. Los cambios de patrocinio son perjudiciales para la integridad del negocio de Herbalife y se desaconsejan. Solo en raras ocasiones se permiten cambios de Patrocinio, y siempre a la sola y absoluta discreción de Herbalife.

11.8.1 Corrección de patrocinio

Un Miembro que desee solicitar una corrección de Patrocinio debe completar y enviar un Formulario de "Cambio de Solicitud de Patrocinio"*, un Formulario de " Consentimiento de cambio de Patrocinio" del Patrocinador actual y una carta de aceptación del Patrocinador propuesto. Todos los documentos deben ser notarizados.

Las solicitudes de correcciones de patrocinio solo se considerarán si se cumplen todas las siguientes circunstancias:

- Los datos de patrocinio proporcionados en la Solicitud de Membresía eran erróneos;
- La solicitud se realiza dentro de los 90 días posteriores a la aceptación del Solicitud de Membresía actual por parte de Herbalife;
- El Patrocinador actual y el propuesto están en la misma línea;
- La membresía actual no ha alcanzado el nivel de Supervisor;
- El Miembro que presenta la solicitud no ha patrocinado todavía a ningún otro Miembro.

** Los Formularios de Solicitud de Cambio de Patrocinio y Consentimiento de Cambio de Patrocinio requeridos se pueden obtener en el Departamento de Atención a los Miembros. Estos formularios y toda la documentación especificada deben enviarse al Departamento de Atención a los Miembros para que Herbalife considere la solicitud.*
En lugar de la notarización, cada Miembro puede enviar sus formularios completados y firmados individualmente por correo electrónico a recordsspain@herbalife.com, utilizando la dirección de correo electrónico registrada en los archivos de Herbalife. Para Vietnam, todos los formularios de solicitud deben estar notariados. No se aceptarán envíos por correo electrónico sin certificación notarial.

11.8.2 Solicitud de cambio de patrocinio

A fin de proteger la integridad de la línea, lo cual constituye un principio fundamental del marketing multinivel, Herbalife desalienta el cambio de Patrocinio y sólo lo aprobará en las circunstancias más excepcionales.

Un Miembro solo puede solicitar un cambio de Patrocinio dentro de la organización de su Equipo Presidente ascendente.

Un Miembro que desee solicitar un cambio de Patrocinio debe consultar primero con su línea ascendente para discutir y revisar las circunstancias. Si el Miembro desea continuar con la solicitud, debe completar y enviar el "Formulario de Cambio de Patrocinio" notarizado, junto con el "Formulario de Consentimiento de Cambio de Patrocinio" notarizado, del Patrocinador actual, y todos los Miembros que ganen Royalties y Bonos de producción en la línea ascendente hasta (e inclusive) el miembro activo del Equipo del Presidente que gane un Bono de producción del 7%. Además, Herbalife debe recibir un "Formulario de "Aceptación de Cambio de Patrocinador" notarizado, del patrocinador propuesto.

Si ambos, el patrocinador actual y el propuesto, comparten el mismo patrocinador ascendente, y cada uno está al mismo nivel de estatus y ganancias dentro del Plan de Marketing y Ventas, el Miembro solicitando el cambio solo necesita obtener un "Formulario de Consentimiento de Cambio de Patrocinio" notarizado del patrocinador actual, y un "Formulario de Aceptación de Cambio de Patrocinio" notarizado, del patrocinador propuesto.

Si Herbalife aprueba el cambio, no se permitirá al Miembro que lo solicita mantener los Miembros de línea descendente y a los Clientes Preferentees.

Si la solicitud de un cambio de patrocinio es denegada, el Miembro puede renunciar a su Membresía y cumplir con el Período de Inactividad antes solicitar una Membresía de Herbalife bajo un Patrocinador diferente. (Véase *Norma del período de inactividad*).

** Los Formularios de Solicitud de Cambio de Patrocinio y Consentimiento de Cambio de Patrocinio requeridos se pueden obtener en el Departamento de Atención a los Miembros. Estos formularios y toda la documentación especificada deben enviarse al Departamento de Atención a los Miembros para que Herbalife considere la solicitud.*
En lugar de la notarización, cada Miembro puede enviar sus formularios completados y firmados individualmente por correo electrónico a recordsspain@herbalife.com, utilizando la dirección de correo electrónico registrada en los archivos de Herbalife. Para Vietnam, todos los formularios de solicitud deben estar notariados. No se aceptarán envíos por correo electrónico sin certificación notarial.

11.9 Procedimientos Disciplinarios

Administrativo

Las Normas protegen la oportunidad y la marca de Herbalife. Las infracciones pueden influir negativamente en la opinión de los organismos reguladores, los medios de comunicación y la opinión pública acerca de Herbalife, sus productos y sus Miembros de Herbalife. Si bien muchas infracciones de las Normas pueden ser resueltas educando a los Miembros acerca de las Normas y prácticas de negocio, hay casos en que las infracciones de las Normas son merecedoras de sanciones más graves.

Alentamos encarecidamente a los Miembros de Herbalife a informar inmediatamente de las presuntas infracciones de las Normas de Herbalife, para proteger la buena imagen y reputación de Herbalife y de los Miembros de Herbalife. Por regla general, Herbalife sólo intervendrá ante las denuncias presentadas en el plazo de un año desde el momento en que el Miembro tuvo o debería de haber tenido conocimiento de la infracción, pero se reserva el derecho a realizar una investigación en cualquier momento.*

* *La aplicación de las Normas por parte de Herbalife no creará la responsabilidad de pagar una compensación por pérdida de ganancias, fondo de comercio o cualquier daño consecuente.*

11.9.1 Procedimiento de queja

Los miembros deben reportar las presuntas violaciones a Herbalife en MyHerbalife.com a través del Soporte en Línea. La información requerida incluye la naturaleza de la queja y los detalles que respaldan las acusaciones *

Los Miembros no pueden disuadir a un cliente o Miembro de presentar una queja o tomar represalias de ninguna manera.

* *Los detalles incluyen nombres, direcciones y números de teléfono de las personas involucradas, así como fechas, horas, lugares, etc.*

11.9.2 Investigación

Si Herbalife determina, a su entera y absoluta discreción, que hay suficiente información para respaldar la alegación, un representante de Herbalife se pondrá en contacto con el Miembro que es objeto de la queja para permitir que el Miembro de una respuesta.

En determinadas circunstancias, puede ser necesario imponer restricciones a una Membresía mientras está en proceso una investigación. Estas restricciones pueden incluir la prohibición de asistir a eventos de Herbalife y la suspensión o denegación de:

- Los privilegios de compra
- Pago de Royalties.
- Pago del Bono de Producción del Equipo TAB.
- Premios o ventajas (es decir, vacaciones, pines, etc.)
- La intervención como orador en Seminarios de formación u otras reuniones patrocinadas por Herbalife.
- Titulaciones que puedan estar en curso.
- El derecho a presentarse como Miembro.

Educación y recursos



MPC - Nosotros Marcamos La Diferencia

Video



MPC - Nosotros Marcamos La Diferencia

Hoja informativa

Procedimientos Disciplinarios (cont.)

Administrativo

11.9.3 Sanciones

Las infracciones de las Normas pueden causar problemas legales o regulatorios para Herbalife y poner en peligro el negocio para todos los Miembros de Herbalife. Por este motivo, las sanciones pueden ser considerables. Herbalife tendrá plena y exclusiva discreción para determinar la sanción que corresponda según la naturaleza de la infracción y la consecuencia que haya resultado o podría haber tenido; la sanción puede consistir en:

- Suspensión de todos los derechos y privilegios del miembro.
- Sanciones económicas
- Obligación de reembolsar los honorarios legales de Herbalife.
- Prohibición de asistir o hablar en eventos patrocinados por Herbalife.
- Inhabilitación de la participación en el Bono Anual Mark Hughes.
- Inhabilitación de la participación en el programa de Bonos de Producción.
- Pérdida permanente de la línea.
- Ajustes de volumen y ganancias*, y/o
- Terminación de la Membresía (consulte "*Rescisión o Eliminación de una Membresía*" a continuación).

Si Herbalife concluye que otros Miembros de Herbalife ayudaron, alentaron o participaron en las infracciones, entonces Herbalife también puede responsabilizar a dichos Miembros de Herbalife por las infracciones.

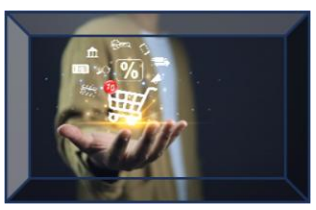
Herbalife se reserva el derecho de publicar el nombre del Miembro infractor, los hechos y circunstancias de la infracción, y las sanciones.

** Los ajustes de volumen y ganancias también incluyen medidas correctivas para resolver la manipulación del plan de ventas y marketing y la prohibición de ventas en sitios de subastas y de mercados en línea de terceros.*

Educación y recursos



Volumen no reconocido
Aviso



Venta De Productos Herbalife – Sitios de Terceros
Video



Prohibición de ventas en Sitios de subastas & Plataformas online de terceros
Formación



Sé la diferencia que marca el Miembro - Manipulación del Plan de Marketing
Video



Tienda Online del Distribution
Aviso

11.9.4 Solicitudes de reconsideración (no relacionadas con terminaciones)

Se permite a los Miembros de Herbalife presentar a Herbalife una solicitud de reconsideración de una decisión en el plazo de 7 días hábiles a partir de la fecha de la decisión. Al solicitar la reconsideración, el Miembro podrá presentar información adicional que crea que deba tenerse en cuenta, así como explicar por qué no aportó dicha información durante la investigación. Si no se presenta la solicitud de reconsideración en un plazo de 7 días, se denegará la solicitud, aunque Herbalife se reserva el derecho de considerar la información presentada más allá del período de 7 días a su plena y exclusiva discreción

Procedimientos Disciplinarios (cont.)

Administrativo

11.9.5 Terminación de la Membresía

Herbalife puede, a su plena y exclusiva discreción, terminar una Membresía si un Miembro infringe las Normas.*

La terminación es efectiva desde la fecha indicada en la notificación escrita por Herbalife al Miembro. Una vez terminada la Membresía, el Miembro no podrá reclamar nada a Herbalife como resultado de la terminación.

Un Miembro terminado** ya no podrá:

- llevar a cabo su negocio como Miembro;
- presentarse como Miembro;
- usar el nombre comercial, logo, marca y cualquier otra propiedad intelectual de Herbalife; y
- asistir a entrenamientos de Herbalife, reuniones, eventos sociales, incluso como cónyuge o invitado de un Miembro.

Si un Miembro ha infringido las Normas, Herbalife puede negarse a aceptar el pago de la Cuota Anual, en cuyo caso se cancelará la Membresía y Herbalife reembolsará el pago de la Cuota Anual.

** Terminación significa la cancelación completa de una Membresía y la revocación del derecho del Miembro a realizar el negocio Herbalife. Esto incluye la cancelación del derecho del Miembro a recibir ingresos adicionales de la Membresía.*

*** Estas prohibiciones también se aplican a los Miembros que renuncian o abandonan el negocio Herbalife mientras se les investiga por posibles infracciones de las Normas.*

11.9.6 Apelación de una terminación

Se permite a los Miembros apelar una decisión de terminación en el plazo de 15 días a partir de la fecha de la decisión. Al solicitar la apelación, el Miembro podrá presentar información adicional que crea que deba tenerse en cuenta, así como explicar por qué no aportó dicha información durante la investigación. Si no se presenta la solicitud de apelación en el plazo de 15 días, se denegará la solicitud; sin embargo, Herbalife se reserva el derecho a examinar pruebas presentadas fuera del plazo de 15 días a su plena y exclusiva discreción.

La apelación será revisada por un comité compuesto por un representante nombrado por cada uno de los siguientes departamentos: Departamento de Ventas, Departamento de Atención a los Miembros de Herbalife y Departamento Legal ("Comité de revisión"). Si así lo decide la mayoría de los componentes del Comité de revisión, se ratificará la decisión o bien se restaurará la Membresía o bien se recomendará una sanción alternativa para las presuntas infracciones. Al revisar una decisión de terminación, el Comité de revisión examinará si la presunta infracción fue material.

Esta decisión no conllevará la responsabilidad de pagar una indemnización por lucro cesante o daños a la imagen pública.

11.10 Disposiciones legales adicionales

Administrativo

Las referencias hechas a continuación a "Acuerdo" significan la aplicación y toda la relación contractual entre el Miembro y Herbalife.

11.10.1 Daños

En la máxima medida permitida por la ley aplicable, ni Herbalife ni los Miembros de Herbalife serán responsables ante la otra parte por daños indirectos fortuitos, consiguientes especiales, de cualquier tipo, lo cual incluye, incluyendo sin limitación cualquier pérdida de imagen pública, oportunidades de negocios, tratos, beneficios o ingresos, bajo cualquier ley o teoría legal o equitativa, e independientemente de si la posibilidad de tales daños es conocida por cualquiera de las partes.

11.10.2 Dispensa/renuncia y demora

Herbalife puede gestionar las infracciones de las Normas u otros incumplimientos de cualquier acuerdo con cualquier Miembro a su plena y exclusiva discreción. Ninguna falla, negativa o negligencia por parte de Herbalife en el ejercicio de cualquier derecho, poder u opción bajo el Acuerdo constituirá una renuncia a las disposiciones o una renuncia por parte de Herbalife a sus derechos en cualquier momento bajo el Acuerdo.

11.10.3 Gravedad

Si se determina que alguna disposición del Acuerdo es inválida, ilegal o inaplicable en algún aspecto, se separará del Acuerdo y no tendrá ningún efecto sobre el resto del Acuerdo, que permanecerá en pleno vigor y efecto. Además, se agregará automáticamente como parte del Acuerdo una disposición lo más similar posible a la disposición eliminada que sería legal, válida y ejecutable.

11.10.4 Elección de jurisdicción y fuero

Toda controversia que surja de la relación entre Herbalife y los Miembros de Herbalife se regirá por las leyes de España sin la aplicación del concepto de conflicto de principios jurídicos.

Toda controversia de este tipo será resuelta exclusivamente mediante procedimiento judicial ante el tribunal competente en España.

11.10.5 Indemnización

El Miembro indemnizará, defenderá y eximirá a Herbalife de cualquier demanda, acción, demanda, enjuiciamiento o reclamación, incluidos todos los costos o responsabilidades y daños, relacionados con o que surjan del incumplimiento del Acuerdo por parte del Miembro o de la conducta del negocio Herbalife del Miembro. Herbalife podrá, entre otras cosas, compensar los importes que adeude al Miembro para satisfacer cualquier obligación que surja bajo esta indemnización.

11.10.6 Reclamaciones entre Miembros

Herbalife no será responsable ante ningún Miembro por ningún coste, pérdida, daño o gasto sufrido por cualquier Miembro directa o indirectamente como resultado de cualquier acto, omisión, representación o declaración de cualquier otro Miembro.

Educación y recursos



Acuerdo Tirelli / Amendment to the Agreement of Distributorship (Tirelli Agreement)
Política



Preguntas frecuentes: Acuerdo de Tirelli / Preguntas frecuentes: Tirelli Agreement
Política



Video Educacional: Acuerdo Tirelli / Educational Video: Tirelli Agreement
Video

11.11 Privacidad y Protección de datos

Administrativo

A menos que se indique lo contrario, Herbalife recopila, usa y comparte “Información personal” (por ejemplo, su nombre y apellido, dirección postal, ciudad, provincia, código postal, número de teléfono, dirección de correo electrónico, tarjeta de crédito e información bancaria) de acuerdo con sus Política de Privacidad ubicada en https://www.myherbalife.com/ed/es-es/pages/public/privacy_Política.html

Debido a la naturaleza única del marketing multinivel, los Miembros pueden recibir Información personal sobre otros directamente de Herbalife, como información sobre otros Miembros y Clientes Preferentes en la línea descendente de un Miembro, o Clientes o referidos que expresan interés en los productos o servicios de Herbalife®. o personas que utilizan nuestras propiedades en línea y aplicaciones móviles (“Sitios”). (La organización en línea descendente está formada por todos los Miembros y Clientes Preferentes que fueron patrocinados personalmente por un Miembro en particular y, a su vez, por todas las demás personas patrocinadas por los Miembros posteriores). Una vez que Herbalife proporciona Información personal a un Miembro, él o ella es responsable de ello. y debe mantenerlo estrictamente confidencial.

Los Miembros solo pueden utilizar esta información personal como controlador de datos para desarrollar su relación comercial de Herbalife con su línea descendente, Clientes o referidos.

Los Miembros solo pueden utilizar esta información personal para otros fines si han informado al individuo y han obtenido una base legal adecuada para este uso adicional. Ejemplos de base legal adecuada para su uso son:

- consentimiento de la persona,
- tu cumplimiento de una obligación legal,
- tu ejecución de un contrato con la persona (como un acuerdo para venderle productos), o
- tu interés comercial legítimo, siempre que este interés no sea superado por el interés de privacidad de la persona.

El uso de datos con fines de marketing requiere el consentimiento expreso del individuo.

Una forma en que Herbalife comparte información con los Miembros es a través de informes de la línea. Estos informes contienen información sobre otros Miembros y Clientes Preferentes dentro de la línea descendente de un Miembro, como su nombre e información de contacto, su número de identificación de Herbalife y métricas de negocio como su nivel o estatus, volumen y estadísticas de ventas. Los informes de la línea se proporcionan a los Miembros con la más estricta confidencialidad y con el único propósito de apoyar a los Miembros en el desarrollo de sus negocios Herbalife. Los informes de la línea, incluida toda la Información personal y otros datos contenidos en ellos, constituyen secretos comerciales confidenciales y exclusivos de Herbalife.

Los Miembros no pueden recopilar, distribuir ni recopilar información confidencial o información personal o agregada sobre otros Miembros de Herbalife, sus clientes o los Clientes Preferentes, excepto en conexión con sus líneas descendentes y únicamente con el propósito de promover sus negocios Herbalife y para administrar, motivar y capacitar a sus líneas descendentes.

Los Miembros también pueden recopilar información personal de personas directamente o por otros medios, como cuando recopilan información de contacto y pago de los clientes para procesar pedidos de productos.

Los Miembros deben cumplir con las leyes de privacidad y protección de datos aplicables, incluidas las restricciones de transferencia internacional de datos, con respecto a toda la información personal obtenida por el Miembro (de Herbalife o de otra manera) en relación con el negocio Herbalife del Miembro. En caso de que un Miembro recopile información personal y/o comparta la información personal que recopila con Herbalife, el Miembro acepta proporcionar todos los avisos necesarios y obtener todos los consentimientos necesarios según la ley aplicable. Los Miembros no pueden utilizar Información personal para fines distintos del propósito específico para el cual fue recopilada, a menos que el individuo les haya autorizado explícitamente a hacerlo o a menos que tengan otra base legal adecuada para este uso adicional como se señaló anteriormente.

Además, es responsabilidad del Miembro mantener la seguridad de toda la información personal que recibe y conservar dicha información solo durante el tiempo que sea necesario para los fines para los que fue recopilada o según lo exija la ley, lo que sea más largo.

Además, según las leyes aplicables, las personas pueden tener varios derechos con respecto a su información personal, como el derecho de acceso, rectificación, restricción u objeción al procesamiento, portabilidad a otro controlador y eliminación. Estos derechos están sujetos a las limitaciones establecidas en la ley.

Tenga en cuenta que las leyes de privacidad y protección de datos a menudo tienen requisitos de consentimiento, seguridad y retención más estrictos para categorías especiales de información personal, como datos de salud y bienestar, datos biométricos y datos relacionados con niños/menores. Por ejemplo, los Miembros pueden recopilar información relacionada con la salud y el bienestar, como peso y medidas corporales y estilo de vida (por ejemplo, en relación con evaluaciones de bienestar o concursos, como sorteos, desafíos de pérdida de peso y desafíos de transformación corporal) solo si ha obtenido expreso consentimiento para hacerlo, y dicho consentimiento puede ser retirado por el individuo en cualquier momento.

Privacidad y Protección de datos

Administrativo

Educación y recursos



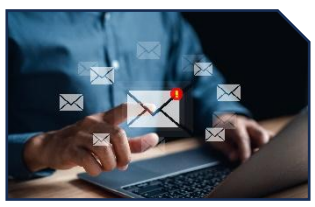
[Ley General de Protección de Datos (RGPD)]
Página web



[Lo Que Necesitas Saber - Aceca de la seguridad de datos]
Hoja informativa



[Lo Que Necesitas Saber - ¿Qué es la privacidad?]
Hoja informativa



[Lo que debes y no debes hacer para el éxito del Marketing a través de correo electrónico]
Hoja informativa



[RGPD - Preguntas frecuentes generales]
Preguntas frecuentes



[RGPD - Preguntas frecuentes de los Miembros]
Preguntas frecuentes



[RGPD – PASOS A SEGUIR]
Hoja informativa



[RGPD en pocas palabras: Su Guía práctica]
Guía



[RGPD - Formación Interactiva]
Formación Interactiva



[RGPD – Video de Formación]
Video



[¿Qué es la GDPR?]
Video



[Consentimiento]
Video



[Transferencia de información y almacenamiento]
Video



[Acceso a Información Personal]
Video



[Privacidad por Diseño]
Video



[Mini Test]
Video

11.12 Definiciones

Administrative

Alegaciones: Cualquier declaración, historia, imagen o video sobre los productos Herbalife® o la oportunidad de negocio Herbalife.

Asociación: En un divorcio o disolución de una relación de pareja de larga duración, la combinación de volumen entre la Membresía original y la Membresía separada de la pareja divorciada o los ex componentes de la pareja, a efectos del cálculo del porcentaje de ganancias.

Cesionario: El Miembro a quien se transfiere una Membresía.

Cedente: El exmiembro que transfiere su Membresía a otro.

Cliente: Clientes Preferentes y Clientes Minoristas

Cliente Preferente: Un Cliente Preferente tiene derecho a comprar productos Herbalife® directamente de Herbalife con un descuento. Un Cliente Preferente no puede (1) vender productos o servicios Herbalife®; (2) reclutar o patrocinar a otros para que sean Miembros Independientes o Clientes Preferentes de Herbalife; o (3) recibir una compensación según el Plan de Marketing y Ventas.

Club: Club de Nutrición.

Club comercial: Un club en una ubicación no-residencial.

Clubes de nutrición: Los Clubes de Nutrición brindan un entorno comunitario de apoyo para las personas que desean centrarse en una buena nutrición mediante el consumo de productos Herbalife®.

Comité de revisión: Comité que examina un recurso de apelación contra una decisión de terminación. Se compone de un representante nombrado por cada uno de los siguientes departamentos: Departamento de Ventas, Departamento de Atención a los Miembros y Departamento Legal.

Compañia: Herbalife International of America, Inc.

Contactos: Prospectos de los productos Herbalife® o la oportunidad de negocio Herbalife.

Cuota: Cuota anual de servicios de membresía.

Desafíos: Desafíos de Transformación Corporal, Maratones y similares.

Desafíos competitivos: Sirven como un método de operación opcional disponible para todos los Miembros. Los Desafíos competitivos pueden incluir concursos basados en habilidades (por ejemplo, Desafíos de transformación corporal, maratones y similares) donde la elección del ganador del premio se determina mediante criterios de evaluación

HMP: Paquete de Miembro Herbalife. Un HMP es un kit de inicio de negocio para los Miembros de Herbalife.

Informes de Línea: Estos informes contienen información sobre otros Miembros y Clientes Preferentes dentro de la línea descendente de un Miembro, como su nombre e información de contacto, su número de Identificación Herbalife y métricas de negocio como su nivel o rango, volumen y estadísticas de ventas.

Información personal: información sobre una persona, como el nombre y el apellido, la dirección postal, la ciudad, la provincia, el código postal, el número de teléfono, la dirección de correo electrónico, la tarjeta de crédito y la información bancaria.

Definiciones (cont.)

Administrative

Lotería: las loterías están estrictamente prohibidas. Una lotería es una promoción en la que se ofrece y otorga un premio, el ganador se selecciona al azar y se requiere dinero o información para participar. Las rifas son loterías; por lo tanto, están prohibidas.

Membresía: El negocio independiente de un Miembro.

Miembro: Una persona cuya Solicitud y Acuerdo de Membresía de Herbalife han sido aceptados e ingresados en los registros de Herbalife.

Método de negocio: Ayuda de ventas que no ha sido proporcionado por Herbalife.

Maratones: Los maratones son una excelente manera de realizar cambios pequeños, pero consistentes y constantes en el estilo de vida saludable. Un equipo de maratón competirá con otros equipos para ver quién obtiene los mejores resultados. Un maratón consta de 9 personas, incluido un capitán, y tiene una duración media de 10 días. Luego, los participantes pueden volver a unirse al Maratón hasta que alcancen el resultado nutricional deseado o lo mantengan. Por lo general, dado que los maratones son de corta duración, los premios son normalmente de reconocimiento y no monetarios.

Materiales: Literatura y material de venta producido por Herbalife.

Normas de Conducta: Las normas, políticas y avisos para Miembros de Herbalife que Herbalife emite de vez en cuando.

Operador del Club de Nutrición: también conocido como “Operador” es un Miembro Independiente de Herbalife que opera un Club de Nutrición.

Pareja: Una persona designada por un Miembro como su pareja en el “Formulario de Solicitud para agregar pareja”

Participante: Una persona que participa en un Desafío.

Patrocinador: El Miembro que incorpora a otra persona al negocio Herbalife y al Programa de Cliente Preferente.

Plan de Marketing y Ventas: describe los hitos y beneficios específicos que los Miembros pueden esforzarse por lograr.

Premio (Desafíos competitivos): se ofrece algo de valor a todos los participantes y se otorga al ganador(es) del Desafío.

Productos Herbalife®: Incluye todos los productos vendidos por Herbalife y las preparaciones hechas por los Miembros usando esos productos.

Propiedad intelectual de Herbalife: incluye materiales, marcas comerciales, nombres comerciales, marcas y secretos comerciales con derechos de autor de Herbalife.

Servicios al Miembro: Departamento de Atención al Miembro al que se puede contactar en el 910 786 736.

Solicitud y Acuerdo: La Solicitud y Acuerdo de Membresía Independiente de Herbalife y toda la relación contractual entre el Miembro y Herbalife, incluido el Plan de Marketing y Ventas, las Normas de Conducta y otros documentos publicados en MyHerbalife.com.

11.13 Código Europeo de Conducta para la Venta Directa- SELDIA

Administrative

https://avd.es/la-venta-directa/#regulacion

Código Europeo de la Venta Directa

https://avd.es/wp-content/uploads/2022/06/CodigoEticoSELDIA_2021_espa%C3%B1ol.pdf

Índice

1 Primeros pasos 2
1.1 Los Miembros trabajan por cuenta propia 3
1.2 Sin deudas o compras forzadas 4

2 Venta de productos 5
2.1 Ubicaciones prohibidas 6
2.2 Formularios de pedidos de venta al por menor y registros 7
2.3 Devoluciones de clientes 8
2.4 Ventas de alta presión 9
2.5 Modificaciones de Productos, Etiquetas y Materiales 10
2.6 Presentaciones e instrucciones de uso 11
2.7 Identificación 12

3 Anuncios publicitarios 13
3.1 Alegaciones 14
3.2 Propiedad intelectual de Herbalife 17
3.3 Emisiones prohibidas 18

4 Fundamentos del Plan de Marketing y Ventas 19
4.1 Se permite una membresía por persona 20
4.2 Proceso de compra adecuado 21
4.3 Responsabilidad por la conducta de otras personas que ayudan con la membresía 22
4.4 Periodo de Inactividad 23

5 Patrocionio y Liderazgo 24
5.1 Acuerdo del Equipo TAB 25
5.2 No interferir 26
5.3 Asociación con Herbalife 27
5.4 Ofrecimiento de otras oportunidades 28
5.5 Venta de herramientas de negocio sin fines de lucro 29

6 Venta Directa 30
6.1 Manipulación del Plan de Marketing 31
6.2 Atención al cliente 33
6.3 Liderazgo y entrenamiento de la organización 34
6.4 Venta Online 35
6.5 Prohibición de ventas en Sitios de Subasta y Plataformas online de terceros (Colectivamente, “Sitios de Terceros”) 36
6.6 Sitios web y Aplicaciones de los Miembros 37
6.7 Transferir sitios web de Miembros 38
6.8 Publicidad y optimización en motores de búsqueda 39
6.9 Prácticas de negocio prohibidas 40
6.10 Contactos y referidos 41

7 Clubs y Oficinas de Nutrición 42
7.1 Ubicaciones comerciales arrendadas o compradas 43
7.2 Clubes Múltiples 44
7.3 Los Miembros no pueden cobrar por el asesoramiento del Club de Nutrición 45
7.4 Operador responsable del Club 46
7.5 Compartir las instalaciones del Club 47
7.6 Venta al por menor de productos 48
7.7 Preparación del producto 49
7.8 Entrega 50
7.9 Prohibida la venta de Clubes con fines de lucro 51
7.10 Señalización exterior y nombre del club 52
7.11 Exterior del Club 53
7.12 Club Satélite interior 54
7.13 Club Satélite exterior 54
7.14 Publicidad de un Club satélite exterior 54

8 Desafíos Competitivos 55
8.1 Desafíos Competitivos (Retos de pérdida de peso o Retos de transformación corporal) 56
8.2 Cuotas y otras compras 57

8.3 Límite de premios 58
8.4 Ninguna Práctica no saludable 59
8.5 Términos y condiciones para el desafío 60
9 Negocios Internacionales 61
9.1 Actividades en países o territorios que aún no están abiertos 62
9.2 Exportación de Producto 63
9.3 Actividades en China 64
9.4 Países/Regiones y personas prohibidas 65
10 Conducta General 66
10.1 Cumplimiento de todas las leyes y normas 67
10.2 Presentaciones y comunicaciones veraces con Herbalife 68
10.3 Mantener la reputación e imagen de Herbalife 69
10.4 Conducta relativa a acoso, discriminación y conducta inapropiada 70
10.5 Cooperar con las revisiones de Herbalife 71
10.6 No comportamiento anti-competitivo 72
10.7 Promociones de Juegos 73
11 Administrativo 74
11.1 Elegibilidad de la Membresía 75
11.1.1 Edad mínima para la Membresía 75
11.1.2 Normas especiales para solicitantes de 16 a 17 años 75
11.1.3 Reconocimiento del cónyuge o pareja 75
11.2 Transferencia de la Membresía 76
11.2.1 Cesión venta o transferencia de la Membresía 76
11.2.2 Solo puede venderse, asignarse o transferirse a una persona que no sea Miembro 76
11.2.3 Nivel y ventajas 76
11.2.4 Responsabilidad posterior a la transferencia 76
11.3 Separación, Divorcio y Disolución de la relación de pareja 77
11.3.1 Creación de una nueva membresía 77
11.3.2 Solicitud de modificación de la Membresía original 79
11.3.3 Incorporarse al Negocio bajo un patrocinador distinto / Participar en otra Membresía 80
11.3.4 Divorcio y Disolución de la Relación de Pareja y el Plan de Marketing y Ventas de Herbalife 81
11.4 Herencia* 83
11.5 Renuncia 84
11.6 Ventas a los consumidores 85
11.7 Pagos y ajustes 86
11.8 Mantenimiento de las líneas de Patrocinio 87
11.8.1 Corrección de patrocinio 87
11.8.2 Solicitud de cambio de patrocinio 87
11.9 Procedimientos Disciplinarios 88
11.9.1 Procedimiento de queja 88
11.9.2 Investigación 88
11.9.3 Sanciones 89
11.9.4 Solicitudes de reconsideración (no relacionadas con terminaciones) 89
11.9.5 Terminación de la Membresía 90
11.9.6 Apelación de una terminación 90
11.10 Disposiciones legales adicionales 91
11.10.1 Daños 91
11.10.2 Dispensa/renuncia y demora 91
11.10.3 Gravedad 91
11.10.4 Elección de jurisdicción y fuero 91
11.10.5 Indemnización 91
11.10.6 Reclamaciones entre Miembros 91
11.11 Privacidad y Protección de datos 92
11.12 Definiciones 94
11.13 Código Europeo de Conducta para la Venta Directa- SELDIA 96