



Descubre la oportunidad de Herbalife

PLAN DE VENTAS Y MERCADO



Protección de las Garantías de Oro

Introducción

A medida que Herbalife continúa creciendo, estamos orgullosos de ofrecer a nuestros Distribuidores Independientes Herbalife el Estándar de Oro en la protección de los consumidores. Es importante que integres estos Estándares de Oro en tu negocio y en tus interacciones con los clientes todos los días; para protegerte a ti mismo y a la marca Herbalife en los próximos años.

Tabla de contenidos

Garantías del Estándar de Oro	3
Declaración de ingresos típicos de Distribuidores de Herbalife en 2022	4
Herramientas de negocio y otros gastos opcionales	6
La Garantía de satisfacción de Herbalife	8
Plan de Ventas y Mercado	10
Normas de Conducta	40



Garantías del Estándar de Oro

Herbalife provee las garantías de oro

1. No se requiere compra mínima y los costos de inicio son bajos.
2. Existe una garantía de reembolso total del costo del Paquete de Distribuidor Herbalife (PDH) dentro de los 12 meses de haber solicitado la Distribución, si ésta se cancela por algún motivo. Para obtener un reembolso, los Distribuidores Independientes deben comunicarse con Herbalife al **33 3770 5510** o llenar el formulario de reembolso disponible en **MyHerbalife.com**.
3. Hay una garantía de reembolso del 100% del costo del producto sin abrir, incluyendo impuestos y cualquier costo de manejo, si se devuelven todos los productos adquiridos dentro de los 12 meses anteriores, en caso de que la Distribución sea cancelada por cualquier motivo. El costo del envío, también será reembolsado. Para obtener un reembolso, los Distribuidores Independientes deben comunicarse con Herbalife al **33 3770 5510** o llenar el formulario de reembolso disponible en **MyHerbalife.com**.
4. No se requiere comprar ninguna herramienta de ventas ni de negocio independiente para iniciar o tener éxito en su Distribución Herbalife.
5. Definimos claramente el beneficio de cada producto y el método adecuado para consumirlo directamente en la etiqueta del producto; queremos estar totalmente seguros de que las personas consuman el producto adecuado, en la forma adecuada, para lograr resultados reales. Nosotros proporcionamos expectativas realistas de la oportunidad de negocio independiente y del esfuerzo necesario para tener éxito en todos los niveles.
6. Proporcionamos a las personas interesadas en participar como Distribuidores Independientes, información clara, precisa y oportuna sobre los ingresos a los que podrían aspirar.

Herbalife y nuestros Distribuidores están comprometidos a los estándares más elevados de conducta ética. Si te enteras de alguna afirmación no autorizada que esté relacionada con los productos Herbalife®, de representaciones vinculadas a la oportunidad de negocio que no estén alineadas con la Declaración de Ingresos Típicos de Distribuidores de Herbalife, o de otra conducta que fuese cuestionable por otro Distribuidor, por favor comunícate con Herbalife al **33 3770 5530**.



Información clave sobre ser un Distribuidor Independiente de Herbalife

¿Cómo unirte?

Te unes cuando compras un paquete inicial de distribución, el Paquete de Distribuidor Herbalife (787.92 MXN), no se requiere ninguna otra compra.

Como Distribuidor(a), puedes:

- Comprar productos Herbalife® con un descuento para uso propio o para uso en tu hogar.
- Vender productos Herbalife® a los clientes para ganar ingresos. Se muestra un ejemplo en la parte inferior.
- Patrocinar a otras personas que quieran consumir o vender los productos Herbalife® y ganar comisiones y bonos de Herbalife según su actividad.
- No puedes ganar dinero solo reclutando o patrocinando a alguien.

La mayoría de los Distribuidores en 2023 solo se beneficiaron del descuento en los productos Herbalife®, ya fuera para su propio uso o para vender al menudeo para obtener una ganancia. Como resultado, el Distribuidor típico no recibía ninguna comisión o bonificación de Herbalife por las ventas a otros Distribuidores.



Precio sugerido de venta	\$857.00 MXN
Precio del Distribuidor	\$665.16 MXN*
Ganancia potencial†	\$191.84 MXN

ESTE PRODUCTO NO ES UN MEDICAMENTO.
EL CONSUMO DE ESTE PRODUCTO ES RESPONSABILIDAD DE QUIEN LO RECOMIENDA Y DE QUIEN LO USA.

¿Cuánto puede ganar un Distribuidor(a) en un mes típico?

En 2023, 1,903,057 personas fueron Distribuidores Independientes por al menos 1 (un) año completo. En un mes típico 401,947 Distribuidores recibieron comisiones o bonos de Herbalife y los Distribuidores normalmente los obtuvieron en 8 de 12 meses. Esto es lo que esos Distribuidores ganaron en un mes típico, antes de gastos, incluyendo lo que les pagó Herbalife y una estimación de las ganancias por ventas a clientes modeladas a partir de datos de ventas actuales de los Estados Unidos.

El 50% ganó más de \$2,437 MXN (\$138 USD) en un mes
El 10% ganó más de \$22,521 MXN (\$1,272 USD) en un mes
El 1% ganó más de \$178,763 MXN (\$10,098 USD) en un mes‡

No hay garantía de éxito. Algunos Distribuidores tendrán éxito, mientras que otros no. Como con todos los negocios, el éxito requiere trabajo duro, habilidad y dedicación.

¿Qué ocurre si esto no funciona para mí?

- Puedes cancelar tu Distribución en cualquier momento. Durante el primer año, puedes cancelar y obtener un reembolso completo de tu Paquete de Distribuidor Herbalife.
- Si cancelas tu Distribución, puedes devolver todos los productos sin abrir que compraste durante el último año para obtener un reembolso completo. Nosotros cubrimos los gastos de envío.
- Por favor contacta al 33 3770 5510 para más información.

* Los precios mostrados son un ejemplo y no una oferta. Precios al 5 de marzo de 2024 para conocer los precios vigentes, favor de consultar la lista de precios disponible en MyHerbalife.com
† La ganancia potencial mostrada es un ejemplo y no una garantía.
‡ En 2023, la permanencia del 1% normalmente oscila entre 5 a 12 años.
© 2024 Herbalife. Todos los derechos reservados. SAGC_MXES 6/24

Herramientas de negocio y otros gastos opcionales

Una de las mejores razones para ser Distribuidor Independiente Herbalife es que tú mismo escoges cómo ejercer la oportunidad de negocio de Herbalife. Lo único que necesitas adquirir es el Paquete de Distribuidor Herbalife (PDH), cualquier otra compra es totalmente opcional. Antes de incurrir en gastos adicionales, hazte estas preguntas:

Deudas

¿Debo contraer alguna deuda para ejercer la oportunidad de negocio de Herbalife?

Ya que no se requiere una compra mínima y el costo inicial es bastante bajo, no es necesario pedir dinero prestado ni adquirir un préstamo bancario para comenzar tu negocio Herbalife. Te aconsejamos no contraer deudas para operar tu negocio. Para más información, consulta la Norma **Las compras forzadas e incurrir en deudas no está permitido**.

Herramientas de Negocio

¿Debo contratar servicios o comprar productos, software o sistemas que me ayuden a manejar mi negocio Herbalife?

Las “Herramientas de Negocio” son servicios o productos de terceros que pueden ayudarte a promover, desarrollar o manejar tu negocio de venta directa. Algunas de ellas se enfocan en obtener nuevos clientes, patrocinar Distribuidores, comunicarte con clientes o Distribuidores, manejar tus finanzas, entre otras tareas.

Sin importar cuál sea tu propósito, las Herramientas de Negocio no son necesarias para iniciar, avanzar o tener éxito como Distribuidor Independiente Herbalife o recibir capacitación y ayuda de tu Patrocinador y línea ascendente. Nadie debe decirte que es obligatorio adquirirlas ni presionarte a que lo hagas. Vender productos Herbalife® al cliente final es la clave de un negocio Herbalife exitoso, y las Herramientas de Negocio podrían distraerte de este objetivo.

Herbalife ofrece —de manera gratuita o a un precio simbólico— herramientas extensas para manejar tu negocio, las cuales están diseñadas para satisfacer tus necesidades y ayudarte a conducir tu negocio Herbalife con éxito y en cumplimiento con las normas.

Te aconsejamos que solo adquieras Herramientas de Negocio si, después de un tiempo razonable como Distribuidor Independiente Herbalife, llegas a la conclusión de que su costo se justificará con los beneficios que esperas obtener de ellas, de acuerdo con tus ingresos reales de Herbalife.

Además, recuerda que si adquieres Herramientas de Negocio, serás responsable de cómo las usas y de cumplir con la ley y las Normas de Conducta de Herbalife. Asimismo, ya que Herbalife no las produce ni patrocina, no asumiremos ninguna responsabilidad por ellas.

Sin embargo, si surgiera alguna controversia con relación a las Herramientas de Negocio que hayas adquirido con un Distribuidor Independiente Herbalife, comunícate con Herbalife al **33 3770 5530**, e intentaremos asistirte.

Para más información, consulta las Normas: **Las compras forzadas e incurrir en deudas no está permitido** y **Entrenamiento**.

Inventario de Producto

¿Es necesario adquirir un amplio inventario de producto?

Te recomendamos no adquirir más producto del que necesites, y una vez que te sientas con la confianza para revender los productos Herbalife, solo compra la cantidad que creas poder vender en un tiempo razonable.

Sin embargo, si decides mantener un inventario limitado de producto para vender a tus clientes o para servir en tu Club de Nutrición, asegúrate de adquirir solo la cantidad de productos que estés seguro de vender en un tiempo razonable. Consulta las Normas de Conducta **Las compras forzadas e incurrir en deudas no está permitido**, **Compras adecuadas** y **Proporcionar recibos de compra y mantener copias para los registros**.

¿Debo firmar un contrato de arrendamiento y adquirir los accesorios, equipo u otros objetos necesarios para abrir un Club de Nutrición u oficina de Herbalife?

Antes de abrir un Club de Nutrición, te invitamos a obtener la capacitación adecuada y mayor experiencia con los productos Herbalife® y la oportunidad de negocio de Herbalife. Tómate el tiempo necesario para usar los productos y aprender las instrucciones de uso, conocerlos lo suficiente para explicar los beneficios de cada producto mediante una buena nutrición y un estilo de vida activo, y obtener mayor experiencia en la operación de tu negocio. Además, antes de incurrir en un gasto mayor o tomar la responsabilidad de un contrato de arrendamiento, te aconsejamos que reflexiones si esto es conveniente para ti, así como observar y estudiar cómo operan otros Clubes de Nutrición u oficinas.

La oportunidad Herbalife no se considera una franquicia en ningún aspecto; por lo tanto, queda prohibido pedir una cuota por el “derecho” de abrir u operar un Club de Nutrición u oficina Herbalife. Asimismo, no se permite pagar a alguien para que ponga en funcionamiento un Club de Nutrición u oficina.

Sin embargo, si comparte el mismo espacio del Club u oficina de otro Distribuidor Independiente, se acostumbra pagar una cuota razonable por hacer uso de las instalaciones o estación de trabajo, o pagar un porcentaje razonable de los costos operativos del Club u oficina.



ESTOS PRODUCTOS NO SON MEDICAMENTOS | EL CONSUMO DE ESTOS PRODUCTOS ES RESPONSABILIDAD DE QUIEN LOS RECOMIENDA Y DE QUIEN LOS USA



La Garantía de satisfacción de Herbalife

Herbalife garantiza la calidad de cualquier producto que lleva el nombre de Herbalife y certifica que los productos fabricados por la compañía cumplen altos estándares de frescura y pureza para el uso del cliente.

Estamos seguros de que nuestros consumidores encontrarán nuestros productos satisfactorios en todos los sentidos. Sin embargo, si por alguna razón, un cliente no está completamente satisfecho con cualquier producto de Herbalife comprado a un Distribuidor Independiente Herbalife, el cliente puede solicitar un reembolso al Distribuidor Independiente Herbalife en un plazo de 90 días a partir de la fecha en que el cliente recibe el producto. El cliente recibirá instrucciones para devolver la parte no utilizada del producto, las etiquetas originales del producto o los contenedores de productos vacíos, junto con una copia del recibo de venta al público / copia del Formato de pedido al consumidor, al Distribuidor Independiente Herbalife de quien el cliente adquirió el producto. El Distribuidor Independiente Herbalife debe ofrecer al cliente un crédito total para la compra de otros productos de Herbalife o un reembolso completo del precio de compra.

Del mismo modo, sujeto a ciertas condiciones, los Distribuidores Independientes Herbalife que compren un producto para su propio consumo y no están satisfechos con el producto, pueden devolverlo en un plazo de 90 días a partir de la fecha en que lo recibieron para cambio o reemplazo por otro producto. Para iniciar el intercambio, comunícate con el Departamento de Servicios al Distribuidor para obtener un “Número de Autorización de Devolución”.



El Distribuidor Independiente Herbalife debe honrar la garantía

Los Distribuidores Independientes Herbalife deben cumplir con la Garantía de satisfacción y seguir los siguientes pasos de manera rápida y amable, de acuerdo con las siguientes instrucciones:

El Distribuidor Independiente Herbalife debe ofrecer al cliente, crédito para adquirir otros productos de Herbalife por el mismo monto de la compra o la devolución completa de su dinero. Asimismo, es necesario que notifique a Herbalife.

El cliente también tiene la opción de comunicarse directamente con Herbalife para pedir el reembolso. Solo debe llamar al **33 3770 5510** o seguir las instrucciones en **Herbalife.com.mx**.

El Distribuidor Independiente Herbalife debe proporcionar el Formulario de Recibo de Ventas con cada venta al menudeo que haya realizado. Es importante que el cliente sepa cómo ponerse en contacto con el Distribuidor Independiente Herbalife para más información acerca de los productos, reembolsos, etc., o en caso de tener dudas.

El Distribuidor Independiente Herbalife deberá presentar a Herbalife el Formato de Solicitud de Reembolso, una copia del Formato de Pedido de Venta al Cliente original, junto con la porción no utilizada del producto o las etiquetas originales del producto, o los contenedores de productos vacíos dentro de los 90 días siguientes al reembolso al cliente. Herbalife intercambiará el producto devuelto con el producto de reemplazo idéntico para el Distribuidor Independiente Herbalife tan pronto como se haya recibido toda la documentación requerida. En el caso de un Distribuidor Independiente Herbalife que devuelve el producto, puede haber una investigación adicional para asegurar que el motivo de la devolución es la insatisfacción del Distribuidor Independiente Herbalife como consumidor de los productos devueltos.

Los productos Herbalife® solo pueden ser vendidos por los Distribuidores Independientes Herbalife autorizados a los clientes en transacciones interpersonales individuales, que brindan la oportunidad de explicación y orientación sobre el uso óptimo y seguro de los productos Herbalife®. Los Distribuidores Independientes Herbalife están especialmente equipados y están obligados a seguir las normas de Herbalife para mantener la calidad del producto, el almacenamiento adecuado del producto, ofrecer presentaciones completas a los clientes con respecto a los productos Herbalife® y proporcionar instrucciones para el uso de los productos Herbalife®. Debido a que las ventas alentadoras de productos Herbalife® por Distribuidores Independientes Herbalife autorizados benefician a los consumidores, a los Distribuidores y a Herbalife, la Garantía de satisfacción se limita a los clientes que compran los productos Herbalife® de sus Distribuidores Independientes Herbalife.

Un Distribuidor Independiente Herbalife que reciba una solicitud de Garantía de satisfacción de una persona que no compró a ese Distribuidor debe manejar las solicitudes remitiendo al individuo directamente a Herbalife usando la siguiente información de contacto: Departamento de Relación con el Distribuidor, **33 3770 5510**.

Debido a las instrucciones e información sobre el uso correcto y óptimo de los productos Herbalife® que los clientes pueden obtener solo de los Distribuidores Independientes Herbalife autorizados, es esencial que Herbalife compruebe que estos individuos compraron los productos de un Distribuidor Independiente Herbalife autorizado antes de procesar la solicitud del individuo bajo la Garantía de satisfacción.



ESTOS PRODUCTOS NO SON MEDICAMENTOS | EL CONSUMO DE ESTOS PRODUCTOS
ES RESPONSABILIDAD DE QUIEN LOS RECOMIENDA Y DE QUIEN LOS USA

Plan de Ventas y Mercado

Visión General

El Plan de Ventas y Mercado ofrece una oportunidad única con la cual puedes obtener altos niveles de éxito y grandes logros. El plan fue desarrollado por el fundador de Herbalife, Mark Hughes. El resultado es, sin duda, uno de los mejores planes de compensación de la industria. El Plan de Ventas y Mercado de Herbalife contempla ganancias para los Distribuidores Independientes derivadas de la venta de los productos, así como Ingresos por Comisiones, Regalías, Bonos e Incentivos. Este plan de negocio, probado y comprobado, está diseñado para ofrecer la mayor compensación por el esfuerzo invertido y proporcionar una fuente de ingresos continua y sustancial.

La oportunidad de negocio Herbalife y el Plan de Ventas y Mercado son idénticos para cada Distribuidor Independiente Herbalife. El éxito depende de dos factores principales:

- El tiempo, esfuerzo y compromiso que cada persona ponga en el negocio y
- Las ventas de productos hechas personalmente por el Distribuidor Independiente o mediante su organización en línea descendente.

Estos dos factores destacan la importancia de la responsabilidad que cada Distribuidor tiene de capacitar, apoyar y motivar a su organización en línea descendente.

En las siguientes páginas se describen los diferentes niveles del Plan de Ventas y Mercado. Cada nivel implica calificaciones específicas y beneficios relacionados para recompensar el esfuerzo y mejora continua de los Distribuidores Independientes en su camino al éxito.

El primer paso importante para convertirse en un Distribuidor Independiente Herbalife

La única compra requerida para Convertirse en Distribuidor Independiente Herbalife es la del Paquete de Distribuidor Herbalife (PDH). Este paquete contiene la Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución, el cual debes llenar y enviar a Herbalife para su respectivo registro en el sistema y obtener tu número de identificación Herbalife (ID), con el cual podrás comprar productos.

Para efectos del presente documento cualquier referencia a Distribuidor(es) o Distribuidor(es) Independiente(s) se refiere al Distribuidor Independiente Herbalife.

Registro

Oficialmente te conviertes en un Distribuidor Independiente de Herbalife cuando la Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución que llenas y envías es procesada y aceptada en las oficinas centrales de Herbalife. La forma más rápida y sencilla de completar tu registro es en línea en MyHerbalife.com. También puedes enviar tu Solicitud por correo postal; sin embargo, este proceso puede demorar unos días. Mientras tanto, tendrás derecho a hacer pedidos a través del Departamento de Relación con el Distribuidor de Herbalife al descuento que te corresponda. Cuando tu Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución es aceptado se vuelve efectivo de inmediato, otorgándote todos los derechos, responsabilidades y privilegios de un Distribuidor Independiente Herbalife.

Cientes y Distribuidores en línea descendente

Existen dos tipos de clientes:

- **Cientes Preferentes** – Cualquier persona que envíe una Solicitud y Contrato de Cliente Preferente tiene derecho a comprar los productos Herbalife directamente de la compañía para su consumo personal y el de sus familiares directos.
- **Cliente Final** – Cualquier persona que no sea un Distribuidor Independiente o Cliente Preferente de Herbalife que compre productos Herbalife de un Distribuidor Independiente.

El Cliente Final y los Clientes Preferentes no pueden vender productos o patrocinar a otros, ni recibir compensaciones del Plan de Ventas y Mercado.

Un Cliente Preferente puede invitar y referir a sus amigos y familia para convertirse también en Clientes Preferentes. A estos se les conoce como Referidos.

Un **Distribuidor Independiente en línea descendente** es cualquier persona a la que le presentes la oportunidad de negocio y haya enviado su Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución. En este caso, tú te conviertes en su Patrocinador y esta persona será tu línea descendente.

Niveles de línea descendente

Tu línea descendente de primer nivel son los Distribuidores que patrocinaste personalmente y los Clientes Preferentes que inscribiste personalmente. Cuando los Distribuidores Independientes de tu primer nivel patrocinen a otros Distribuidores, estos nuevos Distribuidores serán tu segundo nivel. Cuando los Distribuidores Independientes de tu segundo nivel patrocinen a otros Distribuidores, estos últimos se convertirán en el tercer nivel de tu organización.

Todos los Distribuidores Independientes comienzan en el mismo nivel del Plan de Ventas y Mercado de Herbalife, y cada nivel implica calificaciones específicas y beneficios asociados para recompensar a los Distribuidores por sus ventas.

Cuota Anual de Servicios de Distribución

Cada año, en la fecha de aniversario de su Contrato original con Herbalife, deberá pagar una Cuota Anual de Servicios.

Herbalife procura recordar a los Distribuidores por correo electrónico la fecha límite de pago. Sin embargo, el Distribuidor es responsable de pagar la cuota a tiempo.

Si la cuota no es pagada en su fecha de vencimiento, resultará en lo siguiente:

- **Distribuidor (no Mayorista):**
La Distribución Independiente de Herbalife se eliminará y ya no podrá comprar productos Herbalife® con descuento, ni podrá referir o patrocinar a nuevos Clientes Preferentes o Distribuidores en línea descendente. Cualquier Cliente Preferente o Distribuidor en línea descendente existente se pasará permanentemente a su primer Patrocinador en línea ascendente. Esto también se aplica a sus Clientes Preferentes.
- **Mayorista y superior:**
La Distribución Independiente Herbalife permanecerá activa; sin embargo, como Mayorista, no podrá comprar productos Herbalife® hasta que la Cuota Anual de Servicios de Distribución esté pagada y al corriente. El no pagar la Cuota Anual de Servicios al Distribuidor podría traer como resultado la eliminación de la Distribución y los Distribuidores en línea descendente o Clientes Preferentes existentes se pasarán permanentemente a su primer Patrocinador en línea ascendente.

Formas de obtener ingresos

El Plan de Ventas y Mercado proporciona diversas maneras de obtener ingresos y otros beneficios:

Ganancia por Ventas a Clientes Finales

Es la ganancia que un Distribuidor obtiene por la venta de productos a un Cliente Final.

- La Ganancia por Venta a Clientes Finales es la diferencia entre el precio en el cual el Distribuidor vende el producto al cliente y el Precio de Distribuidor.
- Precio de Venta – Precio de Distribuidor = Ganancia por Venta a Clientes Finales.

- El porcentaje de ganancia por Venta a Clientes no es lo mismo que el Porcentaje de Descuento porque:
 - A.** Cada Distribuidor puede establecer su propio precio de venta para sus clientes.
 - B.** El Porcentaje de Descuento se calcula sobre la Base de Ganancia, la cual es más baja que el Precio de Venta.

Cuando un Distribuidor califica para un Porcentaje de Descuento más alto que un Distribuidor de su línea descendente, el Distribuidor de la línea ascendente puede recibir un ingreso multinivel.

- El ingreso multinivel es igual al valor de la Base de Ganancia del producto, multiplicado por la diferencia entre el Porcentaje de Descuento de la línea ascendente y el Porcentaje de Descuento de la línea descendente.
- Base de Ganancia x (Porcentaje de Descuento de línea ascendente – Porcentaje de Descuento de Línea Descendente) = Ingreso Multinivel.

Ingresos por Regalías con base mensual

Como Mayorista, puedes obtener hasta el 5% del valor de la base de ganancia de las ventas de tus tres primeros niveles activos de Mayoristas en línea descendente.

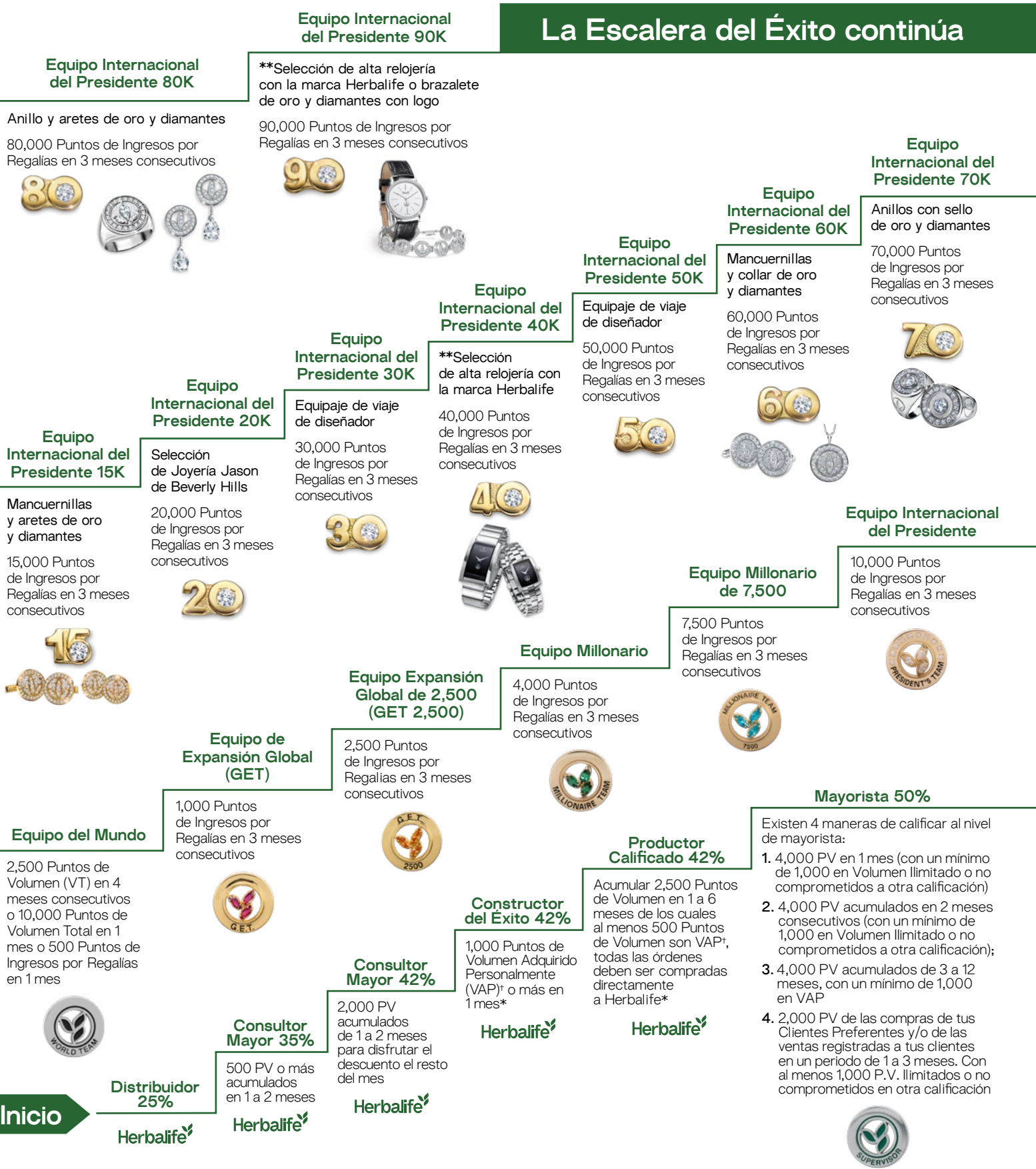
Bono de Producción con base mensual

Los integrantes del Equipo Tabulador (TAB) pueden recibir del 2% al 7% de Bono de Producción.

Bono de Reconocimiento Mark Hughes

Es un bono que se distribuye entre los integrantes elegibles del Equipo Internacional del Presidente y niveles superiores en reconocimiento a su desempeño sobresaliente. Este bono es discrecional; el criterio de calificación se actualiza y se encuentra disponible en **MyHerbalife.com**

Escalera del Éxito



*No necesitas calificar para Consultor Mayor, Constructor del Éxito ni Productor Calificado para poder calificar como Mayorista. Consulta la sección "Mayorista en Proceso de Calificación" para consultar los detalles de calificación.

** El modelo real del reloj podría variar dependiendo de la disponibilidad al momento de la calificación.

[†]El Volumen Acumulado por sus Clientes Preferentes inscritos personalmente contribuirá a su requisito de VAP.

Premios y reconocimientos al Equipo Internacional del Presidente y Equipos Superiores

1 Diamante Equipo Internacional del Presidente Ejecutivo	2 Diamantes Equipo Internacional del Presidente Ejecutivo Sénior	3 Diamantes Equipo Internacional del Presidente Ejecutivo Internacional	4 Diamantes Equipo Internacional del Presidente Jefe Ejecutivo	5 Diamantes Club del Chairman
				
1 integrante del Equipo Internacional del Presidente Completamente Calificado* de primer nivel, en cualquier línea de tu organización descendente	2 integrantes del Equipo Internacional del Presidente Completamente Calificados* de primer nivel, en 2 líneas separadas/diferentes de tu organización descendente	3 integrantes del Equipo Internacional del Presidente Completamente Calificados* de primer nivel, en 3 líneas separadas/diferentes de tu organización descendente	4 integrantes del Equipo Internacional del Presidente Completamente Calificados* de primer nivel, en 4 líneas separadas/diferentes de tu organización descendente	5 integrantes del Equipo Internacional del Presidente Completamente Calificados* de primer nivel, en 5 líneas separadas/diferentes de tu organización descendente
6 Diamantes Club del Chairman	7 Diamantes Club del Chairman	8 Diamantes Club del Chairman	9 Diamantes Club del Chairman	10 Diamantes Círculo del Fundador
				
6 integrantes del Equipo Internacional del Presidente Completamente Calificados* de primer nivel, en 6 líneas separadas/diferentes de tu organización descendente	7 integrantes del Equipo Internacional del Presidente Completamente Calificados* de primer nivel, en 7 líneas separadas/ diferentes de tu organización descendente	8 integrantes del Equipo Internacional del Presidente Completamente Calificados* de primer nivel, en 8 líneas separadas/diferentes de tu organización descendente	9 integrantes del Equipo Internacional del Presidente Completamente Calificados* de primer nivel, en 9 líneas separadas/diferentes de tu organización descendente	10 integrantes del Equipo Internacional del Presidente Completamente Calificados* de primer nivel, en 10 líneas separadas/diferentes de tu organización descendente
Selección de alta relojería[†]	Anillos Marquis de oro y diamantes[†] o crea una experiencia de viaje personalizada	Selección de alta relojería[†] o crea una experiencia de viaje personalizada	Selección de alta relojería[†] o crea una experiencia de viaje personalizada	Crea una experiencia de viaje personalizada
				
250,000 Puntos de Regalias en 12 meses consecutivos (año calendario)	500,000 Puntos de Regalias en 12 meses consecutivos (año calendario)	750,000 Puntos de Regalias en 12 meses consecutivos (año calendario)	1,000,000 Puntos de Regalias en 12 meses consecutivos (año calendario)	1,000,000 en adelante Puntos de ingresos de Regalias en 12 meses consecutivos (año calendario)

[†]El modelo real del reloj podría variar dependiendo de la disponibilidad al momento de la calificación.

[†] Algunos de los artículos de oro se puede seleccionar el color y puede variar dependiendo de la disponibilidad al momento de la calificación.

Reconocimientos adicionales

Mérito Vitalicio de 1 Millón	Mérito Vitalicio de 2 Millones	Mérito Vitalicio de 3 Millones	Mérito Vitalicio de 4 Millones	Primer Aniversario
				
1 Millón de Puntos de Volumen El premio Mérito Vitalicio se entrega a los Distribuidores que hayan alcanzado 1 millón de Puntos de Volumen o más durante su carrera en Herbalife*	2 Millones de Puntos de Volumen El premio Mérito Vitalicio se entrega a los Distribuidores que hayan alcanzado 2 millones de Puntos de Volumen o más durante su carrera en Herbalife*	3 Millones de Puntos de Volumen El premio Mérito Vitalicio se entrega a los Distribuidores que hayan alcanzado 3 millones de Puntos de Volumen o más durante su carrera en Herbalife*	4 Millones de Puntos de Volumen El premio Mérito Vitalicio se entrega a los Distribuidores que hayan alcanzado 4 millones de Puntos de Volumen o más durante su carrera en Herbalife*	Los paquetes del primer aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia en Herbalife

Tercer Aniversario	Quinto Aniversario	Séptimo Aniversario	Décimo Aniversario	Décimo quinto Aniversario
				
Los paquetes del tercer aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia en Herbalife	Los paquetes del quinto aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia en Herbalife	Los paquetes del séptimo aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia en Herbalife	Los paquetes del décimo aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia en Herbalife	Los paquetes del décimo quinto aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia en Herbalife

Vigésimo Aniversario	Vigésimo quinto Aniversario	Trigésimo Aniversario	Trigésimo quinto Aniversario	Cuadragésimo Aniversario
				
Los paquetes del vigésimo aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia en Herbalife	Los paquetes del vigésimo quinto aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia en Herbalife	Los paquetes del trigésimo aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia en Herbalife	Los paquetes del trigésimo quinto aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia en Herbalife	Los paquetes del cuadragésimo aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia en Herbalife

Definición de volumen

El término “Volumen” se utiliza muy a menudo en este libro. El Volumen es un elemento clave en el Plan de Ventas y Mercado y es la base para calificar e ir avanzando hacia niveles más altos.

A cada producto Herbalife® se le asigna un valor de Puntos de Volumen (“Volumen”) esto ocurre en todos los países (consulta las listas de precios en MyHerbalife para conocer la información exacta). Los Paquetes de Distribuidor Herbalife (PDH), el material informativo, literatura y las herramientas de venta no cuentan con Puntos de Volumen. Conforme compres productos, irás acumulando Puntos de Volumen correspondientes a los productos adquiridos. Estos Puntos de Volumen representan tu producción de ventas y se utilizarán para fines de calificación y beneficios.

El Volumen se te acredita de distintos modos: según el Distribuidor que haya comprado el producto, su nivel y descuento, tu propio nivel como Distribuidor y otros factores del Plan de Ventas y Mercado de Herbalife. El Volumen se calcula en función del valor de Puntos de Volumen acumulado de los productos comprados dentro de un Mes Volumen.

Explicación del Mes Volumen de ventas

Definición de Mes Volumen

Los Puntos de Volumen se acreditan y acumulan mensualmente al Distribuidor Independiente cada mes Volumen. El Mes Volumen comienza el primer día del mes y termina el último día hábil del mes. Si el último día del mes es fin de semana, el Mes Volumen se extenderá al lunes. De igual forma, si el último día del mes se considera día inhábil, el mes se extenderá al primer día laborable después del día inhábil. Herbalife se reserva el derecho de modificar el Mes Volumen si lo considera apropiado.

Determinación del Mes Volumen

El Volumen de Ventas se acreditará al Mes de Volumen en el cual se haga el pedido y Herbalife reciba el pago íntegro.

Volumen de ventas agregado

Para que un pedido sea aceptado como Volumen de Ventas Agregado, deberán cumplirse las siguientes condiciones:

1. El pedido deberá hacerse antes del último día designado para pedidos en un Mes Volumen.
2. El pago íntegro del pedido deberá hacerse o iniciarse el último día designado para pedidos de ese mes. Si el pago se efectúa mediante transferencia electrónica, depósito directo u otra transacción bancaria, entonces el pago debe iniciarse en el último día designado para pedidos en un Mes Volumen.
3. Herbalife deberá recibir el pago íntegro a más tardar al quinto día del mes siguiente. Si el quinto día del mes es fin

de semana o día inhábil, el pago deberá recibirse el último día hábil antes del quinto día. Si por alguna razón no se aceptara o recibiera el pago, entonces el pedido será cancelado y el Volumen no se acreditará.

Hay varias maneras en que el Volumen se acredita en el Plan de Ventas y Mercado que se describe a continuación.

Volumen Adquirido Personalmente (VAP)

Es el Volumen de los pedidos comprados directamente a Herbalife con tu número de identificación Herbalife (ID).

Volumen de Línea Descendente (VLD)

Es el Volumen que adquieres de los pedidos que realizan directamente a Herbalife tus Clientes Preferentes y Distribuidores Independientes Herbalife de línea descendente que aún no son Mayoristas.

Ejemplo de Volumen de Línea Descendente		
	Compras / % de descuento	Volumen de Línea Descendente
Mayorista A	2,500 Puntos de Volumen al 50% de descuento	= *
Consultor Mayor B	500 Puntos de Volumen al 35% de descuento	= 900 Puntos de Volumen (Volumen de C y D)
Consultor Mayor C	500 Puntos de Volumen al 35% de descuento	= 400 Puntos de Volumen (Volumen de D)
Distribuidor Independiente D	400 Puntos de Volumen al 25% de descuento	= 0

*Para Mayoristas Completamente Calificados, el Volumen de Línea Descendente cuenta como Volumen Personal o Volumen de Grupo.

Volumen Personal (VP)

Como Mayorista Completamente Calificado, puedes adquirir Volumen Personal con tus compras personales y las compras que realicen tus Clientes Preferentes y Distribuidores Independientes de tu organización en línea descendente hasta el primer Mayorista Completamente Calificado.

Los Distribuidores Independientes Herbalife que aún no son Mayoristas pueden hacer compras directamente a Herbalife, a su Patrocinador o al primer Mayorista Completamente Calificado en línea ascendente. Toma en consideración que las compras que hagas a tu Patrocinador o primer Mayorista Completamente Calificado en línea ascendente no cuentan hacia las calificaciones de Mayoristas. Solo los pedidos que hagas realmente a la Compañía cuentan para calificar a estos niveles.

Por lo tanto, si eres Mayorista Completamente Calificado, todos tus pedidos adquiridos al 50%, los pedidos de Distribuidores Independientes del 25% al 42% de descuento y de tus Clientes Preferentes se consideran tu Volumen Personal.

Ejemplo de Volumen Personal		
Compras / % de descuento		Volumen Personal
Mayorista A	1,000 Puntos de Volumen Personal + Volumen de B, C y D	= 2,800 Volumen Personal
Constructor del Éxito B	1,100 Puntos de Volumen + Volumen de C y D al 42% de descuento	= 1,800 Volumen Personal
Consultor Mayor C	300 Puntos de Volumen + Volumen de D al 35% de descuento	= 700 Puntos de Volumen
Distribuidor D	400 Puntos de Volumen al 25% de descuento	= 0

Volumen de Grupo (VG)

El Volumen de Grupo es el Volumen de pedidos que se adquieren a un descuento temporal del 50% por parte de Mayoristas en Proceso de Calificación dentro del mes de calificación (antes del mes de calificación a Mayorista).

Este Volumen Temporal del 50% se acumula como Volumen Personal para el Mayorista en Proceso de Calificación que hizo la compra, y representa Volumen de Grupo para el primer Mayorista Completamente Calificado en línea ascendente. Los Mayoristas Completamente Calificados podrán obtener Ingresos por Regalías sobre su Volumen de Grupo si cumplen con los demás requisitos de Ingresos por Regalías. (Consulta las secciones “Mayorista en Proceso de Calificación” y “Condiciones para obtener un descuento temporal del 50%” en este documento para obtener más información).

Ejemplo de Volumen de Grupo		
Compras / % de descuento		Volumen Personal
Mayorista A	2,500 Puntos de Volumen + Volumen de B y C	6,500 Volumen Personal + 1,000 Volumen de Grupo = 7,500 Volumen Total
Mayorista en Proceso de Calificación B	1,000 Puntos de Volumen al 50% de descuento temporal + Volumen de C	= 5,000 Volumen Personal
Distribuidor C	4,000 Puntos de Volumen acumulados	= 4,000 Volumen Personal

Volumen Total (VT)

El Volumen Total es el total del Volumen Personal más el Volumen de Grupo. (Consulta la tabla “Ejemplo de Volumen de Grupo” para consultar el Volumen Total del Mayorista A). El Volumen Total es el factor en el que se basan todas las calificaciones.

Volumen de Organización (VO)

Es la cantidad acumulada de Volumen sobre la que un Mayorista obtiene Ingresos por Regalías. (Consulta la siguiente tabla “Ejemplo de Volumen de Organización”).

Ejemplo de Volumen de Organización		
Mayorista A	2,500 Puntos de Volumen	= 30,000 Volumen de Organización
Mayorista de primer nivel	10,000 Puntos de Volumen Total	
Mayorista de segundo nivel	10,000 Puntos de Volumen Total	
Mayorista de tercer nivel	10,000 Puntos de Volumen Personal	

Volumen Limitado / Comprometido e Ilimitado / No Comprometido

Volumen Limitado / Comprometido

Se trata del Volumen usado por tu línea descendente con fines de calificación a Mayorista.

Volumen Ilimitado / No Comprometido

Se trata del Volumen que ninguna otra persona de tu línea descendente está usando con fines de calificación a Mayorista. El siguiente ejemplo muestra cómo se usa el Volumen Limitado / Comprometido e Ilimitado / No Comprometido para cada uno de los Distribuidores.

Volumen Limitado / Comprometido e Ilimitado / No Comprometido		
Mayorista A	2,500 Puntos de Volumen Total + Volumen de B y C	2,500 Puntos de Volumen Ilimitado / No Comprometido para A = 5,000 Puntos de Volumen Limitado / Comprometido para A
Mayorista en Proceso de Calificación B	1,000 Puntos de Volumen Total + Volumen de C	1,000 Puntos de Volumen Ilimitado / No Comprometido para B = 4,000 Puntos de Volumen Limitado / Comprometido para B
Mayorista en Proceso de Calificación C	4,000 Puntos de Volumen Total Acumulados	4,000 Puntos de Volumen Ilimitado / No Comprometido para C

Beneficios para los Distribuidores Independientes Entendiendo la Ganancia por Ventas a clientes finales y el Ingreso Multinivel

En esta sección nos referimos a la ganancia por ventas a clientes y el ingreso multinivel, como uno de los beneficios de los Distribuidores Independientes de Herbalife. Favor de revisar el siguiente material para entender mejor estos términos y cómo se calcula la ganancia por venta a clientes finales y el ingreso multinivel.

Precio de Venta Sugerido

- Este es el precio de venta sugerido para los clientes, que incluye impuestos y cualquier otro cargo por flete o envío.
- Cada Distribuidor es libre de establecer su propio precio de venta para sus clientes.

Precio de Venta

- Este es el precio de inicio para todos los Clientes Preferentes y Distribuidores.
- Es el Precio de Venta antes de aplicarle cualquier impuesto y/o cargos de flete o envío (dependiendo del país) y es el precio sobre el cual se calcula el Importe de Descuento.

Base de ganancia

- Este es el valor monetario asignado a cada producto sobre el cual se basan todos los cálculos de descuento y ganancias.
- El valor de la Base de Ganancia de un producto es normalmente menor que el Precio de Venta. Esto se debe a que el Precio de Venta incluye cargos administrativos o por procesamiento y costos de envío (en algunos países), los cuales no generan ganancias y no califican para descuentos.
- Como en todos los negocios, los márgenes de producto y precios pueden variar, y en algunos casos el valor de la Base Ganancia del producto puede ser fijada por debajo del Precio de Venta, con la finalidad de que el precio del producto sea más competitivo.

Porcentaje de Descuento

- Este es el porcentaje que se descontará de la Base de Ganancia que tiene derecho a recibir un Distribuidor, basado en su desempeño y su nivel de calificación en el Plan de Mercado.
- El Porcentaje de Descuento puede variar entre el 25% hasta el 50%.

- El Porcentaje de Descuento siempre se aplica a la Base de Ganancia para determinar el Importe de Descuento.

Importe de Descuento

- Este es el valor monetario o Importe de Descuento que se calcula sobre la Base de Ganancia y se deduce del Precio de Venta para determinar en forma específica el precio que el Distribuidor pagará por el producto (antes de impuestos y costos de envío en algunos países).
- Porcentaje de Descuento x Base de Ganancia = Importe de Descuento.

Precio de Distribuidor

- Este es el precio que el Distribuidor paga por los productos antes de cualquier impuesto y cargos por flete o envío en algunos mercados.
- Precio de Venta – Importe de Descuento = a Precio de Distribuidor.

Ganancias por Ventas a Clientes

- Es la ganancia que un Distribuidor obtiene por la venta de productos a un Cliente Final.
- La Ganancia por Venta a Clientes es la diferencia entre el precio en el cual el Distribuidor vende el producto al Cliente Final y el Precio de Distribuidor.
- Precio de Venta – Precio de Distribuidor = Ganancia por Venta a Clientes.
- El porcentaje de ganancia por Venta a Clientes no es lo mismo que el Porcentaje de Descuento porque:
A. Cada Distribuidor puede establecer su propio precio de venta para sus clientes.
B. El Porcentaje de Descuento se calcula sobre la Base de Ganancia, la cual es más baja que el Precio de Venta.

Ingreso Multinivel

Cuando un Distribuidor califica para un Porcentaje de Descuento más alto que un Distribuidor de su línea descendente, el Distribuidor de la línea ascendente puede recibir un ingreso multinivel.

- El ingreso multinivel es igual al valor de la Base de Ganancia del producto, multiplicado por la diferencia entre el Porcentaje de Descuento de la línea ascendente y el Porcentaje de Descuento de la línea descendente.
- Base de Ganancia x (Porcentaje de Descuento de línea ascendente – Porcentaje de Descuento de Línea Ascendente) = Ingreso Multinivel.

Ejemplo de Ganancia por Ventas a Clientes Finales y por Ingreso Multinivel



HERBALIFE NÚMERO 1

- Puntos de Volumen: **25.75***
- Precio de venta: **\$729.66***
- Base de ganancia: **\$658.22***

*Los montos mostrados son hipotéticos para ejemplificar y no consideran los impuestos correspondientes. A los precios de los productos se les debe agregar los impuestos que les resulten aplicables.

Ejemplo de Ganancia por Venta a Clientes
Juan es un Distribuidor con nivel Mayorista, así que él tiene un Porcentaje de Descuento del 50%. Él coloca un pedido de un batido de proteína Herbalife® Número 1 para vender a su cliente.

- El monto de descuento de Juan es de \$329.11. El monto de descuento se calcula tomando la Base de Ganancia (\$658.22) y multiplicándola por el porcentaje de descuento (50%).
- El Precio de Distribuidor para Juan es de \$400.55. Dicho Precio de Distribuidor se calcula tomando en el Precio de Venta (\$729.66) menos el Importe de Descuento (\$329.11).
- Supongamos que Juan le vende el producto a su cliente al Precio de Venta (\$729.66). En este caso, la Ganancia por Venta al Cliente que Juan obtiene es de \$329.11. La Ganancia por Venta al Cliente se calcula tomando el Precio de Venta (\$729.66) – el Precio de Distribuidor (\$400.55) = Ganancia por Venta a Cliente.

Ejemplo de Ganancia por venta al Cliente, cuando el Distribuidor cuenta con un porcentaje de descuento del 50%				
Precio de venta	Base de Ganancia	Ganancia	Precio de Distribuidor	Ganancia por Venta al Cliente
		(50%) x (b)	(a) – (c)	(a) – (d)
(a) \$729.66	(b) \$658.22	(c) \$329.11	(d) \$400.55	(e) \$329.11

*Nota especial para el Ingreso Multinivel: Si Laura es un Distribuidor fuera de los Estados Unidos de América o de sus Territorios, Juan obtendrá un Ingreso Multinivel de los productos que Laura ordene de Herbalife como se calculó anteriormente. Si Laura es un Distribuidor en los Estados Unidos de América o en sus Territorios, Juan obtendrá un Ingreso Multinivel solo de los productos que Laura venda a sus clientes (no de lo que ella ordene a Herbalife), y solo cuando Laura envíe un recibo de venta válido que muestre la información del cliente y el precio pagado que compruebe que la venta generó utilidad.
**Los precios mostrados son un ejemplo y no una oferta. Precios al 5 de marzo de 2024, para conocer los precios vigentes, favor de consultar la lista de precios disponible en MyHerbalife.com. La ganancia potencial mostrada es un ejemplo y no es una garantía.

Ejemplo de Ingreso Multinivel*
La línea descendente de Juan (Laura) es una Distribuidora de nivel Consultor Mayor, con un Porcentaje de Descuento de 35%, y ella también vende un batido de proteína Herbalife Número 1.

- El Importe de Descuento de Laura es de \$230.37. El Importe de Descuento se calcula tomando la Base de Ganancia (\$658.22) y multiplicándolo por el Porcentaje de Descuento (35%).
- El Precio de Distribuidor para Laura en este ejemplo es de \$499.28. Dicho Precio de Distribuidor se calcula tomando el Precio de Venta (\$729.66) – el Importe de Descuento (\$230.37).

Ejemplo de Ganancia por venta al Cliente, cuando el Distribuidor cuenta con un porcentaje de descuento del 35%				
Precio de venta	Base de Ganancia	Importe de Descuento	Precio de Distribuidor	Ganancia por Venta al Cliente
		(35%) x (b)	(a) – (c)	(a) – (d)
(a) \$729.66	(b) \$658.22	(c) \$230.37	(d) \$499.28	(e) \$230.37

Debido a que el Porcentaje de Descuento de Juan es de 50% y el Porcentaje de Descuento de Laura es de 35%, Juan obtiene un Ingreso Multinivel por la venta realizada por Laura.

El Ingreso Multinivel de Juan es de \$658.22 (Base de Ganancia) X 15% (50%–35% (diferencia entre el descuento de Juan y el descuento de Laura) = \$98.74. La Base de Ganancia x (el Porcentaje de Descuento de Juan – el Porcentaje de Descuento de Laura) = Ingreso Multinivel.



Consultor Mayor
Aumenta tus ganancias con la escala de descuento del Distribuidor

Conforme tú o tus Distribuidores Independientes Herbalife que aún no son Mayoristas vendan más productos Herbalife®, tu Volumen Personal aumenta y puedes alcanzar el siguiente nivel: Consultor Mayor. Como Consultor Mayor, tienes derecho a comprar productos con el 35% o 42% de descuento sobre la Base de Ganancia, lo que te da un mayor margen de ganancia.

Escala de descuento
Los Distribuidores compran al 25% de descuento en todos su pedidos hasta que califican a un descuento más alto en el nivel de Consultor Mayor. A partir de ese momento, comenzarán a comprar con base en la escala de descuento del Distribuidor como se indica a continuación, con un descuento de por lo menos 35%.

Los Puntos de Volumen que se acumulan de los pedidos realizados directamente a Herbalife, que se conocen como Volumen Adquirido Personalmente, o de pedidos que realicen tus Clientes Preferentes y Distribuidores Independientes directamente a Herbalife, que se conoce como Volumen de Línea Descendente. Ambos tipos de Volumen pueden usarse para alcanzar el nivel de Consultor Mayor con un 35% o 42% de descuento.

Nivel	Volumen mensual	Descuento	Elegibilidad
Consultor Mayor	Acumula 500 Puntos de Volumen de 1 a 2 meses	35%	Todos tus pedidos serán realizados a un 35% de descuento hasta que seas elegible para un descuento más alto.
Consultor Mayor	Acumula 2,000 Puntos de Volumen de 1 a 2 meses	42%	Una vez que logres 2,000 Puntos de Volumen, serás elegible para realizar este pedido y todos los pedidos durante el resto del Mes Volumen a un 42% de descuento.
Constructor del Éxito	Acumula 1,000 Puntos de Volumen Adquirido Personalmente acumulados en un mes.	42%	Una vez que haya acumulado 1,000 Puntos de Volumen Adquiridos Personalmente o más, tienes el derecho a recibir un 42% de descuento en todos tus pedidos durante el resto del Mes y el mes siguiente. Los Puntos de Volumen acumulados por tus Clientes Preferentes inscritos personalmente contarán para tu requisito de Volumen Adquirido Personalmente.
Productor Calificado	Acumula 2,500 Puntos de Volumen entre 1 y 6 meses, de los cuales mínimo 500 sean Puntos de Volumen Adquiridos Personalmente	42%	Como Productor Calificado, calificas para recibir un 42% de descuento en cada pedido hasta que seas elegible a un descuento mayor. Para alcanzar el Volumen, puedes usar tu VAP o hasta 2,000 Puntos de Volumen de Línea Descendente, siempre que los 500 puntos restantes sean de Volumen Adquirido Personalmente. Los Puntos de Volumen acumulados por tus Clientes Preferentes inscritos personalmente contarán para tu requisito de Volumen Adquirido Personalmente.
Mayorista en Proceso de Calificación	- Acumula 4,000 Puntos de Volumen (PV) en un Mes Volumen (con un mínimo de 1,000 Puntos de Volumen Ilimitados o no comprometidos a otra calificación), o - Acumula 4,000 Puntos de Volumen en dos meses en dos Meses Volumen consecutivos (con un mínimo de 1,000 Puntos de Volumen Ilimitados o no comprometidos a otra calificación), o - Acumula 4,000 Puntos de Volumen en 12 meses con un mínimo de 3 meses requeridos (un mínimos de 1,000 VAP requeridos). Los Puntos de Volumen acumulados por tus Clientes Preferentes inscritos personalmente contarán para tu requisito de VAP, o - Acumula 2,000 P.V. de las compras de tus Clientes Preferentes y/o de las ventas registradas a tus clientes en un periodo de 1 a 3 meses. Con al menos 1,000 P.V. Ilimitados o no comprometidos en otra calificación.	Temporal 50%	Una vez que hayas alcanzado los Puntos de Volumen para la calificación, los pedidos adicionales se pueden comprar con un descuento temporal de 50%.
Mayorista	Hay cuatro maneras para calificar a Mayorista. Consulta la sección “Mayorista en Proceso de Calificación” para más información.	50%	Como Mayorista tienes derecho al 50% de descuento en cada pedido. (Debes recalificar cada año.)

Nota: Tu Volumen Personal de ventas, además del Volumen de tu línea descendente cuentan como tu Volumen Total. Cuando estás en la escala de descuento como Distribuidor Independiente, tu descuento nunca será menos del 35% mientras sigas siendo un Distribuidor Independiente Herbalife activo o hasta que seas elegible a un descuento mayor. Cuanto más vendas, mayor será tu potencial de ganancias.

Constructor del Éxito

Como Distribuidor Independiente Herbalife, puedes acumular 1,000 Puntos de Volumen Adquiridos Personalmente (VAP) en un mes para conseguir la calificación de Constructor del Éxito y un descuento del 42%. Como Constructor del Éxito, podrás realizar pedidos con un 42% de descuento durante el resto del Mes de Volumen más el mes siguiente. Los Puntos de Volumen acumulados por sus Clientes Preferentes inscritos personalmente contribuirán a su requisito de Puntos de Volumen Adquiridos Personalmente. El Volumen de la línea descendente no puede utilizarse para esta oportunidad de descuento.

Los Distribuidores (no Mayoristas) que no alcancen el nivel de Constructor del Éxito podrán realizar pedidos con un 42% de descuento una vez que hayan acumulado 2,000 Puntos de Volumen en uno o dos meses o hayan alcanzado el nivel de Productor Calificado.

Productor Calificado

Tendrás la oportunidad de alcanzar el nivel de Productor Calificado al acumular 2,500 Puntos de Volumen entre uno y seis meses, de los cuales 2,000 puntos pueden ser Volumen de Línea Descendente, y los 500 puntos restantes de Volumen Adquirido Personalmente. Los Puntos de Volumen acumulados por tus Clientes Preferentes inscritos personalmente contarán para tu requisito de Volumen Adquirido Personalmente. Todo el Volumen que se acumule para esta calificación debe ser de pedidos hechos directamente a Herbalife.

Recibirás el 42% de descuento automáticamente una vez que se haya logrado la calificación; y se actualizará tu nivel el primer día del mes siguiente al mes en que alcanzaste tu Volumen de calificación.

Como Productor Calificado, eres elegible para:

- Comprar a un 42% inmediatamente después de calificar a este nivel.
- Ganar un 42% de ganancias al menudeo.
- Obtener hasta un 27% de Ingreso Multinivel sobre el valor de la base de ganancia en las compras realizadas por Distribuidores de tu línea descendente a un descuento del 25% o 35%, o Clientes Preferentes entre el 15% o 35% de descuento.

Una vez que hayas alcanzado el nivel de Productor Calificado, todas tus compras tendrán un descuento de por lo menos 42%, hasta alcanzar un descuento mayor.

Mayorista Completamente Calificado

En el nivel de Mayorista, podrás adquirir el descuento máximo del 50% además de ganancias por venta a clientes finales y **hasta un 35% por ingreso multinivel (comisiones)**. También serás elegible para poder ganar Ingresos por Regalías.

Como Mayorista Completamente Calificado eres elegible para:

- Obtener un 50% de descuento.
- Obtener hasta un 35% de ganancias por ingreso multinivel (comisiones) sobre el valor de la base de ganancia en las compras realizadas por Distribuidores de tu línea descendente a un descuento de entre el 25% y el 42% y de tus Clientes Preferentes.
- Obtener Ingresos por Regalías del 1% al 5% sobre tus Mayoristas activos de primer, segundo y tercer nivel.
- Participar en talleres y sesiones de capacitación especiales.
- Calificar a reconocimientos especiales para Mayoristas.

Como Mayorista, solo deberás realizar compras directamente a Herbalife.

¿Cómo calificar a Mayorista?

Hay cuatro métodos para calificar a Mayorista:

- Calificación en un mes:** acumula 4,000 Puntos de Volumen en un Mes Volumen (de los cuales, debes alcanzar un mínimo de 1,000 Puntos de Volumen Ilimitado / No Comprometido).
- Calificación en dos meses:** acumula 4,000 Puntos de Volumen en dos meses consecutivos (de los cuales, debes alcanzar un mínimo de 1,000 Puntos de Volumen Ilimitado / No Comprometido en el mismo periodo de dos meses).
- Calificación acumulada:** Logra 4,000 Puntos de Volumen en 12 meses (de los cuales se requiere un periodo mínimo de 3 meses). Puedes usar 3,000 Puntos de Volumen de Línea Descendente y los 1,000 restantes sean de Volumen Adquirido Personalmente. Los Puntos de Volumen acumulados por tus Clientes Preferentes inscritos personalmente contarán para tu requisito de Puntos de Volumen Adquirido Personalmente.
- Acumula 2,000 P.V. de las compras de tus Clientes Preferentes y/o de las ventas registradas a tus clientes en un periodo de 1 a 3 meses. Con al menos 1,000 P.V. Ilimitados o no comprometidos en otra calificación.

En cualquier método de Calificación a Mayorista, una vez que logres la calificación obtendrás automáticamente el nivel de Mayorista el primer día del mes siguiente al mes de calificación.

Mayorista en Proceso de Calificación

Condiciones para obtener el descuento temporal del 50%

Una vez que hayas obtenido la cantidad de Puntos de Volumen requerida para calificar a Mayorista, serás considerado **Mayorista en Proceso de Calificación** hasta el primer día del mes siguiente en el que te convertirás en **Mayorista Completamente Calificado**. Como Mayorista en Proceso de Calificación, podrás ser elegible para un descuento temporal del 50% durante el resto del Mes Volumen en el cual adquiriste tus Puntos de Volumen para la calificación.

Todos los pedidos al 50% de descuento deben ser adquiridos directamente de Herbalife.

El Volumen de los pedidos con un descuento temporal del 50% se considera Volumen Adquirido Personalmente para quien lo compra y Volumen de Grupo para el **primer Mayorista Completamente calificado de línea ascendente**.

Volumen de Equiparación (Paridad de Volumen)
El Volumen de Equiparación (o Paridad de Volumen) es el Volumen Total que debe alcanzar un Mayorista para validar las calificaciones a Mayorista de su línea descendente.

Mediante la Paridad de Volumen, Herbalife verifica y valida la calificación de los nuevos Mayoristas. Toda vez que un Mayorista patrocina a un Distribuidor que, a su vez, está calificando a Mayorista, el Volumen Total del Mayorista Patrocinador deberá ser, como mínimo, igual al Volumen Total del Distribuidor de línea descendente que está por calificar en ese mismo mes. Si el Mayorista Patrocinador no cuenta con el Volumen de Equiparación suficiente, el nuevo Mayorista pasará a la organización del siguiente Mayorista en línea ascendente.

El siguiente ejemplo de Paridad de Volumen describe la cantidad de Volumen Personal y Volumen Total que deberá lograr el Mayorista Patrocinador para equiparar su Volumen con sus Distribuidores Independientes Herbalife en línea descendente que califiquen a Mayorista. En este ejemplo, “A” (el Mayorista Patrocinador) debe tener un mínimo de 4,000 Puntos de Volumen Personal y por lo menos 1,000 Puntos de Volumen de Grupo en el mes en que “B” y “C” estén en Proceso de Calificación a Mayorista. Este Volumen que el Mayorista debe alcanzar se considera su requisito de Volumen de Equiparación.

Ejemplo de Volumen de Equiparación		
Patrocinador Mayorista A	Volumen de Equiparación requerido para Mayorista “A” 6,500 Volumen Personal + 1,000 Volumen de Grupo = 7,500 Volumen Total	
Mayorista en proceso de Calificación B	1,000 Puntos de Volumen al 50% de descuento temporal	= 1,000 Puntos de Volumen de Grupo para “A”
Mayorista en proceso de Calificación C	4,000 Puntos de Volumen Acumulados	= 4,000 Puntos de Volumen Personal para “A”

Volumen de Equiparación Insuficiente
Como primer Mayorista Completamente Calificado en línea ascendente, si no cuentas con suficiente Volumen en los meses de calificación para acreditar la calificación a Mayorista de tu línea descendente, significa que tu Volumen de Equiparación es insuficiente. Herbalife te notificará que no tienes suficiente Volumen y te permitirá hacer un Pedido de Paridad de Volumen igual a la cantidad de Volumen que no hayas alcanzado. El Departamento de Relación con el Distribuidor estará autorizado a aceptar el Pedido de Paridad de Volumen para el mes en cuestión.

Para hacer el pedido correspondiente a este Volumen, debe estar claramente identificado como “Pedido de Paridad de Volumen para el mes de _____”.

Pedido de Paridad de Volumen
Para acreditar correctamente el Pedido de Paridad de Volumen, el pedido deberá ser claramente identificado como Pedido de Paridad de Volumen para el mes y año correspondiente, con el pago íntegro incluido. Herbalife solo podrá aceptar el Pedido de Paridad de Volumen si la Compañía ha detectado la disparidad de Volumen, te ha notificado como corresponde y ha autorizado al Departamento de Relación con el Distribuidor aceptar tu pedido como Mayorista Patrocinador. Este pedido se aplicará al Mes Volumen especificado.

Se harán los ajustes necesarios relacionados con el Pedido de Paridad de Volumen para tus Mayoristas ascendentes que reciban Bonos de Producción e Ingresos por Regalías. Sin embargo, los porcentajes de Puntos por Regalías y Bonos de producción del Equipo Tabulador (TAB) no se ajustarán si el Pedido de Paridad de Volumen se realiza después del Mes Volumen en cuestión. Si como Mayorista Patrocinador no logras la Paridad de Volumen en repetidas ocasiones, no se te pagarán los Ingresos por Regalías sobre las calificaciones de la línea descendente en cuestión por hasta cuatro meses, y esta ganancia se pagará al siguiente Mayorista de línea ascendente que reciba Regalías.

Cuando no se equipara el Volumen
El Mayorista deberá efectuar el Pedido de Paridad de Volumen una vez que Herbalife se lo notifique para evitar una sanción.

Si el Mayorista no cuenta con Volumen suficiente y no efectúa un pedido para equiparar el Volumen, se le aplicará una sanción de Paridad de Volumen. La sanción consistirá en que el Mayorista perderá de manera permanente al Mayorista que haya calificado el mes en cuestión, junto con la línea descendente correspondiente.

Cuando no se logra la calificación a Mayorista
Si una línea descendente patrocinada se convierte en Mayorista Completamente Calificado antes que su Patrocinador, el Patrocinador tendrá un periodo de un año para calificar a Mayorista a partir de la fecha en que su Distribuidor patrocinado haya calificado como Mayorista Completamente Calificado.

Si el Patrocinador no logra calificar como Mayorista Completamente Calificado durante el periodo de un año a partir de la calificación a Mayorista de su línea descendente, perderá dicha línea descendente de forma permanente y pasará a la organización del primer Mayorista de línea ascendente al final del primer año de recalificación a Mayorista de la línea descendente.

Ejemplo:

01/08/2020
Mes de calificación del Mayorista en línea descendente

01/08/2020 – 31/01/2022
Oportunidad del Patrocinador para Calificar como Mayorista

Febrero de 2022
El patrocinador pierde la línea descendente calificada si el Patrocinador no se ha convertido en Mayorista Completamente Calificado

Recalificación a Mayorista
Una vez que llegas al nivel de Mayorista o niveles superiores, debes recalificar a este nivel anualmente, entre el 01 de febrero y el 31 de enero del siguiente año, para mantener tus derechos y privilegios. Requisitos de recalificación:

- **Calificación de un mes:** acumula 4,000 Puntos de Volumen en un Mes Volumen (con un mínimo de 1,000

- Puntos de Volumen Ilimitados / No Comprometidos).
- **Calificación de dos meses:** acumular 4,000 Puntos de Volumen en dos meses consecutivos (con un mínimo de 1,000 Puntos de Volumen Ilimitados / No Comprometidos en el mismo periodo de dos meses).
- **Recalificación de doce meses:** Acumula 10,000 Puntos de Volumen Total Ilimitados / No Comprometidos durante el periodo de 12 meses de recalificación.
- Acumula 4,000 Puntos de Volumen Total Ilimitados / No Comprometidos durante el periodo de 12 meses de recalificación.

Al recalificar acumulando 4,000 Puntos de Volumen Ilimitados / No Comprometidos entre el 1 de febrero y el 31 de enero, mantendrás tu nivel de Mayorista y los privilegios de compra al 50% de descuento. **Sin embargo, tu línea descendente de Mayoristas se perderá y se moverá al siguiente Mayorista Completamente calificado de línea ascendente.**

Cada año recalificarás automáticamente como Mayorista si cumples los requisitos de Volumen durante el periodo de calificación. Como recordatorio, tienes la ventaja de recibir un 50% de descuento en tus pedidos de recalificación.

Además de recalificar al nivel de Mayorista, debes asegurarte de que tu Cuota Anual de Servicios para Distribuidores al 50% esté vigente y su pago esté al día. El no pagar la Cuota Anual de Servicios al Distribuidor antes o dentro de los 90 días después de la recalificación podría traer como resultado la suspensión de privilegios de compra y de ingresos hasta que dicha cuota esté pagada. Si la cuota sigue sin pagarse, su Distribución se eliminará y los Distribuidores en línea descendente o Clientes Preferentes existentes se pasarán permanentemente a su primer Patrocinador en línea ascendente.

Los Distribuidores que no completen su recalificación a Mayorista perderán todos los derechos y privilegios de dicho nivel, lo que incluye perder todas las líneas descendentes que tengan un Mayorista. En dicho caso, toda la línea descendente será transferida al siguiente Mayorista Completamente Calificado ascendente.

Los Mayoristas que no logren la recalificación anual al día de Cierre de Mes de enero, descenderán al nivel de Productor Calificado **con un descuento del 42%.**

Tres niveles de éxito
Las personas a las que patrocinas personalmente como Distribuidores Independientes Herbalife se conocen como tu primer nivel. Estas pueden ser amistades, parientes o socios.

Podrás patrocinar personalmente a cuanta gente desees en cualquier país del mundo en el que Herbalife opere oficialmente. Cuando los Distribuidores Independientes Herbalife de tu primer nivel patrocinen a otros Distribuidores, estos nuevos Distribuidores serán tu segundo nivel. Cuando los Distribuidores Independientes Herbalife de tu segundo nivel patrocinen a otros Distribuidores, estos últimos se convertirán en el tercer nivel de tu organización.

Al capacitar a tus Distribuidores y alentarlos a seguir tu ejemplo, algunos integrantes de tu equipo podrían establecer como objetivo el calificar al nivel de Mayorista. Como Mayorista con Mayoristas Completamente Calificados o en Proceso de Calificación en los primeros tres niveles, puedes calificar para obtener Ingresos por Regalías del 1 al 5% de tu Volumen de tu organización.



Ingresos por Regalías

Pago de los Ingresos por Regalías

El porcentaje de los ingresos por Regalías se basa en tu Volumen Total de cada mes; si generas menos de 500 Puntos de Volumen, entonces no serás elegible para recibir ingresos por Regalías ese mes. Si generas 2,500 Puntos de Volumen o más, obtendrás como máximo el 5% sobre los primeros tres niveles activos en línea descendente. La siguiente escala de los Ingresos por Regalías* muestra los requisitos de Volumen que un Mayorista deberá reunir cada mes para obtener Ingresos por Regalías.

Escala de Ingresos por Regalías*	
Tus Puntos de Volumen Total	% de Ingresos % de Ingresos por Regalías
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1,000 – 1,499	2%
1,500 – 1,999	3%
2,000 – 2,499	4%
Más de 2,500	5%

¿Cómo se pagan los Ingresos por Regalías?

En este ejemplo, al máximo del 5%, tus Ingresos por Regalías se calculan sobre 30,000 **Puntos de Volumen de Organización**, o que te otorga 1,500 puntos en Ingresos por Regalías. Los Puntos de Ingresos por Regalías se utilizan con fines de calificación. Recuerda que las ganancias se calculan sobre el valor de la base de ganancia de los productos en el país donde se hace el pedido. En algunos países, las ganancias de los Ingresos por Regalías se convierten a tu moneda local.

Ejemplo de Ingresos por Regalías		
Tú	2,500 Puntos de Volumen Total	= Tu total de Ingresos por Regalías. 1,500 Puntos de Regalías
Mayorista de primer nivel	10,000 Puntos de Volumen Total	= 5% = 500 Puntos de Regalías
Mayorista de segundo nivel	10,000 Puntos de Volumen Total	= 5% = 500 Puntos de Regalías
Mayorista de tercer nivel	10,000 Puntos de Volumen Personal	= 5% = 500 Puntos de Regalías

Requisitos adicionales

Los Mayoristas que cumplen con los requisitos establecidos para obtener Ingresos por Regalías también deberán cumplir con las Normas de Herbalife de 10 clientes al menudeo y del 70% para recibir tanto Ingresos por Regalías como Bonos de Producción. Deberás confirmar que cumples estos requisitos llenando el Formulario de Certificación de Ganancias de manera mensual. Si no cumples con cualquiera de estas Normas, no se te pagarán ni los Ingresos por Regalías ni el Bono de Producción hasta que se cumpla con los requisitos.

Ajuste de Regalías acumuladas por extensión

Como Mayorista, también puedes ganar Regalías acumuladas por extensión. Los ajustes de Ingresos por Regalías se pagan a los Mayoristas calificados de línea ascendente correspondientes cuando cualquier Mayorista de línea descendente que contribuya con los Ingresos por Regalías gane menos del 5% máximo. Este porcentaje de “ajuste” es la diferencia entre el 5% máximo de Ingresos por Regalías y el porcentaje real que está ganando un Mayorista en línea descendente que contribuya con las Regalías.

Para ser elegible a los ajustes de Regalías acumuladas por extensión, como Mayorista, debes obtener el 5% máximo de ganancias en la escala de Ingresos por Regalías. Un Mayorista no puede ganar más del 5% de Ingresos por Regalías en cualquier pedido.

Ejemplo de ajuste de Regalías acumuladas por extensión		
Tú	2,500 Puntos de Volumen Total 5% de Ingresos por Regalías	= Gana 5% de Ingresos por Regalías de los Mayoristas del primer, segundo y tercer nivel Gana 4% por ajuste de Regalías del Mayorista de cuarto nivel
Mayorista de primer nivel	2,500 Puntos de Volumen Total 5% de Ingresos por Regalías	= Gana 5% de Ingresos por Regalías de los Mayoristas del segundo, tercero y cuarto nivel
Mayorista de segundo nivel	2,500 Puntos de Volumen Total 5% de Ingresos por Regalías	= Gana 5% de Ingresos por Regalías de los Mayoristas del tercer y cuarto nivel
Mayorista de tercer nivel	500 Puntos de Volumen Personal 1% de Ingresos por Regalías	= Gana 1% de Ingresos por Regalías del Mayorista de cuarto nivel
Mayorista de cuarto nivel	1,000 Puntos de Volumen Total Sin Ingresos por Regalías	= El Mayorista no tiene línea descendente para ganar Ingresos por Regalías



Equipo del Mundo

Calificar como integrante del Equipo del Mundo es un paso importante en tu negocio Herbalife. Has demostrado tu éxito al calificar a este prestigioso equipo. El Equipo del Mundo es el punto de partida para avanzar hacia la calificación del Equipo Tabulador (TAB).

Para calificar:

- Acumula 10,000 Puntos de Volumen Total en un Mes Volumen después de convertirte en Mayorista en Proceso de Calificación o Mayorista Completamente Calificado.
- O como Mayorista Completamente Calificado o en Proceso de Calificación, acumula 2,500 Puntos de Volumen Total, en cada Mes Volumen, por cuatro meses consecutivos.
- O acumula 500 Puntos de Regalías en un Mes Volumen.

Siempre y cuando hayas logrado tu calificación de Mayorista, y después de haber acumulado el Volumen o los Puntos de Regalías requeridos, ascenderás al Equipo del Mundo el día primero del siguiente mes.

Recibirás:

- Todos los beneficios de un Mayorista.
- Un paquete del Equipo del Mundo, que contiene: un certificado personalizado de Equipo del Mundo y un PIN de Equipo del Mundo.

Además serás elegible para asistir a sesiones especiales de entrenamiento y planeación enfocadas a acelerar tu progreso hacia el Equipo Tabulador.

Equipo Tabulador (TAB)

Llegar al Equipo Tabulador es un reconocimiento de gran prestigio dentro del Plan de Ventas y Mercado de Herbalife. El nivel del Equipo Tabulador indica que el Mayorista ha desarrollado una base sólida de Mayoristas descendentes activos y ha demostrado su disposición para tomar un papel de liderazgo. Al llegar al nivel del Equipo Tabulador, serás elegible para recibir beneficios adicionales. Hay tres niveles de ganancias dentro del Equipo Tabulador: Equipo de Expansión Global (GET), Equipo Millonario (MILL) y Equipo del Presidente (PRES).

Equipo Tabulador	
Beneficios	Calificación
Equipo de Expansión Global (GET) - Todos los beneficios de un Mayorista. - Certificado y PIN. - Posibilidad de ganar hasta un 2% de bono de producción. - Posibilidad de participar en cursos de formación avanzados especiales - Posibilidad de participar en conferencias telefónicas especiales.	Acumula 1,000 en Puntos de Regalías cada mes por tres meses consecutivos
Equipo Millonario (MILL) - Todos los beneficios de un Equipo GET. - Un nuevo certificado y PIN. - Posibilidad de ganar hasta un 4% de bono de producción.	Acumula 4,000 en Puntos de Regalías cada mes por tres meses consecutivos
Equipo del Presidente (PRES) - Todos los beneficios de un Equipo Millonario. - Placa y PIN. - Posibilidad de ganar hasta un 7% de bono de producción. - Posibilidad de ganar el bono de Mark Hughes de acuerdo a las Normas.	Acumula 10,000 en Puntos de Regalías cada mes por tres meses consecutivos Presidente 20K Acumula 20,000 en Puntos de Regalías cada mes por tres meses consecutivos Presidente 30K Acumula 30,000 en Puntos de Regalías cada mes por tres meses consecutivos Presidente 50K Acumula 50,000 en Puntos de Regalías cada mes por tres meses consecutivos

Bono de Producción del Equipo TAB
Tras haber calificado como Equipo Tabulador, tienes la oportunidad de recibir un Bono de Producción sobre la actividad mensual de toda tu organización de línea descendente. El Bono de Producción del Equipo Tabulador es, en parte, una recompensa por tu liderazgo. Es necesario enviar la **Solicitud de acuerdo de Bono de Producción del Equipo Tabulador** completada para poder ser elegido al pago de un Bono de Producción. La Solicitud de acuerdo debe ser aceptada y aprobada por Herbalife para recibir los pagos; La Solicitud de acuerdo será enviada por Herbalife durante el periodo de calificación como Equipo Tabulador.

Políticas de premios

Herbalife entrega premios de reconocimiento los cuales incluyen pines, placas y joyería entre otros.

En caso de que un premio no sea recibido, es necesario comunicarse con el Departamento de Relación con el Distribuidor al número telefónico 33 3770 5510. Herbalife debe recibir la solicitud a más tardar seis (6) meses después de la fecha de calificación asociada al premio.

Política de reemplazo y/o reparación de premios
Herbalife se esfuerza por ofrecer los premios de la más alta calidad que tenga a su disposición. En caso de recibir un premio defectuoso o dañado de cualquier forma, podrás devolver el o los artículos para su reemplazo gratuito dentro de los seis (6) meses posteriores a la fecha de calificación original asociada al premio.

Después de este periodo de seis meses, podrás devolver el o los artículos dañados para ser restaurados o reparados profesionalmente, cuyo costo se pagará mediante una deducción de tus ganancias. Herbalife se reserva el derecho exclusivo de realizar cualquier cambio a esta política.

Las requisiciones podrán realizarse por teléfono o enviarse por escrito a:

Av. Camino al Iteso 8900 1A,
Col. El Mante, C.P. 45609,
San Pedro Tlaquepaque, Jalisco.
Teléfono: 33 3770 5510

Niveles superiores al Equipo Internacional del Presidente

Premios y reconocimientos al Equipo Internacional del Presidente y equipos Superiores



Un diamante – Equipo Internacional del Presidente Ejecutivo

Para calificar deberás tener a un integrante del Equipo Internacional del Presidente Completamente Calificado de primer nivel en cualquier línea de tu organización descendente.



Dos diamantes – Equipo Internacional del Presidente Ejecutivo Sénior

Para calificar deberás tener a dos integrantes del Equipo Internacional del Presidente Completamente Calificados de primer nivel en dos líneas separadas/diferentes de tu organización descendente.



Tres diamantes – Equipo Internacional del Presidente Ejecutivo Internacional

Para calificar deberás tener a tres integrantes del Equipo Internacional del Presidente Completamente Calificados de primer nivel en tres líneas separadas/diferentes de tu organización descendente.



Cuatro diamantes – Equipo Internacional del Presidente Jefe Ejecutivo

Para calificar deberás tener a cuatro integrantes del Equipo Internacional del Presidente Completamente Calificados de primer nivel en cuatro líneas separadas/diferentes de tu organización descendente.



Cinco diamantes – Club del Chairman

Para calificar deberás tener a cinco integrantes o más del Equipo Internacional del Presidente Completamente Calificados de primera línea en cinco o más líneas separadas/diferentes de tu organización descendente.



Diez diamantes – Círculo del Fundador

Para calificar deberás tener a diez integrantes o más del Equipo Internacional del Presidente Completamente Calificados de primera línea en diez o más líneas separadas/diferentes de tu organización descendente.

Reconocimientos Plus para Presidentes

Los Reconocimientos Plus para Presidentes están basados en la producción (Meses de Volumen de enero a diciembre).



Selección de alta relojería. 250,000 Puntos de Ingresos por Regalías



Anillos Marquis de diamantes¹ o crea una experiencia de viaje personalizada. 500,000 Puntos de Ingresos por Regalías



Selección de alta relojería² o crea una experiencia de viaje personalizada. 750,000 Puntos de Ingresos por Regalías



Selección de alta relojería² o crea una experiencia de viaje personalizada. 1,000,000 Puntos de Ingresos por Regalías



Crea una experiencia de viaje personalizada. 1,000,000 en adelante Puntos de Ingresos de Regalías.

¹ Algunos de los artículos de oro se puede seleccionar el color y puede variar dependiendo de la disponibilidad al momento de la calificación.
² El modelo real del reloj podría variar dependiendo de la disponibilidad al momento de la calificación.

Calificaciones por nivel de Equipo

Calificación y recalificación del Bono de producción por nivel de Equipo

Una vez que alcances el nivel de Equipo Tabulador, habrá un periodo después de que se haya calificado al Equipo Millonario y el Equipo del Presidente, que deberá esperar para comenzar a recibir el Bono de Producción en el porcentaje más alto. Consulta la siguiente tabla para conocer el periodo de espera de cada nivel de Equipo. Los requisitos para ganar en la sección Requisitos del porcentaje de ganancia del Bono de Producción.

Equipo GET

Periodo de Calificación		Equipo de Expansión Global (GET)															
Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun
1,000 Puntos de Regalías por cada mes			Elegible para obtener el Bono de Producción del 2% de abril a marzo														
			Periodo de recalificación de abril a marzo														

En este ejemplo:

Periodos de espera y ganancia: tras calificar al Equipo GET, no hay periodo de espera para empezar a ganar en este nivel. Al calificar al Equipo GET, en abril se le reconocerá como Equipo GET y podrá empezar a ganar el Bono de Producción sin periodo de espera. El periodo de ganancia es de 12 meses a partir de la fecha en que califica completamente a Equipo GET, de abril a marzo.

Equipo Millonario

Periodo de Calificación		Equipo Millonario															
Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun
4,000 Puntos de Regalías por cada mes			Periodo de espera		Elegible para obtener el Bono de Producción del 4% de junio a mayo												
					Periodo de recalificación de abril a marzo												

En este ejemplo:

Periodos de espera y ganancia: tras calificar al Equipo Millonario, hay un periodo de espera de dos meses antes de que seas elegible para ganar al nivel más alto del Bono de Producción. Durante este periodo de espera, el requisito mínimo de Puntos de Volumen Total para el Bono de Producción del 2% es de 3,000 VT, según tu nueva calificación de Equipo Millonario. Una vez finalizado el periodo de espera, como Equipo Millonario, podrás empezar a ganar el Bono de Producción a partir de junio. El periodo de ganancia es de 12 meses una vez finalizado el periodo de espera, de junio a mayo.

Equipo del Presidente

Periodo de Calificación		Equipo del Presidente															
Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun
10K, 20K, 30K, 50K Puntos de Regalías por 3 meses			Periodo de espera			Elegible para obtener el Bono de Producción del 6% de julio a junio											
						Periodo de recalificación de abril a marzo											

En este ejemplo:

Periodos de espera y ganancia: tras calificar al Equipo del Presidente, hay un periodo de espera de tres meses antes de que seas elegible para ganar al nivel más alto del Bono de Producción. Durante este periodo de espera, el requisito mínimo de Puntos de Volumen Total para el Bono de Producción del 4% según tu nueva calificación de Equipo del Presidente. Una vez finalizado el periodo de espera, como Equipo del Presidente, podrás empezar a ganar el Bono de Producción a partir de julio. El periodo de ganancia es de 12 meses una vez finalizado el periodo de espera, de julio a junio.

Requisitos para ser elegible a cada porcentaje de Bono de Producción.

Una vez hayas calificado y/o recalificado para un determinado nivel de porcentaje de ganancia del Equipo Tabulador y hayas completado el periodo de espera para los niveles de Equipo Millonario y Equipo del Presidente, deberás alcanzar el siguiente Volumen Total y Puntos de Regalías en cada uno de los meses de ganancia para recibir el Bono de Producción del Equipo Tabulador durante su periodo de ganancia.

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

Recalificación para obtener el Bono de Producción

Cuando calificas a cualquier nivel de Reconocimiento del Equipo Tabulador, conservas dicho nivel sin importar de tu nivel de % de ganancia del Bono de Producción (a menos que alcances un nivel de Equipo Tabulador superior o hayas descendido a Mayorista).

Para seguir ganando el nivel de Bono de Producción, debes recalificar cada año:

- Para permanecer en tu nivel de ganancias, solo tienes que cumplir los requisitos de tres meses consecutivos de Puntos de Regalías (igual que los de la calificación original) cada año durante tu periodo de recalificación.
- Si no recalificas a tu nivel actual, tu nivel máximo de Bono de Producción pasará a ser el nivel más alto para el que recalificaste y estarás sujeto a los requisitos de Puntos de Volumen Total de ese nivel, tal y como se muestra en la siguiente tabla.

Para recalificar y seguir ganando tu Bono de Producción, dispones de un plazo de 13 meses a partir de tu última fecha de calificación al Equipo Tabulador.

Nivel de reconocimiento del Equipo Tabulador	Máximo % del Bono de Producción	Mínimo de Volumen Total requerido	Mínimo de Puntos de Regalías Requeridos
Millonario	2	3,500	1,000
Presidente	2%	3,500	1,000
Presidente 20K			
Presidente 30K			
Presidente 50K	4%	3,000	4,000
Presidente 20K	6%	2,500	10,000
Presidente 30K	6%	2,500	10,000
	6.50%		20,000
Presidente 50K	6%	2,500	10,000
	6.50%		20,000
	6.75%		30,000

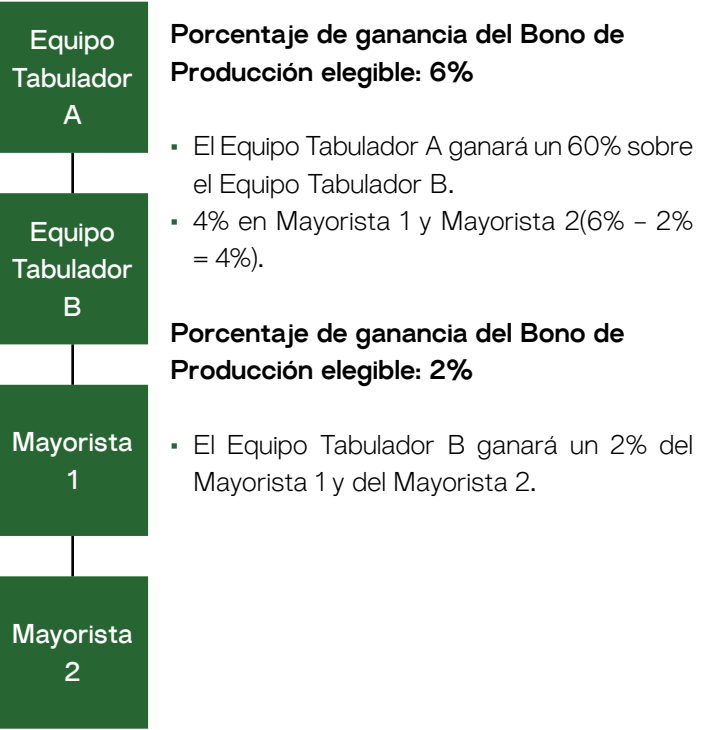
Si recalificas para un nivel de % de ganacia del Bono de Producción inferior durante tu último periodo de recalificación y vuelves a calificar para un nivel superior, deberás respetar el periodo de espera antes de empezar a ganar en ese nivel superior.

Guía de pago del Bono de Producción del Equipo Tabulador

Puede haber casos en los que haya otro ganador del Equipo Tabulador en tu línea descendente que pueda cortar o bloquear la obtención del Bono de Producción. Cada línea se examina individualmente para determinar los ganadores del Bono de Producción. Para ayudarle a entender mejor el pago del Bono de Producción del Equipo Tabulador, hemos elaborado la siguiente guía.

Cuando un Equipo Tabulador en su línea descendente gana un Bono de Producción a un nivel de % inferior al tuyo, ganarás el % de diferencia en tu línea descendente.

Ejemplo 1: La línea descendente tiene un porcentaje de ganancia del Bono de Producción más bajo.



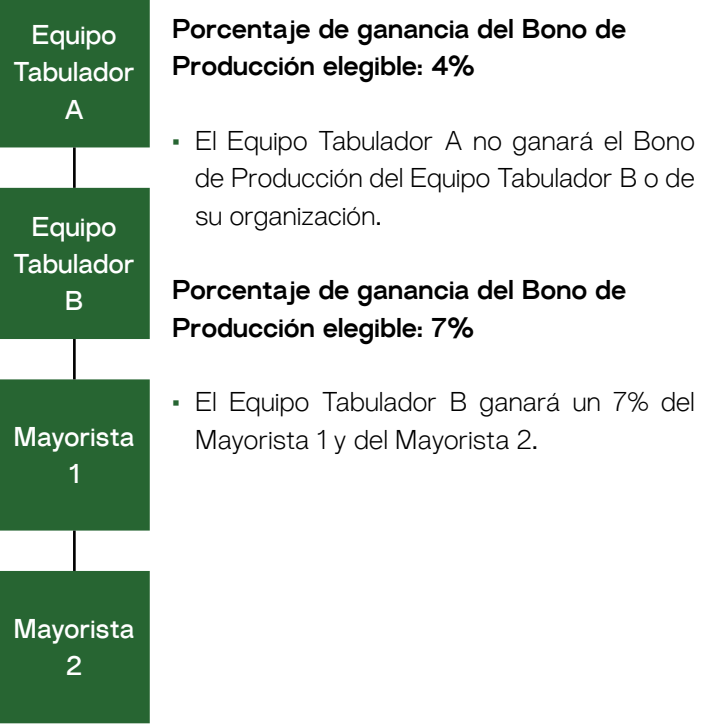
Ejemplo 1:

- En este ejemplo, si eres el Equipo Tabulador A y ganas un Bono de Producción al nivel del 6% y tu línea descendente Equipo Tabulador B gana un Bono de Producción al nivel del 2%, tú ganarás el 6% hasta el Equipo Tabulador B y el 4% restante del Bono de Producción es de tu organización de Línea descendente, Mayorista 1 y Mayorista 2, hasta el siguiente ganador del Bono de Producción.
- El Equipo Tabulador B ganará un 2% del Mayorista 1 y del Mayorista 2.

- Tus ganancias del Bono de Producción por debajo de esos ganadores del Bono de Producción en línea descendente dependerán del % de ganancia de cada ganador del Bono de Producción.

Cuando un Equipo Tabulador de línea descendente gana un Bono de Producción a un nivel superior al 2% o 4% que tú, no ganarás Bono de Producción en esa línea descendente y su organización*. Esto se le conoce como "Bloqueo".

Ejemplo 2: La línea descendente tiene un porcentaje de ganancia del Bono de Producción más alto.

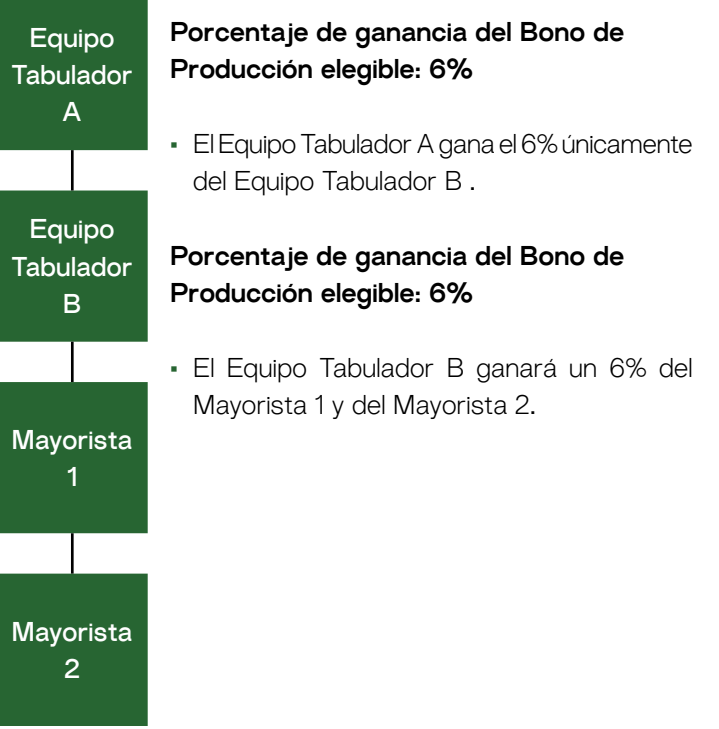


Ejemplo 2:

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

Cuando un Equipo Tabulador de línea descendente gana un Bono de Producción al mismo nivel de % que tú, ganarás en ese Equipo Tabulador, pero no podrás ganar un Bono de Producción en esa línea descendente. Esto se le conoce comunmente como "Corte".

Ejemplo 3: La línea descendente tiene el mismo porcentaje de ganancia del Bono de Producción.



Ejemplo 3:

- En este ejemplo, si eres el Equipo Tabulador A y tu línea descendente Equipo Tabulador B también está ganando un Bono de Producción al 6%, ganarás el 6% únicamente del equipo Tabulador B, pero luego serás "Cortado" de ganar en el resto de la línea descendente.
- El Equipo Tabulador B ganará 6% del Mayorista 1 y del Mayorista 2.

Para ser elegible para recibir el Bono de Producción, tu Solicitud de Acuerdo de Bono de Producción del Equipo Tabulador debe haber sido aceptada y aprobada por Herbalife, y todos los demás términos y condiciones deben cumplirse.

Bono de Mark Hughes

Cuando alcanzas el nivel de Equipo del Presidente en tu línea descendente, puedes calificar para ganar un Bono de Mark Hughes discrecional, que se toma de un fondo del 1% de las ventas base de ganancias de productos de Herbalife en todo el mundo y se reparte anualmente en el prestigioso evento Herbalife. Los Bonos Mark Hughes se pagan en reconocimiento

* Cuando un Equipo del Presidente está ganando en el nivel de Bono de Producción del 6%, él puede ganar el 6% en la línea descendente que está el Equipo del Presidente al nivel de ganancias del 6.50%, 6.75% y 7%. No ganará más allá de un Equipo del Presidente en un nivel de % de ganancia más alto.

a un rendimiento y liderazgo sobresalientes. El Equipo del Presidente puede consultar las reglas anuales del Bono de Mark Hughes para obtener todos los detalles.

Promociones

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

Glosario de términos

Los siguientes términos pueden encontrarse a lo largo de este texto. Algunos tienen connotaciones específicas de Herbalife, de manera que te recomendamos familiarizarte con ellos lo más rápido posible para que sean parte de tu vocabulario.

Bloqueo: Como ganador del Bono de Producción, cuando existe un ganador de Bono de Producción en tu línea descendente que obtenga un porcentaje de Bono de Producción más alto que el tuyo, serás “bloqueado” y no recibirás ganancias de ese ganador de Bono de Producción ni de su organización de línea descendente.

Bono de Producción: Un bono del 2% al 7% que se gana sobre toda la actividad de tu organización descendente y se paga a los Equipos Tabuladores (TAB) elegibles.

Cliente final: Cualquier persona que no es Distribuidor Independiente Herbalife, que compra Productos Herbalife®.

Cliente Preferente: Cualquier persona que envíe una Solicitud y Contrato de Cliente Preferente para comprar los Productos Herbalife® directamente de la compañía para su consumo personal y el de sus familiares directos.

Los Clientes Preferentes no pueden vender productos, patrocinar a Distribuidores Independientes Herbalife ni a Clientes Preferentes o involucrarse en el negocio Herbalife de ninguna manera. Sin embargo, los Clientes Preferentes pueden convertirse en Distribuidores Independientes Herbalife.

Ingreso Multinivel / Comisión: La diferencia entre el precio con descuento que paga el Patrocinador y el precio que paga su línea descendente. También se conoce como Ingreso Multinivel”.

Comisión dividida: La comisión obtenida de una línea descendente que adquiere productos con un descuento inferior al suyo al final del mes de volumen. Una comisión de hasta 25% se dividirá entre los Consultores Mayores, los Productores Calificados, los Mayoristas en Proceso de Calificación y los Mayoristas Completamente Calificados elegibles en la línea ascendente del Distribuidor Independiente Herbalife.

Constructor del Éxito: Un Distribuidor Independiente Herbalife que hace un pedido de 1,000 Puntos de Volumen a un descuento de 42%.

Consultor Mayor: Un Distribuidor que califica para comprar con un descuento de 35% o 42%.

Corte: Como ganador del Bono de Producción, cuando existe un ganador de Bono de Producción en tu línea descendente que obtenga un porcentaje de Bono de Producción igual al tuyo, podrás ganar tu Bono de Producción elegible por la actividad de ventas hasta incluir a dicho ganador, pero no ganarás el Bono de Producción de ninguna de sus líneas descendentes.

Cuando existe un ganador de Bono de Producción en tu línea descendente que obtenga un porcentaje menor al tuyo, podrás ganar tu Bono de Producción elegible por la actividad de ventas hasta incluir a dicho ganador, además de la diferencia de porcentaje de su línea descendente.

Distribuidor Independiente Herbalife: Cualquier persona que compra un Paquete de Distribuidor Herbalife (PDH) y entrega su Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución válido y completo a Herbalife, y cuya Solicitud haya sido aceptada por Herbalife.

Distribuidor Independiente Herbalife de primer nivel: Todos los Distribuidores Independientes Herbalife que patrocinas personalmente forman parte de tu primer nivel.

Equipo Tabulador (TAB): Un Distribuidor que cumple con todos los requisitos para calificar como integrante del Equipo GET, Equipo del Millonario o Equipo Internacional del Presidente.

Escala de descuento: Un descuento del 35% a 50% que se obtiene después de lograr metas específicas de ventas.

Ganancias por ventas al Cliente: La diferencia entre el precio con descuento del producto que paga un Distribuidor y el precio al menudeo que paga un cliente de venta al menudeo.

Ingreso Multinivel / Comisión: Un ingreso entre 1% y 5% que se hace a los Mayoristas Completamente Calificados sobre la actividad de ventas de los tres niveles activos de Mayoristas en su línea descendente.

Línea descendente: Todos los Distribuidores Independientes Herbalife y los Clientes Preferentes patrocinados por ti, así como cualquier otra persona patrocinada por tus Distribuidores Independientes Herbalife.

Mayorista Completamente Calificado: Un Distribuidor que cumple con todos los requisitos para ser Mayorista y tiene derecho a disfrutar de los privilegios asociados al nivel de Mayorista.

Mes de calificación: El mes en que un Distribuidor Independiente Herbalife cumple con los requisitos para una calificación específica.

Mayorista en Proceso de Calificación: Un Distribuidor Independiente Herbalife que ha alcanzado los Puntos de Volumen requeridos para su calificación a Mayorista dentro del mes de calificación. Siempre y cuando se cumplan todas las calificaciones, la persona será reconocida como un Mayorista Completamente Calificado el primer día del mes siguiente. Un Mayorista en Proceso de Calificación tiene derecho a adquirir Productos Herbalife® con un descuento temporal del 50%.

Línea ascendente: Tu Patrocinador y sus Distribuidores ascendentes.

Línea del Mayorista: Incluye a todos los Distribuidores Independientes Herbalife en línea descendente del Mayorista que son Clientes Preferentes o Distribuidores Independientes Herbalife.

Patrocinador: Un Distribuidor Independiente Herbalife que inscribe a otra persona en Herbalife.

Productor Calificado: Un Distribuidor Independiente Herbalife que acumula 2,500 Puntos de Volumen Adquirido Personalmente entre uno y seis meses y tiene derecho a comprar productos con un 42% de descuento. Este nivel se puede alcanzar usando hasta 1,500 Puntos de Volumen de Línea Descendente, siempre que los 1,000 restantes sean de Volumen Adquirido Personalmente.

Puntos de Regalías: Se utilizan con fines de calificación y equivalen al total del Volumen de Organización de un Mayorista, multiplicado por el porcentaje de sus ingresos por Regalías.

Punto de Volumen: Un valor de punto que se asigna a cada producto Herbalife.

Referido: Un Cliente Preferente que conoce o es remitido a Herbalife por otro Cliente Preferente.

Regalías acumuladas por extensión: Herbalife le paga a los Mayoristas el 5% completo por cada uno de tres niveles de Mayoristas activos en línea descendente. Las Regalías acumuladas por extensión se pagan al Mayorista o los Mayoristas ascendentes correspondientes cuando un Mayorista descendente gana menos de la compensación máxima del 5% de los ingresos por Regalías por nivel. En dicho caso, la diferencia entre el 5% y el porcentaje de ganancias del Mayorista (de 1% a 4%) da como resultado un ajuste de Regalías.



Regla de los 10 clientes de venta a clientes finales:
Un Distribuidor Independiente Herbalife deberá hacer ventas a por lo menos diez (10) clientes al menudeo cada mes para calificar y recibir Ingresos por Regalías y Bonos de Producción.

Regla del 70%: En cualquier mes, un Distribuidor debe vender al menos el 70% del valor total de los Productos Herbalife® que adquiere cada Mes de Volumen, con el fin de calificar y recibir Ingresos por Regalías y Bonos de Producción por la actividad de dicho mes.

Valor de la base de ganancia: El valor asignado a un producto, en moneda local, sobre el cual son calculados los descuentos e ingresos.

Volumen Adquirido Personalmente: El Volumen de pedidos realizados directamente de Herbalife con tu número de identificación Herbalife (ID).

Volumen de Grupo: Pedidos realizados a un descuento temporal del 50% por Mayoristas en Proceso de Calificación en la organización personal de un Mayorista.

Volumen de Equiparación o Paridad de Volumen: El Volumen Total que un Mayorista Patrocinador deberá tener en un mes determinado para igualar o superar el Volumen que logren sus Distribuidores Independientes Herbalife en línea descendente que estén en proceso de calificación para Mayorista.

Volumen de Línea Descendente: El Volumen que adquieres de los pedidos que realizan directamente a Herbalife tus Clientes Preferentes y Distribuidores Independientes Herbalife que aún no son Mayoristas.

Volumen de Organización: Es la cantidad acumulada de Volumen sobre la que un Mayorista obtiene Ingresos por Regalías.

Volumen Ilimitado / No Comprometido: Se trata del Volumen que ninguna otra persona de tu línea descendente está usando con fines de calificación a Mayorista.

Volumen Limitado / Comprometido: Se trata del Volumen usado por tu línea descendente con fines de calificación a Mayorista.

Volumen Personal: El Volumen adquirido por las compras realizadas por ti como Mayorista Completamente Calificado y por cualquier persona en tu organización en línea descendente, sin incluir pedidos a un 50% de descuento realizados por Mayoristas Completamente Calificados o en Proceso de Calificación.

Volumen Total: La suma del Volumen Personal y el Volumen de Grupo.



Procedimientos para hacer tus pedidos

Tan pronto como te conviertas en Distribuidor Independiente Herbalife, puedes hacer tus pedidos directamente de Herbalife, a través de tu patrocinador o de tu Mayorista en línea ascendente. Cuando calificas como Mayorista debes hacer tus pedidos siempre en Herbalife. Hay diferentes formas de hacer tus pedidos ya sea por teléfono, pedido por Internet o directamente en los Centros de Ventas.

Todos los pedidos serán embarcados el mismo día o al día hábil siguiente siempre que sea posible, siempre y cuando tu pago sea recibido. Recuerda que tu pedido no puede ser ajustado o alterado.

Cualquier Distribuidor Independiente Herbalife podrá pagar sus pedidos de Productos Herbalife® en Bancos participantes, cadenas comerciales y Centros de Ventas. Para conocer más sobre los métodos de pago aceptados contacta al Departamento de Relación con el Distribuidor al **33 3770 5510**.

Todos los pedidos deben estar completamente pagados, procesados y confirmados por Herbalife para poder liberar la orden.

Siempre ten a la mano la siguiente información:

- Prepara tu orden por anticipado para asegurar el procesamiento preciso y rápido de tu pedido.
- Indica claramente el mes al que pertenece la orden (cuando sea cierre de mes dual).
- Ten listo tu número de identificación (ID).
- El nombre y número de identificación (ID) de tu Patrocinador y Mayorista Completamente Calificado y Mayorista calificante (si aplica), deben de estar siempre bien ubicados.
- Especifica la forma de envío, dirección completa y teléfono del destinatario.
- Indica el porcentaje de descuento apropiado.
- Indica el método de pago y detalles del mismo (depósito directo, pago en cadena comercial, o número de tarjeta de crédito previamente registrada en MyHerbalife).
- Menciona el número de código del producto (SKU), descripción y cantidad de los artículos que ordenas.
- Cantidad a pagar con los impuestos correspondientes.

PEDIDOS POR TELÉFONO

Para realizar tus pedidos vía telefónica llama al Centro de Atención telefónica al 33 3770 5510
9:00 a.m. a 6:00 p.m. lunes a viernes
9:00 a.m. a 2:00 p.m. sábado
*Hora del centro

PEDIDOS DE MOSTRADOR

Para realizar tus pedidos y recoger el producto en persona, acude a los Centros de Ventas ubicados en distintas ciudades de la República Mexicana. Solicita información sobre los Centros de Ventas en el Departamento de Relación con el Distribuidor o revisa las direcciones en la [página 37](#).

Las formas de pago aceptables son:

- Tarjetas de crédito (Visa, MasterCard y American Express)
- Dinero en efectivo

PEDIDOS POR INTERNET

Puedes realizar tus pedidos por Internet en la página:

MyHerbalife.com



Métodos aceptables de pago

PEDIDOS TELEFÓNICOS

El pago debe ser realizado el día indicado como Fin de Mes. Herbalife aplicará el pago a la orden una vez que se reciba el monto total del pedido. Es importante que siempre guardes tus comprobantes de depósito o de pago para cualquier aclaración.

REQUISITOS PARA PAGAR UN PEDIDO EN MOSTRADOR

Debes tener el número de identificación (ID) de Distribuidor y el número de pedido al momento de recogerlo, así como efectivo y/o tarjeta de crédito.

Selecciona el servicio de paquetería para tu pedido

Solicita tus productos llamando al Centro de Atención telefónica al **33 37705510**. O bien, en **MyHerbalife.com** en la sección de Tienda.

Elige tu forma de pago, puede ser depósito bancario, tarjeta bancaria (crédito/débito), directamente en Centros de Ventas o en cualquier sucursal de Benavides, Waldo's, Modatelas o Eleczzion.

Recibe tus productos en tu domicilio o recógelos en alguno de los 396 servicios de paquetería (ocurre) que tenemos disponibles para ti.

Al recibir tu pedido

Todos los Productos Herbalife® se encuentran en perfectas condiciones cuando el servicio de paquetería los recibe en las zonas de carga de nuestro centro de embarques. He aquí algunos puntos que debes recordar antes de firmar de “Recibido” en tu envío:

- Tu firma significa que has recibido el envío en forma satisfactoria (a no ser que se especifique lo contrario).
- Determina el número de cajas que componen tu pedido, bien por el talón de empaque, por la guía de la compañía transportista o por el número de cajas marcado sobre cada caja, por ejemplo, 1 de 3, 2 de 3, etc.
- Solo firma de “Recibido” por el número de cajas realmente recibidas.
- Revisa tu pedido por si existieran daños evidentes en el exterior (aunque no haya daños aparentes en el exterior, aun así puede haber deterioro en el interior).
- Incluye cualquier daño y/o falta de cajas en los documentos de envío del servicio de paquetería. La mercancía dañada debe ser declarada y mostrada al conductor de la compañía

de transporte para asegurar que puedas realizar la reclamación oportuna ante la compañía de transporte.

Obtención de información sobre la orden

Para cualquier pregunta o problema relacionado con un envío o pedido específico, ponte en contacto con el Centro de Atención telefónica al **33 3770 5510** con toda la información de tu orden.

Centros de Ventas y horarios de atención

Todos los pedidos hechos por teléfono u órdenes por Internet podrán ser recogidos en el Centro de Ventas de su preferencia.

Para conocer las ubicaciones y horarios de atención da clic aquí.

Procedimiento de pedido y pago en “Fin de Mes”

- El pago debe ser realizado el día indicado como Fin de Mes. Herbalife aplicará el pago a la orden una vez que se reciba. Es importante que siempre guardes tus comprobantes de depósito o pagos.
- Todos los pedidos telefónicos deben realizarse y ser pagados en su totalidad el día de Fin de Mes designado. Favor de tener tu pedido listo antes de llamar al Centro de Atención telefónica.
- Todos los pedidos en mostrador se deben realizar y pagar en su totalidad a más tardar el día de Fin de Mes designado. Favor de tener tu pedido listo antes de presentarte a hacerlo.
- Todos los pedidos efectuados en el día de Fin de Mes deberán ser pagados completamente antes del final de ese mismo día para poder ser incluidos dentro del Volumen de ese mes.
- Herbalife no se responsabiliza de transferencias de dinero que no hayan sido abonadas en nuestra cuenta en el plazo establecido.
- Los Distribuidores son responsables de tomar las medidas necesarias para asegurar que el pago llegue a tiempo y que exista crédito suficiente para garantizar la aceptación de cualquier compra realizada con tarjeta de crédito. Si no se recibe el pago en la fecha establecida, el pedido será incluido en el Volumen del siguiente mes.
- Si el día de Fin de Mes pasa al comienzo del siguiente mes, produciendo un Mes Volumen doble, los Distribuidores son responsables de especificar a qué mes de pedido quieren que corresponda cada Volumen.

Información de impuestos

Las siguientes notas son de interés para los Distribuidores Independientes Herbalife. Estas notas no intentan cubrir todos los aspectos del registro de impuestos que puedan afectar su Distribución. Así que te recomendamos consultar a tu contador o a las oficinas locales, federales o estatales de impuestos.

Reporte Federal y Estatal de los impuestos

1. En México, la Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR), establece que están obligadas al pago del impuesto las personas físicas residentes en México que obtengan ingresos en efectivo, en bienes, en crédito, en servicios o de cualquier otro tipo. También están obligadas al pago del impuesto, las personas físicas residentes en el extranjero que realicen actividades empresariales o presten servicios personales independientes (servicios por honorarios), y que tengan un establecimiento permanente en territorio nacional.
2. Bajo este esquema las personas físicas que obtengan ingresos por la venta de productos pueden pagar sus impuestos a través del Régimen General de Ley o en su caso en el Régimen Simplificado de Confianza. Cabe señalar que es importante que un contador evalúe tu situación para poder asesorarte y verificar en qué régimen te corresponde entrar para el adecuado pago de tus impuestos.
3. Es importante establecer y mantener la información contable, los libros y registros de tu negocio en el domicilio que manifestaste al darte de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y mantener tu contabilidad por un mínimo de 10 años. Es altamente recomendable que te asesore un contador público, para dar cumplimiento adecuado a tus obligaciones fiscales.
4. Están obligadas al pago mensual del IVA las personas que obtengan ingresos por la venta de bienes.
5. Herbalife realizará la retención del IVA a las personas físicas que le presten el servicio de comisión y de ISR a personas físicas que estén registradas en el régimen simplificado de confianza.
6. La Ley Federal establece que el pago de los impuestos se deberá realizar de manera mensual, y al término del ejercicio, a más tardar el 30 de abril del año inmediato posterior, presentar una declaración por los ingresos y deducciones anuales, realizadas en dicho ejercicio, de acuerdo con los formatos o medios electrónicos que a la fecha de su presentación se encuentren vigentes y autorizados por el Servicio de Administración Tributaria.
7. Por estas razones es importante que al momento de darte de alta como Distribuidor Independiente proporciones

tu Constancia de Situación Fiscal la cual contiene datos como: nombre, domicilio fiscal, Registro Federal de Contribuyentes (RFC), Régimen Fiscal, y Clave Única de Registro de Población (CURP) así evitarás problemas en la deducción de tus gastos o acumulación de tus ingresos. Tu Constancia de Situación Fiscal se encuentra disponible en las oficinas del Servicio de Administración Tributaria y/o en su [página de internet](#).

Preguntas frecuentes

¿Tengo que esperar que mi Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución esté procesado antes de hacer un pedido?

No, no es necesario esperar que tu contrato esté procesado. Puedes comprar Productos Herbalife® con o a través de tu Patrocinador o de tu Mayorista Completamente Calificado en primera línea ascendente, o en el Centro de Atención telefónica de Herbalife (con el descuento correspondiente) utilizando el número de identificación (ID) de Herbalife que aparece en la tarjeta de registro que desprendiste de la parte frontal de la Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución incluido en el Paquete de Distribuidor Herbalife (PDH). Si tu solicitud fue por medio de MyHerbalife la tarjeta de registro te llegará por medio de correo electrónico.

¿Cómo puedo hacer un pedido?

Puedes hacer tus pedidos por medio de tu Patrocinador, de tu Mayorista Ascendente o directamente en Herbalife. Cuando te conviertas en Mayorista debes hacer tus pedidos directamente en Herbalife. Es importante que tengas cierta información preparada antes de hacer tu pedido directamente a Herbalife. Puedes hacer tus pedidos en Herbalife por teléfono, por Internet o **acudiendo a nuestros Centros de Ventas**.

¿Quién puede recoger mi pedido en el Centro de Ventas?

Puedes hacer tu pedido en nuestro Centro de Atención telefónica y especificar si lo vas a recoger tú u otra persona, o simplemente puedes ir al Centro de Ventas y realizar tu pedido, pagarlo y recogerlo ahí directamente.

¿Puedo llamar a Herbalife directamente para hacer preguntas?

Nosotros estamos aquí para ayudarte en todo lo posible. Te recomendamos que primero consultes tu Paquete de Distribuidor Herbalife (PDH) y trabajos de cerca con tu Patrocinador y Mayorista en línea ascendente ya que ellos tienen una gran experiencia. De todas formas te podemos ayudar, llama directamente al Departamento de Relación con el Distribuidor al **33 3770 5510**.

¿Qué tan rápido será procesado mi pedido y en cuánto tiempo me llegará?

Todos los pedidos serán enviados el siguiente día laboral, siempre que sea posible, si el pago es recibido y procesado.

¿Tengo que pagar algún otro cargo aparte del precio de los productos?

No, el envío no genera un costo adicional.

¿Cómo vendo al cliente final los productos?

Vender al cliente final los productos Herbalife va a ser una de las claves más importantes de tu éxito. Como siempre enfatizó el fundador y primer Distribuidor de Herbalife Mark Hughes: **USA los productos, LLEVA el botón y HABLA con la gente**. Desarrollarás tu propio estilo de venta, el cual puede incluir hablar con tu Círculo de Influencia. Distribuyendo volantes, haciendo encuestas y/o participando en promociones de temporada. Tu Patrocinador tiene la experiencia para proveerte con el entrenamiento adecuado.

LLEVAR EL BOTÓN

- Te conviertes en publicidad ambulante.
- Ponte o usa cualquier artículo de Herbalife que atraerá a otras personas y hará que se acerquen a conversar contigo.

HABLAR CON LA GENTE

- Cuando te pregunten, cuéntales tu historia de éxito.
- Explica los productos y la oportunidad de negocio.
- Explica cómo pueden mejorar y generar ingresos inmediatamente.
- Habla con todas las personas que conozcas.

¿Puedo exportar los productos?

Las regulaciones varían de país a país en los que Herbalife está oficialmente registrada. Cada país tiene su propia línea de productos, literatura y piezas de comunicación que son específicas para cada país. Los Distribuidores solo pueden tener y vender productos aprobados para un país específico dentro de ese país; sin embargo, no pueden traer productos Herbalife de un país a otro, a menos que estén aprobados para la venta ahí.

¿Dónde puedo obtener entrenamiento adicional sobre productos y métodos de venta Herbalife?

¡Tienes una gran variedad de opciones!

Tu Patrocinador y/o Mayorista Ascendente podrán ayudarte y sugerimos que siempre los contactes primero.

Para mayor información, ve a tu Centro de Ventas más

cercano y con gusto te informarán. Hay muchas sesiones de entrenamiento que se llevan a cabo cada año alrededor del mundo. Visita **MyHerbalife.com** o descarga la aplicación HN Grow para tener acceso a herramientas de negocio y entrenamiento que te ayudarán a capacitarte.

Algunos de nuestros sitios web:

Herbalife.com.mx

Los sitios web oficiales de Herbalife te proporcionan ayuda para entender por qué Herbalife es líder global en nutrición con sus productos, oportunidad de negocio, entrenamientos, educación y sistema de venta.

MyHerbalife.com

Es la plataforma digital principal para los Distribuidores Herbalife. Aquí podrán encontrar todas las herramientas necesarias para optimizar el reclutamiento, mejorar la retención de clientes y ventas. Para acceder se requiere tu usuario y contraseña.

Herbalife Videoteca ofrece:

- Emocionantes lanzamientos de productos.
- Entrenamientos de líderes del negocio.
- Videos de productos e ingredientes.
- Videos motivacionales de Mark Hughes y Jim Rohn.
- Entrenamientos de herramientas de negocios.

HerbalifeFamilyFoundation.org

Este sitio web está dedicado a la Herbalife Foundation que ayuda a niños en riesgo de padecer desnutrición alrededor del mundo. Puedes hacer donativos con cargo a tu tarjeta de crédito y ver la loable labor de esta entidad no lucrativa alrededor del mundo.

¿Una vez que califico para obtener ingresos, hay un procedimiento especial a seguir?

Sí, y es bastante simple. Para recibir tus ganancias tienes que apegarte estrictamente a la norma de los **10 Clientes** y la norma del **70%**. Consulta las normas dentro de **Ventas y mercado** en las **Normas de Conducta** en **MyHerbalife.com**.

¿Existe información sobre mis impuestos que debo saber?

Sí, y son similares a las de cualquier negocio independiente que operarías. Los Distribuidores Independientes Herbalife son los únicos responsables por reportar sus ingresos y pagos de impuestos. Cualquier pregunta deberá ser dirigida al contador de cada Distribuidor. Para mayor información dirígete a la sección de “Información de impuestos” ([pág. 37](#)), después de la sección de “Procedimientos de pedidos” de este libro.

Normas de Conducta y Políticas de Distribución

¡IMPORTANTE!

A continuación están las respuestas a algunas de las preguntas más comunes sobre las Normas de Conducta. Lee cuidadosamente la sección de las **Normas de Conducta** en **MyHerbalife.com**, te proveerá todos los detalles. Estas Normas de Conducta y Políticas de Distribución han sido establecidas para tu protección. Representan el código de ética mediante el cual los Distribuidores Independientes Herbalife deben operar.

Te sugerimos que las leas y las entiendas, así estarás bien informado no solo de tus obligaciones, sino también de tus derechos como Distribuidor Independiente Herbalife. Creemos que los productos y el Plan de Ventas y Mercado son de los mejores de la industria de venta directa. También creemos en nuestros Distribuidores, en apoyarlos y trabajar en conjunto con ellos para mantener los estándares de ética más altos. Estamos comprometidos a mantener la integridad de Herbalife, su Plan de Ventas y Mercado y la red global de Distribuidores Independientes Herbalife.

¿Cuáles son los requerimientos de edad para convertirse en Distribuidor?

Cualquier candidato debe de tener al menos 18 años de edad para convertirse en Distribuidor Independiente Herbalife y para desarrollar su negocio en México. Sin embargo, aquellos menores que tengan 15 años o más, pueden enviar una Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución con los documentos referentes a menores de edad, bajo ciertas condiciones. Para mayores detalles consulta la política de **Edad mínima del solicitante en una Distribución** en la sección **Administrativo** dentro de las **Normas de Conducta** de este libro en **MyHerbalife.com**

¿Podemos mi esposo/a y yo tener diferentes líneas de Distribución?

Las parejas casadas solo pueden tener una Distribución. Las parejas casadas que quieran unirse a una sola organización deben completar y firmar solo una Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución individual para ambos, y tener un único Patrocinador. Es muy importante para los nuevos Distribuidores saber que un individuo puede tener solo una Distribución y nunca deberá firmar más de una Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución. Ver la norma **Se permite una Distribución por persona** en la sección **Normas de Conducta** de este libro en **MyHerbalife.com**

¿Puedo entregar una Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución a nombre de una asociación o corporación?

El éxito a largo plazo del Plan de Ventas y Mercado ha estado basado en el espíritu emprendedor individual. Para ayudar a proteger la integridad del Plan de Ventas y Mercado, Herbalife solo acepta Solicitudes de Inscripción y Contrato de Distribución a nombre de personas físicas. Para más detalles, por favor consulta la norma **Se permite una Distribución por persona** en la sección **Normas de Conducta** de este libro en **MyHerbalife.com**

¿Cuál es la relación con mi Patrocinador?

La relación entre un Distribuidor Independiente Herbalife y su Patrocinador es el fundamento del Plan de Ventas y Mercado. Muchos Patrocinadores emplean una cantidad significativa de tiempo buscando nuevos Distribuidores, entrenando e interactuando con ellos por un periodo determinado. Revisa la norma **Patrocinio y liderazgo** dentro de **Normas de Conducta** en **MyHerbalife.com**

¿Puedo vender productos Herbalife en cualquier lugar del mundo?

Como Distribuidor Independiente Herbalife puedes patrocinar Distribuidores, entrenarlos y construir tu línea descendente en cualquiera de los países en que Herbalife está operando oficialmente, pero por favor toma en cuenta que solo pueden vender productos aprobados para un país específico dentro de ese país. No puedes traer productos Herbalife de un país a otro a menos que estén aprobados para su venta. Las actividades de Herbalife en cada país varían dependiendo de las leyes locales. Contacta al Departamento de Relación con el Distribuidor para obtener información detallada sobre las reglas específicas de un país. Oficialmente, abrir un país involucra un proceso complicado.

Todos los países tienen normas y regulaciones en relación a la fabricación, etiquetado y venta de productos y otras regulaciones las cuales se deben cumplir. Por lo tanto, no podemos permitir la venta de nuestros productos en un país en el cual no estemos oficialmente abiertos. Adicionalmente, la apertura de un país será retrasada si las autoridades gubernamentales encuentran que nuestros productos están siendo importados de manera inapropiada dentro de ese país.

Por estas razones, consideramos que las infracciones a nuestra política de exportación son extremadamente serias. Tales infracciones pueden resultar en la terminación inmediata de una Distribución. Para mayor información, revisa las normas **Cumplimiento de todas las leyes y normas aplicables y Ventas forzadas** dentro de **Normas de Conducta** en

MyHerbalife.com

¿Tiene Herbalife normas y políticas específicas sobre promoción y anuncios permitidos?

La integridad del Plan de Ventas y Mercado, así como diversas disposiciones legales, hacen necesario el cumplimiento de normas y políticas con respecto a la promoción y anuncios permitidos. Estamos seguros que encontrarán que estas normas y políticas los protegen a ustedes y a su negocio tanto como a Herbalife. Los Distribuidores pueden producir sus propios anuncios o volantes siempre y cuando sigan las normas de Herbalife para publicidad. Si tienes alguna pregunta sobre las regulaciones para publicidad contacta al Departamento de Prácticas de Negocio y revisa las normas **Mantenimiento de la reputación de Herbalife y Transmisiones no permitidas** dentro de **Normas de Conducta** en **MyHerbalife.com**

Oficinas Herbalife en el mundo

A continuación encontrarás los datos generales de las oficinas del corporativo de Herbalife en Los Ángeles, California y de las oficinas de México, así como los números de atención a Distribuidores en los distintos Departamentos. Los Distribuidores pueden ordenar productos y/o materiales en cualquiera de nuestros Centros de Ventas o Distribución en el mundo, sin embargo, la mercancía no puede ser enviada de un país a otro. Contacta al Departamento de Relación con el Distribuidor o al Centro de contacto telefónico para hacer un pedido internacional.

Para mayor información sobre las oficinas de Herbalife alrededor del mundo llama al Departamento de Relación con el Distribuidor.

Herbalife International of America, Inc.

Corporativo – Casa Matriz
800 W. Olympic Blvd. Ste. 406, LA, CA 90015, USA
Tel: (001) 213-745-0520

Herbalife Internacional de México, S.A. de C.V.

Av. Camino al Iteso #8900 Int. 1-A. Col. El Mante 45609, San Pedro Tlaquepaque, Jalisco, México.

Centro de Atención telefónica: 33 3770 5510

Normas de Conducta de México

Introducción

¡Felicidades! Como Distribuidor Independiente de Herbalife, ahora forma parte de una comunidad de personas con ideas afines que se comprometen con nuestra “misión de nutrición”. Como líderes mundiales en la industria de la nutrición, tenemos la responsabilidad de actuar con ética e integridad. Por lo tanto, revise estas Normas de Conducta¹ para ayudarle en su camino.

Antes de comenzar su negocio, tómese el tiempo de leer y comprender cada Norma. Sabemos que conducir un negocio puede ser complicado; por eso, en Herbalife contamos con un equipo dedicado a asistirlo. Si tiene preguntas, puede contactarlos al **33 3770 5530**.

Sin importar cuáles sean los objetivos esperamos que su Distribución Herbalife sea gratificante. Agradecemos su pasión y compromiso para mejorar la vida de otros.

Mucho éxito y mis mejores deseos.
Su equipo Herbalife

¹ Queda a criterio exclusivo de Herbalife modificar las Normas de Conducta y publicar nuevas normas, políticas o comunicados periódicamente (en conjunto denominados “Normas”). Sin embargo, la modificación o creación de dichas Normas no será retroactiva, es decir que no aplican a conductas pasadas. Herbalife puede determinar la penalidad o acción correctiva que considere necesaria para solucionar cualquier infracción a las Normas. Asimismo, se reserva el derecho a renunciar de manera total o parcial a la penalización de infracciones cometidas contra cualquiera de las Normas.



Contenido

INTRODUCCIÓN

40

CÓMO INICIAR

43

Los Distribuidores son empresarios independientes

Las compras forzadas e incurrir en deudas no está permitido

VENTAS DE PRODUCTOS

43

Ubicaciones no permitidas

Proporcionar recibos de venta y mantener copias para los registros

Reembolso requerido para los clientes

Ventas forzadas

Venta de productos a personas que no son Distribuidores para su reventa

Modificaciones a productos, etiquetas y materiales

PUBLICIDAD

43

Afirmaciones

Ventas en línea

Publicidad de precios

Propiedad intelectual de Herbalife

Transmisiones no permitidas

VENTAS Y MERCADO

44

Se permite una Distribución por persona

Manipulación del Plan de Ventas y Mercado

Norma de los 10 clientes

70%

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

Entrenamiento

No interferencia

Asociación con Herbalife

Promoción de otras oportunidades

Prospectos

Venta de herramientas comerciales sin fines de lucro

CLUBES DE NUTRICIÓN

45

Clubes múltiples

Los Distribuidores no pueden cobrar por dar asesoría de un Club de Nutrición

Operador responsable del Club

Compartir instalaciones del Club

Preparación de productos

Entrega

Se prohíbe la venta de Clubes con fines de lucro

Nombre y señalización exterior del Club Comercial

Club Móvil interior

Club Móvil exterior (al aire libre)

Publicidad de un Club Móvil exterior (al aire libre)

NEGOCIOS INTERNACIONALES

46

Actividades en países o territorios no abiertos

No exportar productos

Actividades en China

Países/regiones y personas no permitidos

CONDUCTA EN GENERAL

46

Cumplimiento de las leyes y Normas aplicables

Documentación y comunicación veraces con Herbalife

Mantenimiento de la reputación e imagen de Herbalife

Conducta relacionada con el acoso, discriminación y la conducta inapropiada

Comportamiento anticompetitivo

ADMINISTRATIVO

47

ELEGIBILIDAD A LA DISTRIBUCIÓN

47

Edad mínima del solicitante a una Distribución

Prospectos menores de edad

Reconocimiento al cónyuge o pareja de vida

TRANSFERENCIA DE LA DISTRIBUCIÓN

47

Cesión, venta o transferencia de la Distribución

Solo puede ser vendida, cedida o transferida a personas que no son Distribuidores de Herbalife

Categoría y Beneficios

Responsabilidad después de transferir una Distribución

SEPARACIÓN, DIVORCIOS Y DISOLUCIÓN DE LA RELACIÓN DE PAREJA DE VIDA

48

Establecimiento de una nueva Distribución

Solicitud para modificar la Distribución Original

Inscripción con un Patrocinador distinto/participar bajo otra Distribución

Divorcio y disolución de una relación de pareja de vida y el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife

HERENCIA*

50

RENUNCIA

50

VENTAS AL CONSUMIDOR

50

PAGOS Y AJUSTES

50

MANTENIMIENTO DE LAS LÍNEAS DE PATROCINIO

51

Corrección de patrocinio

Solicitud de cambio de patrocinio

PROCEDIMIENTOS DE CONTROL

51

Procedimiento para presentar una denuncia

Investigación

Sanciones

Solicitud de reconsideración (no relacionada con terminación de la Distribución)

Terminación de una Distribución

Apelar una terminación

OTRAS CLÁUSULAS LEGALES

52

Daños

Renuncia y retraso

Divisibilidad

Elección de ley aplicable

Indemnización

Reclamaciones entre Distribuidores

PRIVACIDAD Y PROTECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

53

DEFINICIONES

54

CÓMO INICIAR

Los Distribuidores son empresarios independientes

Los Distribuidores son contratistas independientes que trabajan para sí mismos, no son empleados, franquiciatarios o agentes de Herbalife ni de otros Distribuidores y no pueden declarar o dar a entender lo contrario. Un Patrocinador no puede tratar a otros Distribuidores o a su línea descendente como empleados simplemente por el hecho de estar en su línea descendente.

Las compras forzadas e incurrir en deudas no está permitido

Se prohíbe fomentar el endeudamiento o exigir cualquier compra que no sea el Paquete de Distribuidor Herbalife.

VENTAS DE PRODUCTOS

Ubicaciones no permitidas

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

Se aceptan establecimientos de servicios siempre y cuando se encuentren en una habitación cerrada.

Proporcionar recibos de venta y mantener copias para los registros

El Distribuidor debe proporcionar un recibo de venta con la información completa a cada cliente al finalizar cada venta y deben mantener copias de todos los recibos de venta y otros registros de distribución de productos por un periodo de dos (2) años.

Reembolso requerido para los clientes

Los Distribuidores están obligados a ofrecer a sus clientes una garantía de devolución de dinero de 90 días.

Al cliente se le debe ofrecer la opción de recibir un reembolso completo, incluidos los gastos de envío y manejo, o bien, ofrecer crédito por el monto del producto para cambio por otros productos Herbalife®.

Los Distribuidores deben referir a los Clientes Preferentes a la Compañía para obtener reembolsos.

Ventas forzadas

Los Distribuidores no pueden realizar ventas forzadas a los clientes, Clientes Preferentes ni Distribuidores.

Venta de productos a personas que no son Distribuidores para su reventa

Los Distribuidores solo pueden vender productos a clientes y Clientes Preferentes. Los Distribuidores no pueden proporcionar productos Herbalife® para su reventa a personas que no sean Distribuidores.

Modificaciones a productos, etiquetas y materiales

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

PUBLICIDAD

Afirmaciones

Una afirmación o representación es cualquier declaración, historia, imagen o video sobre los productos Herbalife®, la oportunidad de negocio Herbalife o sus beneficios. Los Distribuidores pueden hacer afirmaciones, siempre que:

- Sean veraces, no engañosas y estén respaldadas por documentación escrita.
- Cumplan con todas las Normas y leyes aplicables.
- Estén de acuerdo con la etiqueta del producto.
- No hagan declaraciones terapéuticas, de enfermedades o médicas.
- No impliquen ganancias garantizadas ni oportunidad de empleo.
- No impliquen ni representen ganancias exorbitantes o un estilo de vida lujoso.

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

Ventas en línea

Los Distribuidores solo pueden vender productos en línea usando plataformas creadas por Herbalife.

Publicidad de precios

Los Distribuidores no pueden publicar ninguna referencia a precio o precios al público en general, a menos que Herbalife lo permita en sus plataformas.

Propiedad intelectual de Herbalife

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

- Se utilicen únicamente para promover la venta y el uso de los productos Herbalife® o la oportunidad de negocio.

- Los materiales se descarguen de las plataformas autorizadas por la Compañía.
- El texto, las imágenes y las marcas registradas no se modifiquen, recorten ni alteren de ninguna manera.
- Los Distribuidores declaren que los materiales son propiedad de Herbalife.
- Los Distribuidores nunca usen el nombre o imagen de Mark Hughes en ningún anuncio ni publicidad.
- Los Distribuidores no los utilicen en el nombre de dominio de ningún sitio web, en ningún registro o en ninguna señalización externa.
- Los Distribuidores no pueden usar el término Herbalife ni ninguna de sus marcas registradas en ningún anuncio de búsqueda pagado.
- Los Distribuidores dejen de usar cualquier material con derechos de autor o marca registrada cuando Herbalife lo requiera; y
- Los Distribuidores se mantengan en cumplimiento de las Normas.

En la medida en que Herbalife revele cualquier secreto comercial a un Distribuidor, el Distribuidor mantendrá la confidencialidad del secreto comercial y no lo divulgará, incluso después de la terminación o renuncia.

Los Distribuidores no pueden usar cuando promuevan su negocio Herbalife, ningún audio o video, marcas registradas, nombre de compañías, nombres de productos o gráficos que pertenezcan a otras personas o entidades, sin haber obtenido primero la aprobación del propietario para ese uso.

Transmisiones no permitidas
Los Distribuidores no pueden transmitir ni hacer publicidad por televisión, radio o cualquier otro medio similar.

—

VENTAS Y MERCADO

Se permite una Distribución por persona

Las personas solo pueden trabajar en una Distribución Herbalife, excepto según lo permitido en nuestra política de Herencia. Un Distribuidor no puede ser también Cliente Preferente. Las parejas casadas y parejas de vida deben trabajar bajo la misma Distribución, a menos que ambos tuvieran el nivel de Mayorista en el momento del matrimonio o de establecerse como pareja de vida.

—

Compras adecuadas

Los Distribuidores solo pueden comprar productos directamente de la Compañía.

Ninguna persona puede hacer ni pagar pedidos a nombre de un Distribuidor a menos que el titular haya otorgado un permiso por escrito para esa persona.

Manipulación del Plan de Ventas y Mercado

Los Distribuidores no deben intentar manipular el Plan de Ventas y Mercado.

—

Norma de los 10 clientes

Un Distribuidor debe certificar puntualmente que ha realizado ventas a un mínimo de diez (10) clientes distintos en un mes determinado para poder optar a las ganancias. Como clientes se refiere a:

- Cliente.
- Cliente Preferente de primer nivel.
- Primer Distribuidor en línea descendente con hasta 200 Puntos de Volumen comprados personalmente (y ningún Distribuidor en línea descendente) puede contarse como una venta a un (1) cliente.

—

70%

Para tener derecho a ganancias, un Distribuidor debe certificar puntualmente que se ha vendido al menos el 70% del todo el volumen comprado cada mes.

—

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

Los Distribuidores son responsables de las acciones de cualquier persona que los ayude con su negocio, incluyendo su cónyuge, pareja de vida o proveedores de servicios o productos proporcionados a los Distribuidores.

—

Periodo de inactividad

Cualquier Distribuidor que tenga la intención de firmar una nueva Solicitud de inscripción y contrato de Distribución bajo un Patrocinador diferente debe esperar un año (Mayorista y niveles inferiores) o dos años (Equipo Mundo y niveles superiores) durante el cual no puede realizar ninguna actividad de Distribuidor.

Los Clientes Preferentes deben completar un periodo de espera de 180 días.

Este requisito también se aplica a cualquier exparticipante (es decir, un ex Distribuidor, cónyuge, pareja de vida o una persona que ayudó en la Distribución).

Se prohíbe cualquier intento de manipulación del periodo de inactividad a través de asistencia o de cualquier otra manera.

—

PATROCINIO Y LIDERAZGO

Acuerdo de bono de producción del Equipo Tabulador

Cuando un Distribuidor llega al Equipo Tabulador, debe firmar una solicitud de Acuerdo de Bono de Producción del Equipo Tabulador antes de poder recibir el pago de un Bono de Producción.

Entrenamiento

Los Patrocinadores son responsables de brindar entrenamiento a sus Distribuidores de línea descendente, pero no beneficiarse económicamente de él.

—

No interferencia

Los Distribuidores no pueden interferir con el negocio de ningún otro Distribuidor.

—

Asociación con Herbalife

Los Distribuidores no pueden sugerir que Herbalife está asociado con creencias religiosas, políticas o sociales, cualesquiera organizaciones, u otros negocios.

—

Promoción de otras oportunidades

Los Distribuidores no pueden promover otras oportunidades de negocio a los Distribuidores o Clientes Preferentes.

Los Distribuidores tampoco pueden vender productos de otras compañías de multinivel o venta directa a Distribuidores o Clientes Preferentes.

—

Prospectos

Los Distribuidores no pueden comprar ni vender contactos de prospectos, pero pueden generar contactos para ellos mismos o dárselos gratuitamente a otros.

—

Venta de herramientas comerciales sin fines de lucro

Los Distribuidores no pueden obtener ganancia por la venta de herramientas comerciales a otros Distribuidores. Herbalife se reserva el derecho de prohibir la venta o el uso de una herramienta comercial que infrinja sus Normas, la ley o dañe la reputación o la imagen de Herbalife.

—

CLUBES DE NUTRICIÓN

Clubes múltiples

Los Distribuidores pueden operar no más de dos ubicaciones.

—

Los Distribuidores no pueden cobrar por dar asesoría de un Club de Nutrición

Los Distribuidores no pueden cobrar a otros Distribuidores por ayuda o asesoramiento para abrir o administrar un Club, excepto como se establece en la Norma de Entrenamiento dentro de Patrocinio y liderazgo.

Operador responsable del Club

Un Distribuidor debe ser designado como el Operador principal del Club, quien es responsable y supervisa todas las operaciones del Club.

El Operador principal del Club debe designar a otro Distribuidor para que sea responsable cuando no esté presente.

—

Compartir instalaciones del Club

Un Operador de Club solo puede cobrar a otros Distribuidores por el costo de usar su Club, no con fines de lucro.

—

Preparación de productos

Los Distribuidores deben preparar los productos que se sirven en los Clubes de Nutrición de acuerdo con las prácticas de preparación aceptables y tener disponible la etiqueta del producto y la información sobre alérgenos a disposición de los clientes que lo soliciten. No se pueden hacer afirmaciones sobre el producto si las mezclas no se preparan según lo indicado en la etiqueta del producto.

Solo se permite servir, vender o promocionar en el Club productos Herbalife® y complementos como frutas, verduras y saborizantes. No se pueden vender ni servir las tabletas individuales y también se prohíbe la venta de producto en polvo reempaquetado.

—

Entrega

Los Distribuidores no pueden:

- Utilizar servicios de entrega de terceros, como Uber Eats, Rappi, DiDi Food y similares; o
- Atender a los clientes por ventanilla en auto (drive–thru).

—

Se prohíbe la venta de Clubes con fines de lucro

Se prohíbe la venta, por cualquier medio, 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. A solicitud de Herbalife, el Distribuidor debe proporcionar registros que demuestren los costos.

—

Nombre y señalización exterior del Club Comercial

Como parte del proceso de registro, el Distribuidor debe presentar una propuesta de la señalización exterior de su Club para que Herbalife la revise y apruebe antes de operar el Club.

Si un Distribuidor usa un letrero en el exterior, no puede:

- Usar el mismo nombre o un letrero similar dentro del mismo Estado de la República.
- Insinuar que los productos Herbalife® están disponibles para su compra.
- Utilizar la señalización como identificador de un grupo específico (ubicación geográfica, organización de Distribuidores, Clubes de

- Nutrición, etc.) de tal manera que pueda interpretarse como una franquicia o parte de una cadena de Clubes de Nutrición, o
- utilizar la propiedad intelectual, los nombres de productos, logotipos y las marcas Herbalife.
 - Presentar fotografías de “antes y después”.

Esto incluiría cualquier signo visible desde el exterior que pueda sugerir que la ubicación es una franquicia.

Club Móvil interior

Los Operadores de Club podrán organizar actividades para los empleados de un establecimiento comercial siempre que dichas actividades y consumos sean:

- Independientes de la actividad comercial que se opera en ese establecimiento comercial.

Club Móvil exterior (al aire libre)

Aunque los Operadores del Club pueden organizar actividades y vender consumos en una ubicación exterior (al aire libre), por ejemplo, playa o parque, se prohíbe lo siguiente:

- Promover o hacer publicidad de productos para la venta.

Publicidad de un Club Móvil exterior (al aire libre)

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

- Información de contacto
- Perfil de redes sociales

NEGOCIOS INTERNACIONALES

Actividades en países o territorios no abiertos

Los Distribuidores no pueden participar en ninguna actividad de negocio Herbalife en ningún país que aún no haya abierto oficialmente.

No exportar productos

Los Distribuidores no pueden enviar, vender, exportar o distribuir productos de un país a otro. Sujeto a la ley aplicable, los Distribuidores pueden llevar consigo para consumo personal hasta 1,500 Puntos de Volumen de productos por mes para su consumo personal mientras viajan.

Actividades en China

Sólo los ciudadanos chinos pueden hacer negocios en China. Los Distribuidores no pueden enviar ni llevar productos Herbalife® a China ni siquiera para consumo personal.

Países/regiones y personas no permitidos

Los Distribuidores no pueden ser residentes de un país/región no permitido.

Un Distribuidor no puede realizar actividades de negocio Herbalife de manera directa o indirecta con una persona o entidad si el Distribuidor tiene razones para creer que:

- (i) Es residente de un país/región no permitido, o realiza negocios en él.
- (ii) Realiza ventas a personas que residen en un país/región no permitido.
- (iii) Pertenece o es controlada por una entidad ubicada en un país/región no permitido, o por una persona que normalmente reside en él; o
- (iv) Está incluido en la lista de ciudadanos especialmente designados que mantiene la Oficina de Control de Activos Extranjeros del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos (la “lista de la OFAC”) o cualquier persona, entidad u organización que sea propiedad o controlada por alguien que figure en la lista.

CONDUCTA EN GENERAL

Cumplimiento de las leyes y Normas aplicables

Los Distribuidores deben cumplir con todas las leyes aplicables (incluidas las normas, reglamentos, acuerdos y licencias de funcionamiento) y las Normas de Herbalife en todos los países en los que se desarrolla la oportunidad de Negocio y no pueden alentar a otros a violarlas.

Si hay un conflicto entre las Normas de Herbalife y la ley, prevalece la ley.

Los Distribuidores deben cumplir con los términos de cualquier servicio prestado por terceros y utilizado para llevar a cabo su negocio Herbalife.

Documentación y comunicación veraces con Herbalife

Toda la información proporcionada a Herbalife debe ser verdadera, completa y enviada en tiempo, incluida la Solicitud de inscripción y contrato de Distribución, recibos de ventas, formatos, la información de contacto y pedidos.

Mantenimiento de la reputación e imagen de Herbalife

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

Conducta relacionada con el acoso, discriminación y la conducta inapropiada

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

Comportamiento anticompetitivo

Los Distribuidores son dueños de negocios independientes y no deben formar acuerdos con otros Distribuidores 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 Distribuidores.

ADMINISTRATIVO

ELEGIBILIDAD A LA DISTRIBUCIÓN

Edad mínima del solicitante a una Distribución

Una persona debe tener al menos 18 años de edad para solicitar una Distribución o participar en otro Negocio de un Distribuidor.*

* El requisito del mínimo de edad varía según el país. Para averiguar los requisitos de otros países, contacte al Departamento de Servicios al Distribuidor.

Prospectos menores de edad

Un menor que tenga como mínimo 15 años de edad puede completar una Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución acompañada de la Carta Responsiva para menores firmada por el/los, padre(s) o tutor(es) legal(es) aceptando responsabilidad por las acciones del menor. La Carta Responsiva para menores, firmada por los padres del menor o tutor legal, es un acuerdo en el que:

- (1) Los padres del menor o tutor legal aceptan la responsabilidad por las acciones del menor y
- (2) No participarán en la operación de la Distribución del menor si los padres o tutor legal del menor actualmente operan o participan en la operación de una Distribución de Herbalife.

Reconocimiento al cónyuge o pareja de vida

Los Distribuidores pueden incluir a su cónyuge o pareja de vida en el registro de la Distribución para apoyo en el negocio y con propósitos de reconocimiento.*

El Distribuidor seguirá siendo el Distribuidor registrado. Sin embargo, en el caso en el que el Distribuidor se separe de su cónyuge o pareja de vida, la propiedad o el derecho de la Distribución puede verse afectada.†

*Por ejemplo, un reconocimiento permite la participación en un evento Herbalife, un reconocimiento por logros alcanzados por un negocio nuevo o dentro del Plan de Ventas y Mercado.

†En el caso de una separación/divorcio o disolución de relación de pareja de vida donde un aspecto legal y/o financiero de la Distribución se disputa, si el cónyuge o pareja de vida se agrega a la Distribución o no, puede impactar la decisión del tribunal local.

TRANSFERENCIA DE LA DISTRIBUCIÓN

Cesión, venta o transferencia de la Distribución

No se permite la cesión, venta o transferencia de cualquier derecho o interés en una Distribución sin el consentimiento previo por escrito de Herbalife y bajo su única y absoluta discreción.

Un Distribuidor no puede transferir una Distribución para evadir las Normas o la ley. Si Herbalife descubre que el ex Distribuidor (Cedente) y/o su cónyuge o pareja de vida están involucrados en una conducta o actividad que viola las Normas tras haber sido concedida la solicitud de transferencia, Herbalife aplicará sanciones a la Distribución transferida.

Solo puede ser vendida, cedida o transferida a personas que no son Distribuidores de Herbalife

Una Distribución solo puede ser vendida, cedida o transferida a una persona que no sea Distribuidor, excepto cuando dicha transferencia sea a través de una herencia tal como se permite en la política de Herencia. Herbalife no considerará una solicitud de transferencia si el Distribuidor propuesto (Cesionario) no ha cumplido los requerimientos del periodo de inactividad (Ver Norma de Periodo de Inactividad).

Categoría y Beneficios

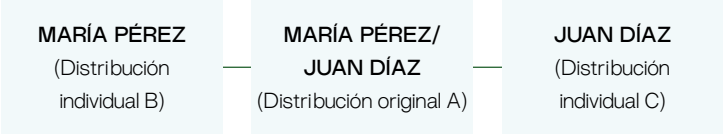
Los logros de un Distribuidor son personales, y en tal sentido si se autoriza una venta, cesión o transferencia, la categoría y los beneficios alcanzados por el Distribuidor no necesariamente se transfieren con la Distribución. Podrá solicitarse al cesionario que asuma la responsabilidad de alcanzar todas las calificaciones para cubrir los requisitos de categoría e ingresos después de hacer la asignación o transferencia. Esto incluye, pero no se limita a la categoría de Mayorista, la categoría de Equipo Tabulador, calificación para recibir viajes, u otros derechos individuales del Distribuidor.

Responsabilidad después de transferir una Distribución

- La persona a la que se transfiere una Distribución será responsable con Herbalife de cualquier o todas las infracciones a las Normas cometidas por el Distribuidor que la transfirió, que estén relacionadas con la Distribución.
- Durante un periodo de seis meses a partir de la fecha de efectividad de la transferencia, cualquier falta a las normas cometidas por el Distribuidor que transfirió o su cónyuge o pareja de vida, serán responsabilidad de la persona a la que transfirieron la Distribución.

SEPARACIÓN, DIVORCIOS Y DISOLUCIÓN DE LA RELACIÓN DE PAREJA DE VIDA
Establecimiento de una nueva Distribución
Si el cónyuge o pareja de vida de un Distribuidor desea continuar en el negocio Herbalife durante el proceso de divorcio o inmediatamente después del divorcio o de disolver la relación de pareja de vida, el Distribuidor y su cónyuge o pareja de vida deberán iniciar una nueva Distribución por separado, bajo el Patrocinador original del Distribuidor.

Herbalife desactivará los privilegios de compra de la Distribución original y reconocerá a cada Distribución individual con la actividad de negocio de la Distribución original por medio de una “Asociación”. Cada Distribuidor deberá usar su nuevo número de ID en su negocio.



No es posible dividir la Distribución original y su línea descendente entre el Distribuidor y el excónyuge o expareja de vida. Por ejemplo, no se puede “dividir” la Distribución original dando a cada persona un 50% de propiedad.

Para establecer las nuevas Distribuciones, se deberán enviar los siguientes documentos a Herbalife:

De un matrimonio en proceso de divorcio:

- Una nueva Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución debidamente completada y firmada por el Distribuidor y otra por su cónyuge, bajo el patrocinador de la Distribución Original.
- Un Formulario de Divorcio y Separación firmado y certificado ante notario, o una copia de la Demanda de Divorcio, Convenio de Divorcio o la Sentencia final de divorcio.
- Un Formulario del Equipo Tabulador debidamente completado y firmado por el Distribuidor y otro por su cónyuge, donde se refleje el nuevo número de ID de cada Distribución individual (únicamente para Distribuciones del nivel Equipo Tabulador).

De parejas de vida en proceso de disolución de la relación:

- Una nueva Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución debidamente completada y firmada por el Distribuidor y otra por su pareja de vida, bajo el patrocinador de la Distribución Original.
- Un Formulario de Disolución de Relación de pareja de vida firmado y certificado por notario. (Si ambas partes no entregan este Formulario de Disolución de Relación de pareja de vida firmado y certificado por notario, se requerirá una orden judicial indicando que dicha relación ha terminado).
- Un Formulario del equipo Tabulador debidamente completado y firmado por el Distribuidor y otro firmado por su pareja de vida, donde se refleje el nuevo número de ID de cada Distribución individual (únicamente para Distribuciones del nivel Equipo Tabulador).

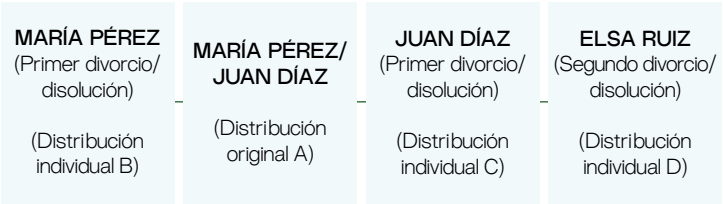
Si un Distribuidor vuelve a casarse o designa a una nueva pareja de vida, se podrá incluir al nuevo cónyuge o pareja de vida en la Distribución individual para apoyar al Distribuidor en el negocio y con fines de reconocimiento.



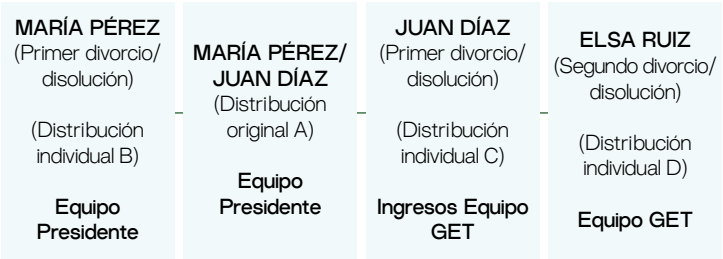
Más de una disolución o divorcio:

Herbalife solo aceptará y asociará las Distribuciones de una sola pareja divorciada o disuelta. En caso de más de un divorcio o disolución de relación de pareja de vida, el cónyuge divorciado o la pareja disuelta pueden establecer una Distribución separada, pero la Distribución no tendrá ninguna asociación.

Por ejemplo, si Juan y Elsa se divorcian, Elsa puede comenzar una nueva Distribución individual (“D”) bajo el Patrocinador de la Distribución original, pero no estará asociada a la Distribución de Juan (“C”).



El nivel de la Distribución de Elsa en el Plan de Ventas y Mercado (“D”) se establecerá con base en la actividad de negocio alcanzada bajo la Distribución (“C”). Por ejemplo, la actividad de negocio de la Distribución (“C”) genera ingresos en nivel de Equipo GET, por lo que la nueva Distribución de Elsa (“D”) se establecerá en el nivel del Equipo GET.



Solicitud para modificar la Distribución Original

Herbalife aceptará solicitudes para hacer cambios a la Distribución original. Todas las solicitudes deberán ser por escrito y con certificación notarial por ambas partes a no ser que Herbalife reciba una copia certificada del mandato judicial divorcio.

Eliminación del Nombre del cónyuge o pareja de vida: Si el Distribuidor desea eliminar el nombre del cónyuge o de la pareja

de vida de la Distribución, Herbalife deberá recibir un Formato de Solicitud para Remover Cónyuge o pareja de vida de la Distribución, firmado por ambas partes y notariado.

Pagos: Herbalife debe recibir un Formato de Solicitud de Pago para realizar cambios en la forma de pago. La solicitud deberá estar notariada y firmada por ambas partes. Los cambios futuros deben ser firmados por ambas partes y deben contar con certificación notarial. Los estados de cuenta de la Distribución original serán publicados en BizWorks, a menos que ambas partes envíen una carta de instrucción notariada y firmada por ambos.

Transferencias: Herbalife deberá recibir un Formulario de Política de Divorcio o Separación o Solicitud para Remover al Cónyuge o pareja de vida para transferir una Distribución a alguien que no es un Distribuidor, un excónyuge o expareja.

Si un Distribuidor desea transferir la Distribución y decide establecer una Distribución nueva:

- La nueva Distribución debe operar independientemente de la original.
- El progreso dentro del Plan de Ventas y Mercado, los Ingresos por Regalías, Bonos de Producción y otros bonos se basarán únicamente en los logros alcanzados por la Distribución nueva.

Para que Herbalife acepte la nueva Solicitud dentro del año siguiente a la transferencia:

- El Patrocinador de la Distribución original deberá patrocinar la nueva Distribución.
- La categoría de la nueva Distribución será igual a la de la original en el momento de la transferencia.

Si la Distribución a ser transferida está “asociada” a otra Distribución como resultado de un divorcio, la Distribución a transferir no seguirá asociada con la Distribución original.

Inscripción con un Patrocinador distinto/participar bajo otra Distribución

Para firmar con un Patrocinador distinto, el Distribuidor o su cónyuge o pareja de vida deberán entregar los siguientes documentos.*

En caso de divorcio:

- Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución llenada y firmada recientemente.
- Un Formulario Política de Divorcio firmado y certificado por notario.
- Una copia de la Petición de Disolución, el Acuerdo acerca de las Propiedades o Sentencia Judicial de Divorcio o documentación que acredite la disolución de la sociedad conyugal, emitida por el juez y/o ente competente.

En caso de Disolución de Relación de pareja de vida:

- Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución llenada y firmada recientemente.
- Formulario de Disolución de relación de pareja de vida firmado y notariado por ambas partes; orden de la corte del juez indicando que la relación ha terminado, en aquellos casos que no se cuenta con los formatos notariados.

Adicionalmente, el Distribuidor, cónyuge o pareja de vida deberá cumplir con el Periodo de Inactividad. El Periodo de Inactividad será determinado como lo señala la Norma de Periodo de Inactividad o por la fecha de emisión de la resolución judicial, lo que sea posterior.

Nota: Establecer una nueva Distribución bajo un Patrocinador diferente requiere la compra de un PDH, y los beneficios comenzarán con un descuento del 25% sin asociación con la Distribución original.

*Los Formularios y Solicitudes están disponibles en Servicios al Distribuidor.

Divorcio y disolución de una relación de pareja de vida y el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife

Volumen Total: cada una de las Distribuciones será asignada con el Volumen de su Distribución individual más Puntos de Volumen de la Distribución original (“Asociación”). Esto va a determinar la elegibilidad para recibir ingresos de Regalías, calificaciones, recalificaciones y/o Bonos de Producción.

Para el fin de determinar la elegibilidad del porcentaje de Regalías, la Distribución original va a combinar el volumen con cada una de las Distribuciones individuales, más su propio volumen. La elegibilidad del Bono de Producción para la Distribución original será determinada basada en el logro más alto de la Distribución individual.

Por ejemplo:
Volumen Total
El Volumen de B y C se calculará de la siguiente manera:

B	A	C
MARÍA PÉREZ (Distribución individual)	MARÍA PÉREZ (Distribución original)	JUAN DÍAZ (Distribución individual)
2,000 Volumen Total (2,000 VT + 500 VT = 2,500 Volumen Total)	500 Volumen Total (2,000 VT + 500 VT + 1,500 VT = 4,000 Volumen Total)	1,500 Volumen Total (1,500 VT + 500 VT = 2,000 Volumen Total)
 5% Regalías	 5% Regalías	 4% Regalías

Puntos por Regalías
Los Puntos de Ingresos por Regalías para Bonos de Producción se combinarán de la siguiente manera:

B+A y C+A

B	A	C
EQUIPO MARÍA PÉREZ (Distribución individual)	EQUIPO MARÍA PÉREZ (Distribución original)	EQUIPO JUAN DÍAZ (Distribución individual)
9,000 pts. de Regalías (9,000 Regalías + 1,000 Regalías = 10,000 Regalías)	1,000 Regalías	8,000 pts. de Regalías (8,000 Regalías + 1,000 Regalías = 9,000 Regalías)
5% Bono de Producción	5% Bono de Producción	4% Bono de Producción

Requerimientos: Cada Distribución individual debe cumplir con la Norma de los 10 Clientes y 70% así como con los demás requisitos para obtener Ingresos por Regalías. Cada Distribución también debe acumular el volumen necesario para cumplir con los requisitos de Paridad de Volumen para sus líneas descendentes que estén en proceso de calificación para Mayorista. Los privilegios de compra de la Distribución original se otorgarán temporalmente para dar cabida a los requisitos de Paridad de Volumen para las líneas descendentes de la misma Distribución que estén calificando.

Reconocimiento: A cada Distribución se le reconocerá por sus propios logros en el Plan de Ventas y Mercado. La Distribución original no recibirá reconocimiento. Si tanto la Distribución original como alguna de las Distribuciones separadas individuales llega al Equipo del Presidente, se otorgará un diamante únicamente a la línea ascendente del Equipo del Presidente, lo que concuerda con la asignación de diamantes para Distribución que no son parte de un divorcio o de una disolución de relación de pareja de vida. En el caso de que una Distribución separada individual califique para un diamante, solo dicha Distribución avanzará en la categoría de diamantes.

Eventos: Las Normas vinculadas con asistir a los eventos son específicas para cada uno y pueden variar. Sírvasse consultar en los materiales de los eventos la información sobre alojamiento, pasajes, transporte, etc.

HERENCIA*

Tras la muerte de un Distribuidor, la Distribución del fallecido puede transferirse a un heredero conforme a las leyes y Normas aplicables, con la aprobación de Herbalife la cual no deberá ser retenida indefinidamente. [†]

Un Distribuidor puede operar y ser dueño de un máximo de tres Distribuciones: su propia Distribución y hasta dos más, adquiridas por herencia. La Distribución heredada se puede transferir directamente al heredero o en el caso de una Distribución que se encuentra en el nivel del Equipo Tabulador, a una sociedad que sea propiedad del heredero.[‡]

El Período de inactividad (como se define en la Norma de Período de inactividad) no aplica en Distribuciones heredadas.

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

Las solicitudes para cancelar la Distribución de un fallecido deben hacerse directamente a Herbalife.

*Para planificación de sucesión y herencia, el Programa de Continuidad de Negocio está disponible para ayudar y planear la continuidad de su Distribución. Comunícate con Herbalife para obtener más información o para consultar el documento de Distribución Herbalife: planificación anticipada disponible en [MyHerbalife.com](#).
†El Formato de Declaración de Transferencia se encuentra disponible en Herbalife.
‡Se considera que las Distribuciones heredadas son entidades individuales, cada una sujeta a sus propias condiciones de la actividad de negocio, volumen y compensación, como se estipula en el [Plan de Ventas y Mercado](#); excepto por los méritos vitalicios, que permiten combinar el Volumen Total del heredero con el Volumen Total de la Distribución heredada. El heredero es responsable de pagar las cuotas y saldos vencidos de cada Distribución.

RENUNCIA

Un Distribuidor puede renunciar enviando una solicitud de renuncia a través del Centro de Servicio en Línea en [MyHerbalife.com](#), o enviando una solicitud por correo electrónico a ramexico@herbalife.com desde la dirección de correo electrónico registrada, o enviando una carta firmada a Herbalife. La renuncia se hace efectiva cuando es recibida y aceptada por Herbalife.

VENTAS AL CONSUMIDOR

Herbalife es una compañía de venta directa, cuyos Distribuidores son empresarios independientes que venden los productos Herbalife” directamente al consumidor, además de ofrecerles orientación acerca de los productos y apoyo social.

PAGOS Y AJUSTES

Para poder calificar para recibir Ingresos por Regalías, Bonos de Producción y otros bonos ofrecidos por la Compañía, los Distribuidores deberán cumplir los requisitos de Producción de Ventas y Puntos de Regalías que están claramente definidos en el Plan de Ventas y Mercado, o en otros materiales de información y promoción. Además, para ganar esos pagos, los Distribuidores deberán cumplir ciertos requisitos para clientes y distribución de productos, y confirmarlos el día primero de cada mes en la Solicitud de Acuerdo de Bono de Producción del Equipo Tabulador.*

* La Solicitud de Acuerdo de Bono de Producción del Equipo Tabulador está disponible en [MyHerbalife.com](#).

MANTENIMIENTO DE LAS LÍNEAS DE PATROCINIO
Corrección de patrocinio

Para solicitar una corrección de su Patrocinador, el Distribuidor deberá llenar y enviar el formulario “Solicitud de Cambio de Patrocinio”*, el formulario “Consentimiento de Cambio de Patrocinio”, firmado por el Patrocinador actual, y una carta de aceptación del Patrocinador sugerido. Toda la documentación debe estar certificada ante notario. Solo se tomarán en cuenta las solicitudes que cumplan con los siguientes requisitos:

- La información del Patrocinador que aparece en el Contrato es errónea.
- La Solicitud se realizó dentro de los 90 días posteriores a la fecha en que Herbalife aceptó el Contrato original.
- El Patrocinador actual y el sugerido pertenecen a la misma línea de Patrocinio.
- La Distribución actual no ha alcanzado el nivel de Mayorista.
- El Distribuidor que solicita la corrección no ha patrocinado a otros Distribuidores.

*Los formularios de Solicitud de Cambio de Patrocinio y Aceptación de Cambio de Patrocinio se pueden obtener directamente de [MyHerbalife.com](#). Es necesario enviar estos formularios y cualquier documentación requerida para que Herbalife procese la solicitud.

Solicitud de cambio de patrocinio

Con el fin de proteger la integridad de la línea de patrocinio, lo cual es un principio fundamental del modelo de venta multinivel, Herbalife desaconseja todo cambio de patrocinio y solo lo autorizará en circunstancias excepcionales.

Un Distribuidor solo puede solicitar un cambio de Patrocinio dentro de la organización del Equipo Internacional del Presidente de su línea ascendente.

Si el Distribuidor desea solicitar un cambio de patrocinio debe consultarlo primero con su línea ascendente y revisar las circunstancias. Si el Distribuidor desea continuar, deberá llenar y enviar el formulario notariado de “Solicitud de Cambio de Patrocinio”*, y el formulario notariado de “Consentimiento de Cambio de Patrocinio” del Patrocinador actual y todos los Distribuidores en línea ascendente que reciban Regalías y Bonos de Producción. Además, Herbalife debe recibir el formulario notariado de “Aceptación Cambio de Patrocinio” del Patrocinador sugerido.

En el caso de que tanto el Patrocinador actual como el sugerido compartan el mismo Patrocinador en línea ascendente y ambos se encuentren en el mismo estatus y nivel de ingresos conforme al Plan de Ventas y Mercado, el Distribuidor solicitante solo debe obtener el formulario notariado de “Consentimiento de Cambio de Patrocinio” del Patrocinador actual y el formulario notariado de “Aceptación de cambio de Patrocinio” del Patrocinador sugerido.

Si Herbalife aprueba el cambio, el Distribuidor solicitante no podrá conservar a su línea descendente de Distribuidores y Clientes Preferentes.

Si la solicitud de cambio de patrocinio es rechazada, el Distribuidor puede renunciar a su Distribución y cumplir con el Período de

Inactividad antes de volver a registrarse como Distribuidor Herbalife o registrarse bajo un Patrocinador distinto.

*Los formularios de Solicitud de Cambio de Patrocinio y Aceptación de Cambio de Patrocinio se pueden obtener directamente de [MyHerbalife.com](#). Es necesario enviar estos formularios y cualquier documentación requerida para que Herbalife procese la solicitud.

PROCEDIMIENTOS DE CONTROL

Las Normas protegen la oportunidad de negocio y la marca Herbalife. Toda infracción podría afectar de manera negativa la opinión que las autoridades regulatorias, los medios de comunicación y que el público tiene de Herbalife. Si bien muchas de las infracciones a las Normas pueden resolverse educando al Distribuidor acerca de las Normas y las prácticas adecuadas de negocios, hay ocasiones en que la infracción amerita sanciones más graves.

Se aconseja a los Distribuidores que informen de inmediato cualquier sospecha de infracción contra las Normas de Herbalife, para así proteger el prestigio y reputación de Herbalife y sus Distribuidores. Por lo general, Herbalife solo podrá actuar sobre quejas enviadas dentro del primer año en que el Distribuidor se enteró o debió haberse enterado de la infracción, pero se reserva el derecho de conducir la investigación correspondiente en cualquier momento.*

*La aplicación de las Normas por parte de Herbalife no crea ninguna responsabilidad de pago de compensaciones por pérdida de ganancias o prestigio, o daños consiguientes.

Procedimiento para presentar una denuncia

Los Distribuidores deben reportar cualquier sospecha de infracción a Herbalife mediante un email a practicasdeneocio@herbalife.com o llamando al número de Herbalife al **33 3770 5530**. Es necesario proporcionar información como el motivo de la queja y datos específicos que fundamenten la acusación*.

Ningún Distribuidor debe aconsejar a un Cliente ni a otro Distribuidor que no envíe una queja, ni debe tomar represalias en contra de él.

*Detalles fácticos incluyen nombres, direcciones y números de teléfono de personas involucradas, así como fechas, horarios, lugares, etc.

Investigación

Si Herbalife determina a su exclusiva y absoluta discreción que hay suficiente información para apoyar la denuncia, un representante de Herbalife se pondrá en contacto con el Distribuidor que es el sujeto de la denuncia para presentarle la información relevante y permitir que éste proporcione una respuesta.

En ciertas circunstancias puede ser necesario imponer restricciones a una Distribución mientras se está realizando una investigación. Esas restricciones pueden incluir la prohibición de asistir a eventos de Herbalife y la suspensión o negación de:

- Privilegios de compra.
- Pago de ingreso por Regalías.
- Pago de los Bonos de Producción del Equipo Tabulador.

- Premios o beneficios (por ejemplo, viajes).
- Posibilidad de patrocinar.
- Participar como orador en seminarios y entrenamientos corporativos u otras reuniones que representen a la Compañía.
- El derecho de poder autodenominarse como un Distribuidor Herbalife.
- Calificaciones que puedan estar en desarrollo.

Herbalife se reserva el derecho a su única y absoluta discreción de publicar el nombre, quebrantamiento y penalidad del Distribuidor en culpa.

Sanciones

El incumplimiento de estas Normas puede resultar en problemas legales o regulatorios para la Compañía y poner en peligro el negocio para todos los Distribuidores; por esta razón, las sanciones podrían ser severas. Herbalife determinará a su única y absoluta discreción la sanción adecuada según la gravedad de la infracción y la consecuencia que resulten o puedan resultar, incluyendo:

- Suspensión de todos los derechos y privilegios como Distribuidor.
- Sanciones monetarias.
- Obligación de reembolso de los honorarios legales que haya incurrido Herbalife.
- Destitución del programa de orador.
- Descalificación de la participación anual en el Bono de Mark Hughes.
- Suspensión de participar en el programa de Bono de Producción.
- Pérdida permanente del nivel en el Plan de Ventas y Mercado.
- Ajustes y eliminación de volumen y ganancias; y/o
- Terminación de Distribución (ver “Terminación o Eliminación de una Distribución” a continuación).

En el caso de que Herbalife concluya que otros Distribuidores han ayudado, animado o sido parte de las infracciones, Herbalife podría también considerar a estos Distribuidores como Responsables.

Solicitud de reconsideración (no relacionada con terminación de la Distribución)

El Distribuidor puede enviar una solicitud para que Herbalife reconsidere su decisión dentro de los 15 días posteriores a la fecha en que se toma la resolución final. En este caso, el Distribuidor podrá enviar información adicional que considere importante, y deberá explicar por qué no se proporcionaron estos datos durante la etapa de investigación. La solicitud de reconsideración será rechazada si no se envía dentro de los primeros 15 días; sin embargo, Herbalife, a su único criterio, se reserva el derecho de tomar en cuenta pruebas enviadas después de este periodo.

Terminación de una Distribución

Queda a criterio exclusivo de Herbalife rescindir una Distribución si el Distribuidor infringe las Normas.*

La terminación se hace efectiva en la fecha indicada en la notificación por escrito que Herbalife enviará al Distribuidor. Una vez efectiva la

terminación, el Distribuidor no podrá tomar acciones en contra de Herbalife, y perderá el derecho de:[‡]

- Participar en el negocio como Distribuidor.
- Presentarse como Distribuidor Herbalife.
- Emplear el nombre comercial, logo, nombres comerciales y otra propiedad intelectual de Herbalife.
- Y asistir a capacitaciones, reuniones, eventos sociales o promociones de Herbalife, aun como pareja o invitado de otro Distribuidor.

*La terminación se refiere a la cancelación total de una Distribución y la revocación de los derechos del Distribuidor a conducir el negocio Herbalife, lo que incluye la cancelación del derecho a recibir ganancias de la Distribución.

‡Estas restricciones también aplican a los Distribuidores que renuncien o dejen el negocio Herbalife durante la investigación de una posible infracción a las Normas.

Apelar una terminación

El Distribuidor puede apelar una decisión de terminación dentro de los 15 días posteriores a la fecha en que se toma la resolución final. Al solicitar una apelación, el Distribuidor podrá enviar información adicional que considere importante, y deberá explicar por qué no se proporcionaron estos datos durante la etapa de investigación. La solicitud de apelación será rechazada si no se envía dentro de los primeros 15 días; sin embargo, Herbalife, a su único criterio, se reserva el derecho de tomar en cuenta pruebas enviadas después de este periodo.

Un comité de representantes de los departamentos de Ventas, Servicios al Distribuidor y Legal (“Comité de Revisión”) analizará la apelación, quien por mayoría de votos podrá terminar o reinstaurar la Distribución, o recomendar una sanción distinta conforme a la supuesta infracción, cuya gravedad se tomará en cuenta al analizar la terminación. La decisión final no generará ninguna responsabilidad de pago de compensaciones por pérdida de ganancias o prestigio.

OTRAS CLÁUSULAS LEGALES

Cualquier mención al “Contrato” a continuación se refiere a la Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución y la relación contractual entre el Distribuidor y Herbalife en su totalidad.

Daños

En la medida de lo posible y de conformidad con la legislación aplicable, ninguna de las partes (tanto Distribuidor como Herbalife) será responsable ante el otro por los daños y perjuicios incidentales, indirectos, daños concretos y cuantificables, punitivos o ejemplares bajo cualquier doctrina judicial, sin importar si alguna de las partes conoce la posibilidad de dichos daños.

Renuncia y retraso

Herbalife podrá resolver la infracción a las Normas u otra infracción al presente Contrato contra algún Distribuidor a su único criterio. Ninguna falla, rechazo o negligencia de parte de Herbalife para ejercer algún derecho, facultad u opción bajo el Contrato se entenderá como una renuncia a las cláusulas o como la renuncia de Herbalife a los derechos que le corresponden bajo el presente Contrato.

Divisibilidad

En caso de que una, o más disposiciones de este Contrato fuera declarada, por cualquier motivo, inválida, ilegal o imposible de cumplir en cualquiera de sus aspectos, por un tribunal competente, dichas disposiciones inválidas, ilegales o imposibles de cumplir se tendrán por no puestas y no surtirán efecto alguno, pero de ninguna manera invalidarán ni afectarán en modo alguno a las demás disposiciones.

Elección de ley aplicable

La relación que surja entre el Distribuidor y Herbalife derivado de la Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución se regulará e interpretará conforme a las leyes mexicanas de Guadalajara, Jalisco, sin que pueda hacerse uso del conflicto de posibles leyes aplicables.

Este Contrato y cualquier controversia que surja de la relación entre las partes que lo celebran, se resolverá exclusivamente por proceso judicial ante los tribunales de Guadalajara, Jalisco, en apego a las leyes de Guadalajara, Jalisco, sin que se apliquen los principios de conflicto de leyes.



Indemnización

Los Distribuidores indemnizarán, defenderán y mantendrán a salvo a Herbalife de cualquier demanda, acción, exigencia, juicio o reclamo de cualquier tipo, y de cualquier costo o responsabilidad vinculado o que surgiera del incumplimiento de la Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución Herbalife o del incumplimiento a las Normas de Conducta por parte de un Distribuidor. Herbalife podrá compensar dichos costos contra cualquier cantidad adeudada al Distribuidor.

Reclamaciones entre Distribuidores

Herbalife no tendrá responsabilidad legal para con ningún Distribuidor Herbalife con respecto a los costos, pérdidas, daños o gastos sufridos directa o indirectamente por un Distribuidor Herbalife como resultado de algún acto, omisión, representación o declaración de otro Distribuidor Herbalife.

PRIVACIDAD Y PROTECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Salvo si se indica lo contrario, Herbalife reúne, usa y comparte “Información Personal” (es decir, nombre completo, domicilio, ciudad, estado, código postal, número telefónico, correo electrónico, tarjeta de crédito e información bancaria) de conformidad con su Política de Privacidad, disponible en <http://www.herbalife.com.mx/aviso-de-privacidad>.

Debido a las características particulares del modelo de venta multinivel, los Distribuidores podrían recibir Información Personal de otras personas directamente de Herbalife, como información de los Distribuidores y Clientes Preferentes en la línea descendente de un Distribuidor, clientes o referidos que expresan interés en los productos o servicios Herbalife, o personas que usan nuestros sitios y aplicaciones web (“Sitios”). (La organización de línea descendente se conforma por todos los Distribuidores y Clientes Preferentes patrocinados por un Distribuidor en particular, y a su vez, las personas que patrocinan los Distribuidores bajo su patrocinio). Una vez que Herbalife comparte Información Personal a un Distribuidor, éste será responsable de la misma y debe mantenerla estrictamente confidencial. Los Distribuidores solo podrán usar la Información Personal para desarrollar las relaciones de negocio con su línea descendente, clientes y referidos, salvo si reciben consentimiento de la persona para usar su Información Personal con otro propósito. Una de las maneras en que Herbalife comparte información de los Distribuidores es mediante Informes de Linaje, los cuales contienen información sobre los Distribuidores y Clientes Preferentes en la línea descendente de un Distribuidor, como su nombre e información de contacto, número de identificación de Herbalife y métricas de negocio: nivel, rango, volumen y estadísticas de ventas. Los Informes de Linaje se proporcionan a los Distribuidores bajo condiciones estrictas de confidencialidad y su único objetivo es servir como herramienta de apoyo a los Distribuidores para que desarrollen su negocio Herbalife. Los Informes de Linaje y toda Información Personal y otros datos que lo conforman constituyen secretos comerciales propiedad de Herbalife. Se prohíbe a los Distribuidores reunir, distribuir o guardar información confidencial o suplementaria acerca de otros Distribuidores, Clientes Preferentes o sus clientes, excepto si se relacionan con su línea descendente y exclusivamente con el propósito de promover su negocio Herbalife, así como para administrar, motivar y capacitar a los miembros de su línea descendente.

Los Distribuidores también podrán reunir Información Personal directamente de la persona o por otros medios, como cuando se obtiene información personal y de pago para procesar pedidos de los clientes. Asimismo, los Distribuidores deben adherirse a las leyes aplicables de protección de datos y privacidad, lo que incluye

restricciones internacionales para transferencia de datos, en relación con la Información Personal que el Distribuidor obtiene (de Herbalife o por otros medios) acerca de su negocio. Adicionalmente, es responsabilidad del Distribuidor mantener la seguridad de toda la Información Personal que reciba y retener dicha información solo de acuerdo con las leyes aplicables. 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, datos biométricos y datos relacionados con menores.

DEFINICIONES

Alcance/impresiones: El mensaje que uno se lleva al ver la totalidad de una afirmación. Incluye elementos como palabras, imágenes, hashtags, descargos de responsabilidad, etc.

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

Afirmaciones de “Estilo de Vida”: Cualquier declaración expresa o implícita que sugiera que un Distribuidor puede alcanzar un cierto estilo de vida, o comprar ciertos artículos, participando en la oportunidad Herbalife.

Afirmaciones de Ingresos: Cualquier declaración expresa o implícita con respecto a los ingresos reales o potenciales de un Distribuidor obtenidos a través de la oportunidad Herbalife.

Automóvil Exótico: carros que salen de lo común, son caros y tienen un aspecto impresionante a diferencia de los carros comunes.

Asociación: En caso de divorcio o disolución de la relación de pareja de vida, es la combinación del volumen de la Distribución original y el de las Distribuciones individuales de la pareja divorciada o expareja, con el propósito de calcular los porcentajes de ingresos.

Beneficiario: El Distribuidor a quien se le transfiere una Distribución.

Cedente: El ex Distribuidor que transfiere su condición de Distribuidor a otra persona.

Cliente: Cliente al menudeo.

Cliente Preferente: Un Cliente Preferente tiene derecho de adquirir productos Herbalife® directamente de Herbalife con descuento. Sin embargo, no se le permite (1) vender productos o servicios Herbalife; (2) reclutar o patrocinar a otros para que sean Distribuidores de Herbalife o Clientes Preferentes; ni (3) recibir ninguna compensación del Plan de Ventas y Mercado.

Club: Club de Nutrición.

Club Comercial: Un Club en una ubicación no residencial.

Clubes de Nutrición: Proporcionan un entorno comunitario de apoyo para las personas que desean centrarse en una buena nutrición a través del consumo de productos Herbalife®.

Comité de Evaluación: El comité que evalúa una apelación o decisión de terminación. Consiste en un representante elegido entre los departamentos de Ventas, Servicios al Distribuidor y el Departamento Legal.

Compañía: Herbalife International of America, Inc.

Cuota: Cuota Anual de Servicios de distribución que cobra Herbalife por el procesamiento informático y otros servicios prestados a los Distribuidores.

Distribuidor: Consume productos Herbalife® y está interesado en la oportunidad de negocio para generar ingresos del Plan de Ventas y Mercado. Los Distribuidores construyen su negocio a través de la venta de productos y el patrocinio, y trabajando con sus Clientes, Clientes Preferentes y Distribuidores.

Distribución: Negocio independiente Herbalife de un Distribuidor.

Estilo de Vida Ostentoso: Es aquel que describe un estilo de vida extravagante, rico, costoso, caro, elaborado, grandioso, elegante o lujoso.

Ex Participante: Un ex Distribuidor, Cliente Preferente, esposo/a, pareja de vida o cualquiera que haya participado en una Distribución anteriormente.

Garantía de satisfacción Herbalife: Garantía de devolución del dinero en 90 días para todos los clientes de Herbalife.

Herramientas Comercial: Una ayuda de venta que no ha sido diseñada y provista por Herbalife.

Información Sobre Precios: Información relacionada con precios incluyendo “oferta especial,” “___% de descuento,” “envío gratuito” y “descuentos”.

Información personal: Información sobre una persona como nombre y apellidos, dirección, ciudad, estado, código postal, teléfono, dirección de correo electrónico, tarjeta de crédito e información bancaria.

Materiales: Literatura publicada por Herbalife y materiales de ventas.

MLM: Modelo de Venta Multinivel.

Normas de Conducta: Las Normas de Conducta de Herbalife, las políticas, avisos y otros documentos que Herbalife publicó, o que publique en el futuro de tanto en tanto en myherbalife.com.

Operador Responsable del Club: La persona responsable y que supervisa de todas las operaciones del Club.

PDH: Paquete de Distribuidor Herbalife, es un kit de inicio de Herbalife para Distribuidores. Los PDH contienen productos Herbalife®, materiales promocionales y literatura para ayudar a un Distribuidor a iniciar su negocio Herbalife.

Países/Regiones y personas no permitidas: Países en la lista de

Países/Regiones y personas prohibidas de Herbalife. Esta lista está disponible en [MyHerbalife.com](#).

Pareja de vida: Una persona designada por un Distribuidor como su pareja de vida en la “Solicitud para inclusión de pareja de vida”.

Patrocinador: El Distribuidor que trae una persona nueva a Herbalife como Distribuidor.

Periodo de Inactividad: Un periodo de espera donde el ex-participante no puede participar en el negocio de Herbalife de ninguna manera, antes de registrarse con otro patrocinador.

Ver Norma de [Periodo de inactividad](#) para más información.

Plan de Ventas y Mercado: El Plan de Ventas y Mercado de Herbalife.

Productos Herbalife®: Incluye todos los productos vendidos por Herbalife y los consumos preparados por los Distribuidores con dichos productos.

Propiedad Intelectual de Herbalife: Incluye todo material de Herbalife con derecho de autor, la marca, nombres comerciales, imagen de producto y secretos comerciales.

Prospectos: Incluye posibles interesados de los productos Herbalife® o de la oportunidad Herbalife, así como contactos para publicidad, espacios publicitarios, o paquetes de inicio.

Público General: Personas con las que un Distribuidor no ha tenido contacto personal previo en ningún asunto.

Recibos Herbalife: Los recibos son necesarios para (1) documentar las ventas y (2) ser entregados a los Clientes. Encuentre más información sobre los Recibos Herbalife visitando [MyHerbalife.com](#).

Reportes de línea descendente: Estos informes contienen información de otros Distribuidores y Clientes Preferentes dentro de la línea descendente de un Distribuidor, como su nombre y datos de contacto, su número de identificación Herbalife y métricas de negocio como su nivel o rango, volumen y estadísticas de ventas.

Solicitante: La solicitud de inscripción y contrato de Distribución y toda relación contractual entre el Distribuidor y Herbalife, incluyendo el Plan de Ventas y Mercado, las Normas de Conducta y otros documentos publicados en [MyHerbalife.com](#) y contenidos en el Plan de Ventas y Mercado y las Normas de Conducta en el PDH.

Solicitud: Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución.



HerbalifeMexico



HerbalifeHQMx



@MXHerbalife



@MXHerbalife



Herbalife.com.mx