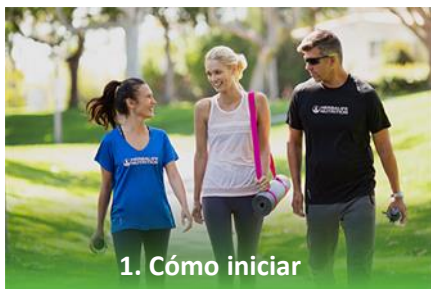


Normas a seguir

Protege tu negocio



1. Cómo iniciar



2. Ventas de productos



3. Publicidad



4. Fundamentos del plan de ventas y mercadeo



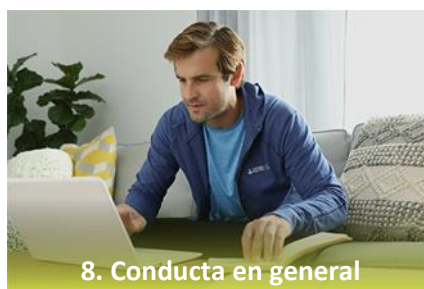
5. Patrocinio y liderazgo



6. Clubes de nutrición y oficinas



7. Negocios internacionales



8. Conducta en general



9. Administrativo

1. Cómo iniciar



Lo que necesitas saber

1.1 Capacitación requerida para nuevos Distribuidores

1.2 Los Distribuidores son empresarios independientes

1.3 Sin deuda de compras forzosas

Educación y recursos

[Capacitación Requerida para el Distribuidor](#)
[Cómo convertirte en Distribuidor - Video](#)
[Cómo convertirte en Distribuidor - Volante](#)
[Cómo operar tu negocio](#)
[El Porque de las Normas](#)
[El Porque de las Normas Video](#)
[Entrevistas con la prensa](#)
[Gastos de nuevos Distribuidores -Video](#)
[Herbalife brinda las mismas oportunidades a todos](#)
[Herramientas comerciales y otros gastos opcionales](#)
[La Ley de empleador y franquicia \(ABCs -por sus siglas en ingles\)](#)
[Los Distribuidores son emprendedores independientes](#)
[Patrocinio](#)
[Prácticas de reclutamiento adecuadas](#)
[Solicitud de Distribución y Capacitación Requerida- Video](#)

1.1 Capacitación requerida para nuevos Distribuidores

1. Cómo iniciar

Para vender, reclutar o ganar, todos los nuevos Distribuidores deben completar la Capacitación Requerida para Distribuidores.

Educación y recursos

[Capacitación Requerida para el Distribuidor](#)

[El Porque de las Normas](#)

[El Porque de las Normas Video](#)

[Solicitud de Distribución y Capacitación Requerida- Video](#)

Cómo iniciar
Ir a página principal



1.2 Los Distribuidores son empresarios independientes

1. Cómo iniciar

Los Distribuidores son contratistas independientes que trabajan para sí mismos, no son empleados, franquiciatarios o agentes de Herbalife u 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.

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

Educación y recursos

[Cómo operar tu negocio](#)

[Entrevistas con la prensa](#)

[Herbalife brinda las mismas oportunidades a todos](#)

[La Ley de empleador y franquicia \(ABCs -por sus siglas en ingles\)](#)

[Los Distribuidores son emprendedores independientes](#)

[Patrocinio](#)

[Prácticas de reclutamiento adecuadas](#)

Cómo iniciar

[Ir a página principal](#)



1.3 Sin deuda de compras forzosas

1. Cómo iniciar

Se prohíbe fomentar el endeudamiento o exigir cualquier compra que no sea el Paquete de Negocio Internacional/Kit de Inicio Digital (IBP, por sus siglas en inglés). El IBP/Kit de Inicio Digital debe proporcionarse a costo o por debajo del costo, sin recargos ni ganancias.

Los Distribuidores deben conservar comprobantes de venta de todos los códigos de Kits de Inicio vendidos a prospectos.

Educación y recursos

[Cómo convertirte en Distribuidor - Video](#)

[Cómo convertirte en Distribuidor - Volante](#)

[Gastos de nuevos Distribuidores -Video](#)

[Herramientas comerciales y otros gastos opcionales](#)

Cómo iniciar

[Ir a página principal](#)



2. Ventas de productos



Lo que necesitas saber

2.1 Ubicaciones no permitidas

2.2 Envío de recibos

2.3 Reembolsos de clientes

2.4 Ventas forzadas

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

2.6 Modificaciones a productos, etiquetas y materiales

Educación y recursos

[Asociar otros negocios con Herbalife](#)

[Centro de recursos para recibos](#)

[Crear una relación con el cliente Volante](#)

[Crear una relación con el cliente Video](#)

[Crear una relación con el Cliente Capacitación](#)

[Crear una relación con el cliente, Servicio al cliente](#)

[Establecimientos al menudeo](#)

[Estándar de oro](#)

[Facebook marketplace y mercados en línea de venta al menudeo/subasta](#)

[Proveer recibos precisos](#)

[Qué hacer y qué no hacer en una ubicación](#)

[Recibos correctos](#)

[Venta de productos a personas que no son Distribuidores](#)

[Venta de productos de Herbalife Volante](#)

[Venta de productos Herbalife Capacitación](#)

[Venta de productos Herbalife Video](#)

[Venta en línea de productos Herbalife](#)

2.1 Ubicaciones no permitidas

2. Ventas de productos

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

Los Distribuidores pueden operar en un Club sin el requisito de un espacio cerrado en ubicaciones de bienestar que no sean franquicias. Ejemplos incluyen gimnasios, spas, centros de bienestar y estudios de yoga y Pilates. En todos los demás establecimientos de servicios, como salones de belleza, servicios de impuestos, etc., el Club debe estar en una habitación cerrada.

Educación y recursos

[Ventas de Herbalife en eventos de tu comunidad – Aviso](#)

[Ventas de Herbalife en eventos de tu comunidad - FAQ](#)

[Asociación con negocios locales en tu comunidad – Aviso](#)

[Asociación con negocios locales en tu comunidad – FAQ](#)

[Asociar otros negocios con Herbalife](#)

[Crear una relación con el cliente Volante](#)

[Crear una relación con el cliente Video](#)

[Establecimientos al menudeo](#)

[Facebook marketplace y mercados en línea de venta al menudeo/subasta](#)

[Qué hacer y qué no hacer en una ubicación](#)

[Venta de productos de Herbalife Volante](#)

[Venta de productos Herbalife Capacitación](#)

[Venta de productos Herbalife Video](#)

[Venta en línea de productos Herbalife](#)

Venta de productos

[Ir a página principal](#)



2.2 Envío de recibos

2. Ventas de productos

En el momento de cada venta, los Distribuidores deben enviar un recibo por separado, completo y preciso utilizando las herramientas de facturación de Herbalife. Los Distribuidores no pueden combinar ventas o consumos de productos (como ventas/consumos de productos que ocurrieron en diferentes momentos o para varios clientes) en un solo recibo. Un recibo es completo y preciso si contiene la siguiente información:

- el producto exacto y las cantidades vendidas el método específico de pago
- la fecha de venta
- el precio pagado por el cliente el nombre y apellido del cliente
- la información de contacto del cliente, incluidos al menos dos de los siguientes: número de teléfono, correo electrónico o dirección

Educación y recursos

[Centro de recursos para recibos](#)

[Proveer recibos precisos](#)

[Recibos correctos](#)

[Video de SKUs de Productos del Club](#)

[Video del Factor Nivelador](#)

Venta de productos

[Ir a página principal](#)



2.3 Reembolsos de clientes

2. Ventas de productos

Los Distribuidores están obligados a ofrecer a sus clientes una garantía de devolución de dinero de 30 días.

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

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

Educación y recursos

[Crear una relación con el cliente Volante](#)

[Crear una relación con el cliente Video](#)

[Crear una relación con el Cliente Capacitación](#)

[Crear una relación con el cliente, Servicio al cliente](#)

Venta de productos
Ir a página principal



2.4 Ventas forzadas

2. Ventas de productos

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

[Venta de productos](#)
[Ir a página principal](#)



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

2. Ventas de productos

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

Educación y recursos

[Crear una relación con el cliente Volante](#)

[Crear una relación con el cliente Video](#)

[Crear una relación con el Cliente Capacitación](#)

[Crear una relación con el cliente, Servicio al cliente](#)

[Venta de productos a personas que no son Distribuidores](#)

Venta de productos

[Ir a página principal](#)



2.6 Modificaciones a productos, etiquetas y materiales

2. Ventas de productos

Los Distribuidores no pueden modificar ni alterar las etiquetas, publicaciones de apoyo de Herbalife, 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.

Educación y recursos

[Crear una relación con el cliente Volante](#)

[Crear una relación con el cliente Video](#)

[Crear una relación con el Cliente Capacitación](#)

Venta de productos
Ir a página principal



3. Publicidad



Lo que necesitas saber

3.1 Afirmaciones

3.2 Ventas en línea

3.3 Publicidad de precios

3.4 Propiedad intelectual de Herbalife

3.5 Transmisiones no permitidas

Educación y recursos

[Afirmaciones de productos no autorizados COVID-19](#)

[Apoyando sus reuniones virtuales](#)

[Capacitación afirmaciones sobre ingresos y estilo de vida](#)

[Cómo compartir tu historia](#)

[Declaración de Ingresos Típicos de Distribuidor](#)

[Descargo de responsabilidad de pérdida de peso](#)

[Educación en reuniones virtuales](#)

[Estilo de vida lujoso y expectativas razonables](#)

[Una guía rápida para hacer afirmaciones](#)

[Visión general sobre las afirmaciones y los descargos de responsabilidad](#)

[Propiedad intelectual](#)

[Publicidad y uso de la marca Video](#)

[Guía para la publicidad de precios](#)

[Venta de productos Herbalife](#)

[Entrevistas o declaraciones para los medios de comunicación](#)

[Publicidad y promoción](#)

[Crear una relación con el cliente](#)

[Crear una relación con el cliente Video](#)

[Facebook marketplace y mercados en línea de venta al menudeo/subasta - Aviso](#)

[Guías para la promoción de paquetes de té en plataformas en línea](#)

[Venta de productos Herbalife, GoHerbalife](#)

[Recomendaciones sobre Herbalife Wellness Rewards](#)

3.1 Afirmaciones

3.Publicidad

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; y
- no indique ni dé a entender que asistir a eventos sea obligatorio o garantice el éxito financiero, ya que asistir a eventos no es obligatorio y no garantiza el éxito financiero.

Herbalife se reserva el derecho de exigir la eliminación de cualquier afirmación que infringen estas normas, la ley aplicable o empañe la marca o la imagen de Herbalife.

Educación y recursos

[Afirmaciones de productos no autorizados COVID-19](#)

[Apoyando sus reuniones virtuales](#)

[Capacitación afirmaciones sobre ingresos y estilo de vida](#)

[Capacitación de afirmaciones sobre la pérdida de peso](#)

[Capacitación de afirmaciones sobre los productos](#)

[Cómo compartir tu historia](#)

[Declaración de Ingresos Típicos de Distribuidor](#)

[Descargo de responsabilidad de pérdida de peso](#)

[Descargo de Responsabilidad para Afirmaciones de Ingresos y Estilo de Vida](#)

[DSHEA - Descargo de responsabilidad para afirmaciones de producto](#)

[Educación en reuniones virtuales](#)

[Estilo de vida lujoso y expectativas razonables](#)

[Se prohíbe asociar Herbalife con COVID-19](#)

[Una guía rápida para hacer afirmaciones](#)

[Visión general sobre las afirmaciones y los descargos de responsabilidad](#)

Publicidad
Ir a página principal



3.2 Ventas en línea

3.Publicidad

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

Educación y recursos

[Crear una relación con el cliente](#)

[Crear una relación con el cliente Video](#)

[Facebook marketplace y mercados en línea de venta al menudeo/subasta - Aviso](#)

[Guías para la promoción de paquetes de té en plataformas en línea](#)

[Venta de productos Herbalife, GoHerbalife](#)

[Venta en línea de productos Herbalife](#)

Publicidad
Ir a página principal



3.3 Publicidad de precios

3.Publicidad

Los Distribuidores no pueden mostrar públicamente los precios a menos que Herbalife lo permita en sus plataformas o programas oficiales. Pueden usar términos que se refieran a descuentos, pero no pueden usar cantidades en dólares o porcentajes, ni términos que impliquen “gratis” al promocionar consumos de productos preparados, kits de porciones individuales.

Educación y recursos

[Guía para la publicidad de precios](#)

[Venta de productos Herbalife](#)

[Venta de Productos Herbalife, Publicidad de Precios](#)

[Publicidad de precios - Guía interactiva](#)

[Recomendaciones sobre Herbalife Wellness Rewards](#)

Publicidad
Ir a página principal



3.4 Propiedad intelectual de Herbalife

3.Publicidad

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 utilizan únicamente para promover la venta y el uso de los productos Herbalife® o la oportunidad de negocio
- los enlaces 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 de Mark Hughes en ningún anuncio
- los Distribuidores no las utilicen en el nombre de dominio de ningún sitio web, en ningún registro o en ninguna señalización externa
- los Distribuidores no usen el termino 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 a solicitud de Herbalife; y
- los Distribuidores se mantengan en cumplimiento

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, junto con 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.

Educación y recursos

[Propiedad intelectual](#)

[Publicidad y uso de la marca Video](#)

[Publicidad y uso de la marca Volante](#)

[Publicidad y uso de la marca Capacitación](#)

Publicidad
Ir a página principal



3.5 Transmisiones no permitidas

3.Publicidad

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

Educación y recursos

[Entrevistas o declaraciones para los medios de comunicación](#)
[Publicidad y promoción](#)

Publicidad
Ir a página principal



4. Fundamentos del plan de ventas y mercadeo



Lo que necesitas saber

4.1 Se permite una distribución por persona

4.2 Pedidos

4.3 Manipulación del Plan de Ventas y Mercadeo

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

4.5 Período de inactividad

Educación y recursos

[Prácticas de reclutamiento adecuadas](#)
[Calificación y revisión del equipo del Presidente Herbalife](#)
[Gastos de nuevos Distribuidores](#)
[Período de inactividad](#)
[Período de inactividad para Asociados Preferentes](#)
[Proteger las líneas de patrocinio](#)
[Cómo operar tu negocio](#)
[Distribuidores son emprendedores independientes](#)
[Herbalife brinda las mismas oportunidades a todos](#)
[Cómo operar tu negocio Volante](#)
[Solicitud de Distribución y Capacitación Requerida](#)
[Cómo convertirte en Distribuidor Video](#)
[Proteger las líneas de patrocinio](#)
[Cómo convertirte en Distribuidor](#)

4.1 Se permite una distribución por persona

4. Fundamentos del plan de ventas y mercadeo

Las personas solo pueden trabajar en una Distribución Herbalife, excepto según lo permitido en nuestra política de Herencia. Un Distribuidor no puede ser también Asociado Preferente. Los matrimonios y parejas deben trabajar bajo la misma Distribución, a menos que ambos tuvieran el nivel de Supervisor en el momento del matrimonio o durante la relación de pareja.

Educación y recursos

[Solicitud de Distribución y Capacitación Requerida](#)

[Cómo convertirte en Distribuidor Video](#)

[Proteger las líneas de patrocinio](#)

[Cómo convertirte en Distribuidor](#)

Ventas y mercadeo
Ir a página principal



4.2 Pedidos

4. Fundamentos del plan de ventas y mercadeo

Los Distribuidores no pueden hacer ni pagar por pedidos a nombre de otros Distribuidores a menos que Herbalife haya otorgado un permiso por escrito para esa persona.

Los Distribuidores solo pueden comprar productos directamente de la Compañía.

Educación y recursos

[Calificación y revisión del equipo del Presidente Herbalife](#)

[Gastos de nuevos Distribuidores](#)

[Cómo convertirte en Distribuidor Video](#)

[Proteger las líneas de patrocinio](#)

[Cómo convertirte en Distribuidor](#)

Ventas y mercadeo
Ir a página principal



4.3 Manipulación del Plan de Ventas y Mercadeo

4. Fundamentos del plan de ventas y mercadeo

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

Educación y recursos

[Prácticas de reclutamiento adecuadas](#)

[Calificación y revisión del equipo del Presidente Herbalife](#)

[Cómo operar tu negocio Volante](#)

Ventas y mercadeo
Ir a página principal



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

4. Fundamentos del plan de ventas y mercadeo

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

Educación y recursos

[Cómo operar tu negocio](#)

[Distribuidores son emprendedores independientes](#)

[Herbalife brinda las mismas oportunidades a todos](#)

[Cómo operar tu negocio Volante](#)

Ventas y mercadeo
Ir a página principal



4.5 Período de inactividad

4. Fundamentos del plan de ventas y mercadeo

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

Este requisito también se aplica a cualquier exparticipante (es decir, un ex-Distribuidor, excónyuge, expareja o una persona que ayudó en la Distribución).

Los Asociados Preferentes deben completar un periodo de espera de 90 días desde el ultimo pedido realizado.

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

Educación y recursos

[Período de inactividad](#)

[Período de inactividad para Asociados Preferentes](#)

[Proteger las líneas de patrocinio](#)

Ventas y mercadeo
Ir a página principal



5. Patrocinio y liderazgo



Lo que necesitas saber

5.1 Reconocimiento del equipo TAB

5.2 Capacitación

5.3 Sin interferir

5.4 Asociación con Herbalife

5.5 Proselitismo de otras oportunidades

5.6 Prospectos

5.7 Venta de herramientas de negocio sin fines lucrativos

Educación y recursos

[Asociar otros negocios con Herbalife](#)

[Cómo operar tu negocio](#)

[Cómo operar tu negocio Video](#)

[Herbalife brinda las mismas oportunidades a todos](#)

[Uso de herramientas comerciales y solicitud Aviso](#)

[Uso de herramientas comerciales y solicitud](#)

[ZUMBA® Derechos de autor, uso de marcas registradas, nombres comerciales y logotipos](#)

[Patrocinio](#)

[Patrocinio Video](#)

[Responsabilidades de patrocinio y capacitación](#)

[Distribuidores no deben ofrecer ni participar en otros negocios](#)

[Herramientas de negocio](#)

5.1 Reconocimiento del equipo TAB

5. Patrocinio y liderazgo

Cuando un Distribuidor alcanza el nivel del Equipo TAB, debe firmar un formulario de Reconocimiento del Equipo TAB antes de que se le pague un Bono de Producción.

Educación y recursos

[Uso de herramientas comerciales y solicitud Aviso](#)

[Uso de herramientas comerciales y solicitud](#)

[Alcanzar el equipo TAB](#)

[Alcanzar el equipo TAB Video](#)

[Formulario de reconocimiento de bono de producción del Equipo TAB](#)

Patrocinio y liderazgo

[Ir a página principal](#)



5.2 Capacitación

5. Patrocinio y liderazgo

Los Patrocinadores son responsables de brindar capacitación a sus Distribuidores de línea descendente, pero no pueden beneficiarse económicamente de ella.

Educación y recursos

[Patrocinio](#)

[Patrocinio Video](#)

[Responsabilidades de patrocinio y capacitación](#)

Patrocinio y liderazgo

[Ir a página principal](#)



5.3 Sin interferir

5. Patrocinio y liderazgo

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

Educación y recursos

[Patrocinio](#)

[Patrocinio Video](#)

Patrocinio y liderazgo
Ir a página principal



5.4 Asociación con Herbalife

5. Patrocinio y liderazgo

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

Educación y recursos

[Asociar otros negocios con Herbalife](#)

[Cómo operar tu negocio](#)

[Cómo operar tu negocio Video](#)

[Herbalife brinda las mismas oportunidades a todos](#)

[Uso de herramientas comerciales y solicitud Aviso](#)

[Uso de herramientas comerciales y solicitud](#)

[ZUMBA® Derechos de autor, uso de marcas registradas, nombres comerciales y logotipos](#)

Patrocinio y liderazgo

[Ir a página principal](#)



5.5 Proselitismo de otras oportunidades

5. Patrocinio y liderazgo

Los Distribuidores no pueden promover otras oportunidades comerciales a los Distribuidores o Asociados Preferentes.

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

Educación y recursos

[Uso de herramientas comerciales y solicitud Aviso](#)

[Uso de herramientas comerciales y solicitud](#)

[Distribuidores no deben ofrecer ni participar en otros negocios](#)

[Herramientas de negocio](#)

[Herramientas de negocio Video](#)

[Cómo operar tu negocio Video](#)

Patrocinio y liderazgo

[Ir a página principal](#)



5.6 Prospectos

5. Patrocinio y liderazgo

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

Educación y recursos

[Herramientas de negocio](#)

[Herramientas de negocio Video](#)

[Herramientas de negocio, Contactos](#)

Patrocinio y liderazgo

[Ir a página principal](#)



5.7 Venta de herramientas de negocio sin fines lucrativos

5. Patrocinio y liderazgo

Los Distribuidores no pueden beneficiarse económicamente de la venta de herramientas de negocio a otros Distribuidores. Herbalife se reserva el derecho de prohibir la venta o el uso de una herramienta de negocio que infrinja sus normas, la ley o dañe la reputación o la imagen de Herbalife.

Educación y recursos

[Herramientas de negocio](#)

[Herramientas de negocio Video](#)

[Herramientas de negocio, Contactos](#)

[Uso de herramientas comerciales y solicitud Aviso](#)

[Uso de herramientas comerciales y solicitud](#)

[Promoción y venta de herramientas de negocio](#)

Patrocinio y liderazgo

[Ir a página principal](#)



6. Clubes de nutrición y oficinas



Lo que necesitas saber

6.1 Compra o arrendamiento de locales comerciales

6.2 Clubes múltiples

6.3 Los Distribuidores no pueden cobrar por dar asesoramiento sobre Clubes de Nutrición

6.4 Operador responsable del Club

6.5 Compartir instalaciones del Club

6.6 Preparación de productos

6.7 Entrega

6.8 Se prohíbe la venta de Clubes con fines lucrativos

6.9 Nombre y señalización para Clubes Comerciales

6.10 Exterior de Clubes Comerciales

6.11 Club satélite interior

6.12 Club satélite exterior (al aire libre)

6.13 Publicidad de un Club satélite exterior (al aire libre)

Educación y recursos

[Preguntas Frecuentes Acerca De Los Clubes Satélite](#)
[Capacitación de Clubes Satélite](#)
[Ley de Empleadores y Franquicias \(Las ABCs \)](#)
[Preguntas Frecuentes Acerca de Clubes Comerciales](#)
[Guía del Club de Nutrición](#)
[Clubes Herbalife el Poder de La Comunidad - Video](#)
[Capacitación Las Llaves de Tu Negocio](#)

[Esenciales del Club de Nutrición – Página](#)
[Las Llaves de Tu Negocio Módulo 3: Registro de tu Local Comercial](#)
[Guía para el Exterior del Club de Nutrición](#)
[Sirviendo alimentos en un Club de Nutrición](#)
[Video de SKUs de Productos del Club](#)
[Video del Factor Nivelador](#)

6.1 Compra o arrendamiento de locales comerciales

6. Clubes de nutrición y oficinas

Los Distribuidores no pueden firmar ningún contrato de arrendamiento, subarrendamiento o compra de una ubicación física para operar su negocio Herbalife, a menos que haya:

- sido Distribuidor durante al menos doce (12) meses consecutivos
- completado con éxito capacitaciones específicas
- preparado un plan de negocios, que acuerdan poner a disposición de Herbalife cuando lo solicite, y
- registrado su ubicación con Herbalife

Los Distribuidores que deseen operar su negocio desde una ubicación comercial que no requiere de firmar un contrato de arrendamiento, subarrendamiento o compra de una ubicación física, deben hacer lo siguiente:

- completar con éxito la capacitación específica
- preparar un plan de negocios, que acuerdan poner a disposición de Herbalife cuando lo solicite,
- presentar una declaración, que puede requerir la firma notariada del arrendador o propietario,
- registrar su ubicación con Herbalife

Educación y recursos

[Preguntas Frecuentes Acerca De Los Clubes Satélite](#)

[Guía del Club de Nutrición](#)

[Aviso de los requisitos de impuestos sobre las ventas para Clubes en California](#)

[Clubes Herbalife el Poder de La Comunidad - Video](#)

[Capacitación Las Llaves de Tu Negocio](#)

[Esenciales del Club de Nutrición – Página Web](#)

Clubes de Nutrición y oficinas

[Ir a página principal](#)



6.2 Clubes múltiples

6. Clubes de nutrición y oficinas

Los Distribuidores pueden operar no más de tres ubicaciones o firmar más de tres contratos de arrendamiento con el fin de operar Clubes.

Educación y recursos

[Ley de Empleadores y Franquicias \(Las ABCs \)](#)

[Las Llaves de Tu Negocio Módulo 1: Cómo encontrar un Local Comercial y Cumplir con las Leyes Locales](#)

[Guía del Club de Nutrición](#)

[Esenciales del Club de Nutrición – Página Web](#)

Clubes de Nutrición y oficinas

[Ir a página principal](#)



6.3 Los Distribuidores no pueden cobrar por dar asesoramiento sobre Clubes de Nutrición

6. Clubes de nutrición y oficinas

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 capacitación.

Educación y recursos

[Guía del Club de Nutrición](#)

[Las Llaves de Tu Negocio Módulo 3: Registro de tu Local Comercial](#)

[Esenciales del Club de Nutrición – Página Web](#)

Clubes de Nutrición y oficinas

[Ir a página principal](#)



6.4 Operador responsable del Club

6. Clubes de nutrición y oficinas

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.

Educación y recursos

[Ley de Empleadores y Franquicias \(Las ABCs \)](#)

[Guía del Club de Nutrición](#)

[Esenciales del Club de Nutrición – Página Web](#)

Clubes de Nutrición y oficinas

[Ir a página principal](#)



6.5 Compartir instalaciones del Club

6. Clubes de nutrición y oficinas

Un Operador de Club solo puede cobrar a otros Distribuidores por el costo de usar su Club, sin la intención de lucrar. Todos los Distribuidores que subarriendan espacio dentro del Club deben cumplir con los requisitos del Club comercial.

Educación y recursos

[Ley de Empleadores y Franquicias \(Las ABCs \)](#)

[Guía del Club de Nutrición](#)

[Esenciales del Club de Nutrición – Página Web](#)

Clubes de Nutrición y oficinas

[Ir a página principal](#)



6.6 Preparación de productos

6. Clubes de nutrición y oficinas

Los Distribuidores deben preparar los productos que se sirven en los Clubes de Nutrición según las prácticas 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 de 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.

Los productos de Herbalife deben ser el ingrediente principal en todos los alimentos preparados y ofrecidos en el Club.

Educación y recursos

[Guía del Club de Nutrición](#)

[Sirviendo alimentos en un Club de Nutrición](#)

[Las Llaves de Tu Negocio Módulo 3: Registro de tu Local Comercial](#)

[Esenciales del Club de Nutrición – Página Web](#)

Club de Nutrición y oficinas

[Ir a página principal](#)



6.7 Entrega

6. Clubes de nutrición y oficinas

Los Distribuidores no pueden:

- usar servicios de entrega de terceros, como Uber Eats, Grubhub y similares; ni
- atender a los clientes por ventanilla en auto (drive-thru) o a pie (walk-up)

Educación y recursos

[Guía del Club de Nutrición](#)

[Las Llaves de Tu Negocio Módulo 3: Registro de tu Local Comercial Esenciales del Club de Nutrición – Página Web](#)

Clubes de Nutrición y oficinas

[Ir a página principal](#)



6.8 Se prohíbe la venta de Clubes con fines lucrativos

6. Clubes de nutrición y oficinas

Cesión de arrendamiento: se prohíbe la venta de Clubes con fines lucrativos. Sin embargo, se permite la transferencia del arrendamiento y la recuperación de los costos incurridos de los activos, así como la construcción. En caso de ser requerido por Herbalife, el Distribuidor debe proporcionar registros que demuestren los costos.

Antes de entrar en un contrato de arrendamiento, el Distribuidor primero debe cumplir con los requisitos del Operador del Club comercial.

Educación y recursos

[Esenciales del Club de Nutrición – Página Web](#)

Clubes de Nutrición y oficinas

[Ir a página principal](#)



6.9 Nombre y señalización para Clubes Comerciales

6. Clubes de nutrición y oficinas

Como parte del proceso de registro, los Distribuidores deben enviar detalles sobre la señalización exterior propuesta para que Herbalife lo revise antes de que firmen un contrato de arrendamiento, subarrendamiento o compra de un local para operar el Club.

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

- usar el mismo nombre o un letrero similar dentro de un radio de 25 millas implicar 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 o las marcas Herbalife

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

Educación y recursos

[Guía del Club de Nutrición](#)

[Guía para el Exterior del Club de Nutrición](#)

[Las Llaves de Tu Negocio Módulo 3: Normas Básicas y Registro de tu Local Comercial](#)

[Las Llaves de Tu Negocio Módulo 1: Cómo encontrar un Local Comercial y Cumplir con las Leyes](#)

[Locales](#)

[Esenciales del Club de Nutrición – Página Web](#)

Clubes de Nutrición y oficinas

[Ir a página principal](#)



6.10 Exterior de Clubes Comerciales

6. Clubes de nutrición y oficinas

Lo siguiente no está permitido en el exterior de los Clubes:

- exhibir la marca Herbalife (nombre, logotipos, etc.)
- implicar que los productos Herbalife® están disponibles para su compra, y
- exhibir fotografías de “antes y después”

Educación y recursos

[Guía del Club de Nutrición](#)

[Guía para el Exterior del Club de Nutrición](#)

[Clubes Herbalife el Poder de La Comunidad - Video](#)

[Las Llaves de Tu Negocio Módulo 3: Registro de tu Local Comercial](#)

[Esenciales del Club de Nutrición – Página Web](#)

Clubes de Nutrición y oficinas

[Ir a página principal](#)



6.11 Club satélite interior

6. Clubes de nutrición y oficinas

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

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

Educación y recursos

[Preguntas Frecuentes Acerca De Los Clubes Satélite](#)

[Capacitación de Clubes Satélite](#)

[Sirviendo alimentos en un Club de Nutrición](#)

[Esenciales del Club de Nutrición – Página Web](#)

Clubes de Nutrición y oficinas

[Ir a página principal](#)



6.12 Club satélite exterior (al aire libre)

6. Clubes de nutrición y oficinas

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

- promover o hacer publicidad de productos para la venta
- señalización exterior

Educación y recursos

[Preguntas Frecuentes Acerca De Los Clubes Satélite](#)

[Capacitación de Clubes Satélite](#)

[Sirviendo alimentos en un Club de Nutrición](#)

[Esenciales del Club de Nutrición – Página Web](#)

Club de Nutrición y oficinas

[Ir a página principal](#)



6.13 Publicidad de un Club satélite exterior (al aire libre)

6. Clubes de nutrición y oficinas

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

- nombre del Operador del Club
- servicios
- número de teléfono y/o correo electrónico

Educación y recursos

[Preguntas Frecuentes Acerca De Los Clubes Satélite](#)

[Capacitación de Clubes Satélite](#)

[Esenciales del Club de Nutrición – Página Web](#)

[Guía del Club de Nutrición](#)

Clubes de Nutrición y oficinas

[Ir a página principal](#)



7. Negocios internacionales



Lo que necesitas saber

7.1 Actividades en países o territorios no abiertos

7.2 No exportar productos

7.3 Actividades en China

7.4 Países, regiones y personas no permitidos

Educación y recursos

[Actividades de Negocio Exportación](#)

[Actividades de negocios](#)

[Actividades de negocios internacionales](#)

[Actividades de negocios internacionales](#)

[Exportación de productos](#)

[Exportación de productos](#)

[Países/Regiones no permitidos](#)

[Actividades en mercados o territorios que aún no se han abierto](#)

7.1 Actividades en países o territorios no abiertos

7.Negocios internacionales

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

Educación y recursos

[Actividades de Negocio Exportación](#)

[Actividades de negocios](#)

[Actividades de negocios internacionales -
Exportación de productos -](#)

[Países/Regiones no permitidos](#)

[Actividades en mercados o territorios que aún no se han abierto](#)

Negocios internacionales

[Ir a página principal](#)



7.2 No exportar productos

7.Negocios internacionales

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 hasta 1,500 Puntos de Volumen de productos por mes para consumo personal mientras viajan.

Educación y recursos

[Actividades de Negocio Exportación](#)

[Actividades de negocios](#)

[Actividades de negocios internacionales](#)

[Exportación de productos](#)

[Países/Regiones no permitidos](#)

Negocios internacionales

[Ir a página principal](#)



7.3 Actividades en China

7.Negocios internacionales

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.

Educación y recursos

[Actividades de Negocio Exportación](#)

[Actividades de negocios](#)

[Actividades de negocios internacionales](#)

[Exportación de productos](#)

[Países/Regiones no permitidos](#)

Negocios internacionales

[Ir a página principal](#)



7.4 Países, regiones y personas no permitidos

7.Negocios internacionales

Los Distribuidores no pueden ser residentes ni realizar actividades de negocio Herbalife dentro de un país o región no permitida.

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

- i. es residente de un país o región no permitida, o conduce negocios en él.
- ii. realiza ventas a personas que residen en un país o región no permitida.
- iii. pertenece o es controlada por una entidad ubicada en un país o región no permitida, o por una persona que normalmente reside en él; o
- iv. incluidos en la lista de [ciudadanos especialmente diseñados](#) 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 de alguien que figure en la lista o este bajo su control.

Educación y recursos

[Actividades de Negocio Exportación](#)

[Actividades de negocios](#)

[Actividades de negocios internacionales](#)

[Exportación de productos -](#)

[Países/Regiones no permitidos](#)

Negocios internacionales

[Ir a página principal](#)



8. Conducta en general



Lo que necesitas saber

8.1 Cumplimiento de las leyes y normas aplicables

8.2 Documentación y comunicaciones veraces con Herbalife

8.3 Mantenimiento de la reputación e imagen de Herbalife

8.4 Conducta relacionada con el acoso, discriminación y la conducta inapropiada

8.5 Comportamiento anticompetitivo

8.6 Promociones de juegos

Educación y recursos

[Centro de recursos para recibos](#)
[Cómo convertirse en Distribuidor](#)
[Cómo operar tu negocio](#)
[Cómo operar tu negocio -](#)
[Como promover los retos de las organizaciones de los Distribuidores](#)
[Como promover tu pérdida de peso y Reto de Transformación](#)
[El porqué de las Normas](#)
[El porqué de las Normas Video](#)
[Entrevistas o declaraciones para los medios de comunicación](#)
[Herbalife Nutrition brinda las mismas oportunidades a todos](#)
[Los Distribuidores son emprendedores independientes](#)
[Prácticas de reclutamiento adecuadas](#)
[Preguntas Frecuentes sobre Promociones de juegos](#)
[Promociones de Juegos - Definiciones Claves](#)
[Promociones de juegos y retos](#)
[Propiedad intelectual](#)
[Propiedad intelectual - Mark Hughes](#)
[Publicidad y uso de la marca](#)

8.1 Cumplimiento de las leyes y normas aplicables

8. Conducta en general

Los Distribuidores deben cumplir con todas las leyes (incluidas las normas, reglamentos, y ordenanzas) y las normas de Herbalife en todos los países en los que trabajan y no pueden alentar a otros a quebrantarlas.

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

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

Educación y recursos

[Cómo operar tu negocio](#)

[Cómo operar tu negocio -](#)

[El porqué de las Normas](#)

[El porqué de las Normas Video](#)

Conducta en general

[Ir a página principal](#)



8.2 Documentación y comunicaciones veraces con Herbalife

8. Conducta en general

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

Educación y recursos

[Centro de recursos para recibos](#)

[Cómo convertirse en Distribuidor](#)

[Cómo convertirte en Distribuidor –](#)

[Prácticas de reclutamiento adecuadas](#)

[Solicitud de distribución y capacitación requerida](#)

Conducta en general

[Ir a página principal](#)



8.3 Mantenimiento de la reputación e imagen de Herbalife

8. Conducta en general

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

Educación y recursos

[Cómo operar tu negocio](#)

[Cómo operar tu negocio](#)

[Entrevistas o declaraciones para los medios de comunicación](#)

[Propiedad intelectual](#)

[Propiedad intelectual - Mark Hughes](#)

[Publicidad y uso de la marca](#)

[Herbalife Nutrition brinda las mismas oportunidades a todos](#)

[Los Distribuidores son emprendedores independientes](#)

[Conducta en general](#)

[Ir a página principal](#)



8.4 Conducta relacionada con el acoso, discriminación y la conducta inapropiada

8. Conducta en general

Herbalife prohíbe el acoso, discriminación y la conducta inapropiada.

Educación y recursos

[Cómo operar tu negocio](#)

[Cómo operar tu negocio -](#)

[Herbalife Nutrition brinda las mismas oportunidades a todos](#)

[Conducta en general](#)

[Ir a página principal](#)



8.5 Comportamiento anticompetitivo

8. Conducta en general

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, Asociados Preferentes o Distribuidores

[Conducta en general](#)

[Ir a página principal](#)



8.6 Promociones de juegos

8. Conducta en general

Los Distribuidores no pueden organizar loterías o rifas en relación con su negocio Herbalife. Se pueden permitir otras promociones de juegos, como retos de pérdida de peso, retos de transformación corporal, promociones de ventas organizacionales, maratones y sorteos siempre que cumplan con los retos de EUA y Puerto Rico y guías para las promociones de juegos.

Educación y recursos

[Como promover los retos de las organizaciones de los Distribuidores](#)

[Como promover tu pérdida de peso y Reto de Transformación](#)

[Preguntas Frecuentes sobre Promociones de juegos](#)

[Promociones de Juegos - Definiciones Claves](#)

[Promociones de juegos y retos](#)

[Requisitos y Guías para las Promociones de Juegos](#)

Conducta en general

[Ir a página principal](#)



9. Administrativo



Lo que necesitas saber

9.1 Elegibilidad a la Distribución

9.2 Transferencia de la Distribución

9.3 Separación, divorcio, y disolución de la relación de pareja

9.4 Herencia

9.5 Renuncia

9.6 Ventas al consumidor

9.7 Pagos y ajustes

9.8 Mantenimiento de las líneas de patrocinio

9.9 Procedimientos de control

9.10 Otras Cláusulas legales

9.11 Acuerdo de arbitraje

9.12 Privacidad y protección de la información

9.13 Definiciones

Educación y recursos

[Acerca de la privacidad](#)

9.1 Elegibilidad a la Distribución

9. Administrativo

9.1.1 Edad mínima de la Distribución

Para acceder a la Distribución o participar en el negocio Herbalife de otro Distribuidor una persona debe tener al menos 18 años*.

Residentes de Puerto Rico: para convertirse en un Distribuidor Independiente de Herbalife y realice negocios en Puerto Rico un Solicitante debe tener al menos 21 años.

*Los requisitos de edad mínima varían de un país a otro. Para requisitos de edad en otros países, comuníquese con Herbalife.

9.1.2 Normas especiales para solicitantes de 14 a 17 años (Residentes de Puerto Rico: Edad 14 a 20)

Un menor de al menos 14 años de edad que vive y se propone llevar a cabo negocios en los Estados Unidos y Puerto Rico, podrá presentar una Solicitud, acompañada de una forma de Escritura de Garantía para Menores. La Escritura de Garantía firmada por el padre del menor o tutor legal, es un acuerdo en el que (1) el padre del menor o tutor legal acepta la responsabilidad por las acciones del menor y (2) no participará en la operación de la Distribución del menor, si el padre o tutor legal del menor actualmente opera, o participa en la operación de una Distribución de Herbalife.

9.1.3 Reconocimiento del cónyuge o pareja

Los Distribuidores pueden incluir a su cónyuge o pareja 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, la propiedad o el derecho de la Distribución puede verse afectada†.

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

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

Administrativo
[Ir a página principal](#)



9.2 Transferencia de la Distribución

9. Administrativo

9.2.1 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.

Los Distribuidores no pueden transferir una Distribución para manipular las normas o la ley. Si Herbalife descubre que el ex-Distribuidor (Cedente) y/o el cónyuge del Cedente o pareja están involucrados en una conducta o actividad que infringe las normas tras haber sido concedida la solicitud de transferencia, Herbalife aplicará sanciones a la Distribución transferida.

9.2.2 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 es un Distribuidor, excepto como lo permite la norma de herencia. Herbalife no considerará una solicitud de transferencia si el Distribuidor (Cedente) no ha cumplido con los requisitos del período de inactividad (ve la norma de período de inactividad).

9.2.3 Niveles 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 Cedente que asuma la responsabilidad de alcanzar todas las calificaciones para cubrir los requisitos del nivel de ingresos después de completar la asignación o transferencia. Esto incluye, pero no se limita al nivel de Supervisor, el nivel del Equipo TAB, calificaciones a vacaciones u otros derechos individuales del Distribuidor.

9.2.4 Responsabilidad después de la transferencia

Después de transferir la Distribución:

- el cesionario será responsable con Herbalife de cualquier y todas las infracciones de las normas cometidas por el cedente relacionadas con la Distribución
- durante un período de seis meses a partir de la fecha de efectividad de la transferencia, las acciones y cualquier falta a las normas cometidas por el cedente y/o el cónyuge o pareja del cedente, serán consideradas como acciones y responsabilidad del cesionario.

Administrativo
[Ir a página principal](#)

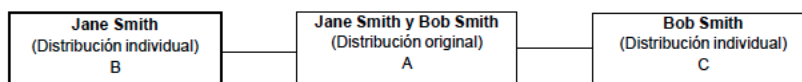


9.3 Separación, divorcio, y disolución de la relación de pareja

9. Administrativo

9.3.1 Generación de una nueva Distribución

Si el cónyuge o pareja de un Distribuidor desea continuar en el negocio de Herbalife durante el proceso de divorcio o inmediatamente después del divorcio o de disolver la relación de pareja, el Distribuidor y su cónyuge o pareja deberán establecer una Distribución por separado y patrocinada por el Patrocinador original del Distribuidor. Herbalife desactivará los privilegios de compra de la Distribución original y reconocerá cada Distribución individual con la actividad de negocio de la Distribución original por medio de una "Asociación". (Ver la norma divorcio y disolución de una relación de pareja y el Plan de Ventas y Mercadeo Herbalife.) Cada Distribuidor deberá usar su propio número de identificación (ID) en su negocio.



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

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

De una Pareja en proceso de divorcio

- formularios de la Solicitud recién llenados y firmados por el Distribuidor y cónyuge, con el mismo Patrocinador de la Distribución original
- un formulario de Divorcio y separación firmado y notariado
- una copia de la Petición de Disolución del Vínculo Matrimonial, Convenio de Divorcio, o la sentencia de divorcio
- formularios de Reconocimiento del Bono de Producción del Equipo TAB recién llenados y firmados por el Distribuidor y su cónyuge, que reflejan el número de ID de la nueva Distribución separada (únicamente para Distribuciones que pertenezcan al nivel del Equipo TAB)

De parejas en proceso de disolución de la relación

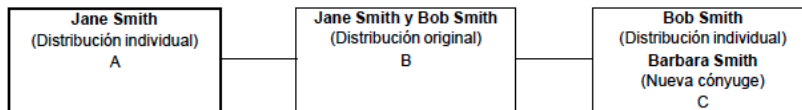
- formularios de Solicitud recién llenados y firmados por el Distribuidor y pareja, con el mismo Patrocinador de la Distribución original
- un formulario de Disolución de relación de pareja firmado y notariado por ambas partes. (Si las partes no proporcionan el formulario de Disolución de relación de pareja firmado y notariado, es necesario presentar una orden judicial donde se indique que la relación ha terminado)
- formularios de Reconocimiento del Bono de Producción del Equipo TAB, recién llenados y firmados por el Distribuidor y pareja, que reflejen los ID de las nuevas Distribuciones separadas (únicamente Distribuciones que pertenezcan al nivel del Equipo TAB)



9.3 Separación, divorcio, y disolución de la relación de pareja

9. Administrativo

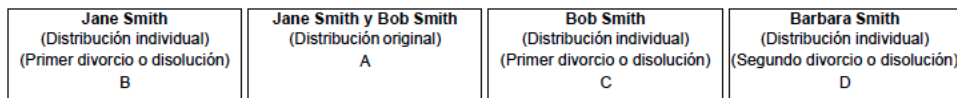
Si un Distribuidor vuelve a casarse o nombra a una nueva pareja, se podrá incluir al nuevo cónyuge o pareja en la nueva Distribución individual, para apoyar al Distribuidor en el negocio y con fines de reconocimiento.



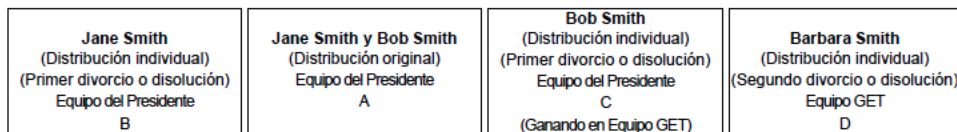
Más de una disolución o divorcio:

Herbalife solo asociará un conjunto de Distribuciones divorciadas o disueltas. En caso de más de un divorcio o disolución de relación de pareja, el cónyuge divorciado o la pareja disuelta pueden generar una Distribución separada, pero la Distribución no tendrá ninguna asociación.

Por ejemplo, si Bob y Barbara se divorcian, Barbara puede comenzar una nueva Distribución ("D") bajo el Patrocinador de la Distribución original, pero no estará asociada a la Distribución de Bob ("C").



El nivel del Plan de Ventas y Mercadeo de la Distribución de Barbara ("D") se establecerá en base a la actividad de negocio alcanzada bajo la Distribución ("C"). Por ejemplo, la actividad de negocio de la Distribución ("C") está ganando en Equipo de Expansión (GET), por lo que la nueva Distribución de Barbara ("D") se establecerá en el nivel del Equipo GET.



9.3.2 Solicitud para modificar la Distribución original

Herbalife aceptará solicitudes para hacer cambios a la Distribución original. Todas las solicitudes deberán estar firmadas por ambas partes a no ser que Herbalife reciba una copia certificada del mandato judicial.



9.3 Separación, divorcio, y disolución de la relación de pareja

9. Administrativo

Eliminación del nombre del cónyuge o pareja: para eliminar el nombre del cónyuge o pareja del registro de la Distribución, se debe enviar a Herbalife un formulario de Solicitud para remover al cónyuge, o un formulario de Solicitud para remover la pareja de vida de la Distribución.

Pagos: se debe enviar a Herbalife un formulario de Solicitud de pago completado para hacer cambios en los pagos. Los cambios futuros deben ser firmados y notariadas por ambas partes. Las declaraciones de ganancias de la Distribución original estarán disponibles en Myherbalife.com cuando inicie sesión con el número de identificación de Herbalife de la Distribución original.

Transferencias: se debe enviar a Herbalife un formulario de Divorcio o separación o un formulario de Disolución de relación de pareja completado para transferir una Distribución a alguien que no es el Distribuidor, un excónyuge o expareja.

Si la Distribución a ser transferida está asociada con otra Distribución, la Distribución transferida permanecerá asociada.

Si después de que un Distribuidor transfiera su Distribución y decide generar una nueva Distribución:

- la nueva Distribución debe operar independientemente de su Distribución original
- el progreso dentro del Plan de Ventas y Mercadeo, los Ingresos por Regalías, los Bonos de Producción y otros pagos se basarán únicamente en los logros alcanzados por la Distribución nueva

Para que Herbalife acepte la nueva Solicitud y acuerdo de Distribución:

- el Distribuidor debe presentar su solicitud dentro de un año de la transferencia si pertenece al nivel de Supervisor o niveles inferiores, o dentro de los dos años de la transferencia si pertenece al nivel del Equipo Mundo o niveles superiores
- El Patrocinador de la Distribución original deberá patrocinar la nueva Distribución

El nivel de la nueva Distribución será igual al de la original en el momento de la transferencia.



9.3 Separación, divorcio, y disolución de la relación de pareja

9. Administrativo

9.3.3 Inscripción con un Patrocinador distinto o participación bajo otra Distribución

Para inscribirse con un Patrocinador distinto, el Distribuidor o su cónyuge o pareja deben proporcionar a Herbalife los siguientes documentos requeridos*:

Una pareja en proceso de divorcio

- una Solicitud recién llenada y firmada
- un formulario de Divorcio y separación firmado y notariado
- una copia de la Petición de disolución, el Acuerdo de solución, o el juicio final de divorcio, o documentación de un tribunal que declara la determinación provisional que la comunidad matrimonial ha terminado

Parejas en proceso de disolución de relación de pareja

- una Solicitud recién llenada y firmada
- un formulario de Disolución de relación de pareja firmado y notariado por ambas partes. (Si ambas partes no proporcionan el formulario de Disolución de relación de pareja firmado y notariado, se requerirá una orden judicial que indique que la relación ha terminado.)

Además, el Distribuidor o cónyuge o pareja deben cumplir con el Período de inactividad. El período de inactividad se determinará como se indica en la norma de período de inactividad o por la fecha de emisión del documento de la corte recibida, el que sea más posterior.

Nota: para generar una Distribución nueva bajo un Patrocinador diferente se requiere comprar un Paquete de Negocio Internacional (IBP) y los beneficios iniciarán con un descuento del 25% sin tener ninguna asociación con la Distribución original.

*Los formularios y solicitudes están disponibles a través de Herbalife.

9.3.4 Divorcio y disolución de una relación de pareja y el Plan de Ventas y Mercadeo de Herbalife

La elegibilidad para recibir el Bono de Producción de la Distribución original se determinará con base en el logro más alto de la Distribución individual.

Volumen Documentado: cada Distribución individual recibirá crédito por el Volumen Documentado de la Distribución original para combinarlo con su propio Volumen Documentado ("Asociación"). Esto determinará la elegibilidad individual de cada Distribución para obtener Ingresos por Regalías, calificaciones, recalificaciones, y/o Bonos de Producción.



9.3 Separación, divorcio, y disolución de la relación de pareja

9. Administrativo

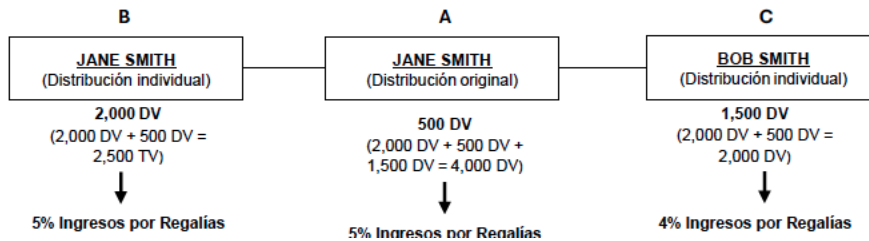
Para fines de elegibilidad al porcentaje de Ingresos por Regalías, la Distribución original incluirá su propio Volumen Documentado y el Volumen Documentado de cada Distribución individual. La elegibilidad al porcentaje de Bono de Producción de la Distribución original se basará en el resultado más alto de las dos Distribuciones individuales.

Por ejemplo:

Volumen Documentado (DV)

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

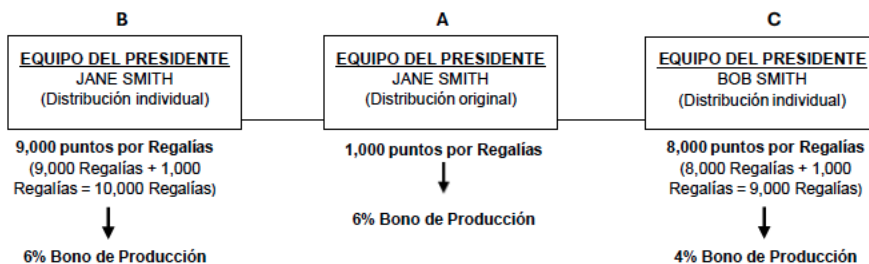
B + A y C + A



Puntos por Regalías

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

B + A y C + A



9.3 Separación, divorcio, y disolución de la relación de pareja

9. Administrativo

Requisitos: cada Distribución individual debe cumplir con los requisitos para obtener Ingresos por Regalías. Cada Distribución también debe acumular el Volumen Documentado necesario para cumplir con los requisitos del Volumen de Equiparación para sus propias líneas descendentes que estén en proceso de calificación para Supervisor. Los privilegios de compra de la Distribución original se otorgarán de manera temporal para satisfacer los requisitos del Volumen de Equiparación para los calificados de sus líneas descendentes.

Reconocimiento: cada Distribución recibirá reconocimientos por sus logros individuales de acuerdo con el Plan de Ventas y Mercadeo. La Distribución original no recibirá ningún reconocimiento. Si una Distribución individual, combinada con la Distribución original, alcanza el nivel del Equipo del Presidente, solo se otorgará un diamante al Distribuidor del Equipo del Presidente en línea ascendente, de la misma manera en que se asignan diamantes a las Distribuciones que no se encuentran en proceso de divorcio o disolución de la relación de pareja. Si la Distribución individual califica a un diamante, solo esa Distribución avanzará en los niveles con diamantes.

Eventos: las normas relacionadas con la asistencia a eventos dependen de los mismos y pueden variar. Consulta el material de los eventos para conocer más información relacionada con hospedajes, boletos, transporte y otros detalles relacionados.



9.4 Herencia

9. Administrativo

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 TAB, 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 formulario de Declaración de transferencia por fallecimiento se encuentra disponible en MyHerbalife.com.

‡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 Mercadeo; excepto por los méritos vitalicios, que permiten combinar el Volumen Documentado Total del heredero con el Volumen Documentado Total de la Distribución heredada. El heredero es responsable de pagar las cuotas y saldos vencidos de cada Distribución.

Administrativo
Ir a página principal



9.5 Renuncia

9. Administrativo

Los Distribuidores pueden renunciar presentando una solicitud de renuncia a través del Centro de servicio en línea en MyHerbalife.com, o enviando una solicitud por correo electrónico a USARecAdmin@Herbalife.com desde el correo electrónico registrada, o enviando una carta firmada a Herbalife. La renuncia se hace efectiva cuando Herbalife la recibe y la acepta.

Existe una garantía de reembolso del 100% en productos sin abrir y boletos para eventos corporativos de EUA y Puerto Rico sin usar, incluyendo impuestos y costos de manejo, que se compraron en los últimos 12 meses si la Distribución se cancela por cualquier motivo. También se reembolsará el coste del envío, tanto de la entrega inicial como de la devolución. Para obtener un reembolso, los Distribuidores pueden llamar a Herbalife al 855-757-4747 o enviar el formulario de reembolso disponible en MyHerbalife.com (Recompra de Inventario).

Administrativo
[Ir a página principal](#)



9.6 Ventas al consumidor

9. Administrativo

Herbalife es una Compañía de venta directa cuyos contratistas independientes (Distribuidores) venden productos Herbalife® directamente a clientes y les proporcionan orientación sobre los productos y apoyo social.

Administrativo
[Ir a página principal](#)



9.7 Pagos y ajustes

9. Administrativo

Para calificar al pago mensual de Ingresos por Regalías, Bonos de Producción y otros bonos que Herbalife ofrece, el Distribuidor debe cumplir con los requisitos de Volumen Documentado y Puntos por Regalías que se definen en el Plan de Ventas y Mercadeo, publicaciones de apoyo de Herbalife y materiales promocionales.

Administrativo

[Ir a página principal](#)



9.8 Mantenimiento de las líneas de patrocinio

9. Administrativo

9.8.1 Corrección de patrocinio

Para solicitar una corrección de patrocinio, el Distribuidor debe llenar y enviar el formulario de Solicitud de cambio de patrocinio*, el formulario de Aceptación de cambio de patrocinio del Patrocinador actual, y una carta de aceptación del Patrocinador sugerido. Toda la documentación debe estar notariada. Solo se tomarán en cuenta las solicitudes que cumplan con las siguientes circunstancias:

- la información del Patrocinador entregada en la Solicitud que tenía errores
- la solicitud se realizó dentro de los 90 días posteriores a que Herbalife aceptara la Solicitud actual el Patrocinador actual y el sugerido pertenecen a la misma línea
- la Distribución actual no ha alcanzado el nivel de Supervisor
- 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 Herbalife. Estos formularios y cualquier otra documentación indicada se deben enviar a Herbalife para que considere la solicitud. En lugar de la notarización, cada Distribuidor puede enviar individualmente sus formularios completos y firmados por correo electrónico a USARecAdmin@herbalife.com, utilizando el correo electrónico que aparece en los registros de Herbalife.**

**En el caso de Vietnam, todos los formularios de solicitud deben notarizarse. No se aceptarán formularios enviados por correo electrónico sin notarización.

9.8.2 Solicitud de cambio de patrocinio

Con el fin de proteger la integridad de la línea de patrocinio, lo cual es un principio fundamental del mercado multinivel, se desanima todo cambio de patrocinio y solo se autorizará en circunstancias excepcionales.

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



9.8 Mantenimiento de las líneas de patrocinio

9. Administrativo

Un Distribuidor que desee solicitar un cambio de patrocinio, primero debe consultarlo con su línea ascendente para discutir y revisar las circunstancias. Si el Distribuidor desea continuar, debe llenar y enviar un formulario de Solicitud de cambio de patrocinio notariado*, junto con el formulario Aceptación de cambio de patrocinio notariado del Patrocinador actual y de todos los Distribuidores en línea ascendente que reciban Ingresos por Regalías y Bonos de Producción, hasta e incluyendo el miembro activo del Equipo del Presidente que gana un Bono de Producción del 7%. Adicionalmente, Herbalife debe recibir el formulario de Aceptación del cambio de patrocinio notariado.

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 ganancias conforme al Plan de Ventas y Mercadeo, el Distribuidor que solicita el cambio solo debe obtener el formulario de Aceptación de cambio de patrocinio notariado del Patrocinador actual y un formulario de Aceptación del cambio de patrocinio notariado del Patrocinador sugerido.

Si Herbalife aprueba el cambio, no se permitirá al Distribuidor que solicita el cambio mantener a los Distribuidores de línea descendente ni a los Asociados 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 Independiente de Herbalife o registrarse bajo un Patrocinador distinto. (Ver la norma de período de inactividad).

*Los formularios de Solicitud de cambio de patrocinio y Aceptación de cambio de patrocinio se pueden obtener directamente de Herbalife. Estos formularios y cualquier otra documentación indicada se deben enviar a Herbalife para que considere la solicitud. En lugar de la notarización, cada Distribuidor puede enviar individualmente sus formularios completos y firmados por correo electrónico a USARecAdmin@herbalife.com, utilizando el correo electrónico que aparece en los registros de Herbalife.**

**En el caso de Vietnam, todos los formularios de solicitud deben notarizarse. No se aceptarán formularios enviados por correo electrónico sin notarización.



9.9 Procedimientos de control

9. Administrativo

Las normas protegen la oportunidad de negocio y la marca Herbalife. Toda infracción podría afectar de manera negativa la opinión que tienen de Herbalife las autoridades regulatorias, los medios de comunicación y el público, de sus productos y Distribuidores. Si bien muchas de las infracciones a las normas pueden resolverse al educar a los Distribuidores acerca de las normas y las prácticas adecuadas de negocios, hay ocasiones en que las infracciones a las normas ameritan sanciones más graves.

Se aconseja enfáticamente a los Distribuidores que informen de inmediato cualquier supuesta 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 de Herbalife no crea ninguna responsabilidad de pago de compensaciones por pérdida de ingresos o prestigio, o daños consiguientes.

9.9.1 Procedimiento de quejas

Los Distribuidores deben reportar cualquier sospecha de infracción a Herbalife mediante MyHerbalife.com o llamando al número gratuito de Herbalife al 866-866-4744. 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.

*Los datos específicos se refieren al nombre, domicilio y teléfono de los involucrados, fecha, hora, lugar donde ocurrieron los hechos, etc.

9.9.2 Investigación

En el caso de que Herbalife determine, en su única y absoluta discreción, que existe suficiente información que respalde una acusación, Herbalife se comunicará con el Distribuidor al que se refiere la queja para darle la oportunidad de responder. En algunas circunstancias, puede que sea necesario colocar ciertas restricciones a una Distribución durante el proceso de investigación.



9.9 Procedimientos de control

9. Administrativo

Algunas de estas restricciones incluyen prohibir al Distribuidor que asista a eventos Herbalife, la suspensión o negación de:

- privilegios de compra
- pago de Ingresos por Regalías
- pago de Bonos de Producción del Equipo TAB;
- reconocimientos o beneficios (como vacaciones, pines, entre otros)
- presentaciones en seminarios o reuniones patrocinados por Herbalife
- calificaciones en progreso; y/o
- el derecho de presentarse como Distribuidor Independiente de Herbalife

9.9.3 Sanciones

Infringir las normas puede resultar en dificultades legales o regulatorias para Herbalife y podría poner en riesgo el negocio de los Distribuidores; por lo que algunas sanciones podrían ser significativas. Queda a criterio exclusivo de Herbalife determinar la sanción correspondiente, con base en la naturaleza de la infracción y las consecuencias reales o potenciales. Algunas de las posibles sanciones, incluyen:

- suspensión de todos los derechos y privilegios del Distribuidor
- sanciones monetarias
- obligación de reembolso de los gastos legales de Herbalife
- exclusión de participar como asistente o presentador en eventos patrocinados por Herbalife
- descalificación de participar en el Bono anual Mark Hughes anual
- descalificación de participar en el programa de Bonos de Producción
- pérdida permanente de su línea descendente
- ajuste al volumen y ganancias; y/o
- terminación de la Distribución (consulte la sección Terminación de una Distribución más adelante).

Si Herbalife llega a la conclusión de que otros Distribuidores ayudaron, motivaron o participaron en la infracción, Herbalife también podrá hacer responsables a dichos Distribuidores por la infracción.

Herbalife se reserva el derecho de publicar el nombre del Distribuidor infractor, datos y circunstancias de la infracción, así como la sanción aplicada.



9.9 Procedimientos de control

9. Administrativo

9.9.4 Solicitud de reconsideración (no relacionada con terminaciones)

Los Distribuidores pueden enviar una solicitud para que Herbalife reconsidere su decisión dentro de los 7 días hábiles posteriores a la fecha en que se toma la decisión. En este caso, el Distribuidor podrá enviar información adicional que considere importante, y deberá explicar por qué no se proporcionó esta información durante la etapa de investigación. La solicitud de reconsideración será rechazada si no se envía dentro de los primeros 7 días; sin embargo, Herbalife, en su única y absoluta discreción, se reserva el derecho de tomar en cuenta pruebas enviadas después de este período.

9.9.5 Terminación de una Distribución

Herbalife se reserva el derecho a su única y absoluta discreción, de terminar una Distribución si el Distribuidor ha quebrantado 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 tampoco podrá†:

- participar en el negocio como Distribuidor
- presentarse como Distribuidor Independiente de Herbalife
- emplear el nombre comercial, logo, nombres comerciales y otra propiedad intelectual de Herbalife; ni
- asistir a capacitaciones, reuniones, eventos sociales o promociones de Herbalife, ni siquiera como cónyuge o invitado de otro Distribuidor.

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

9.9.6 Apelar una Terminación

Los Distribuidores pueden apelar la terminación dentro de los 15 días posteriores a la fecha en que se toma la decisión. Al solicitar la apelación, el Distribuidor podrá enviar información adicional si considera que es importante, y deberá explicar por qué no se



9.9 Procedimientos de control

9. Administrativo

proporcionó esta información durante la etapa de investigación. La solicitud de apelación será rechazada si no se envía dentro de los primeros 15 días; sin embargo, Herbalife, en su única y absoluta discreción, se reserva el derecho de tomar en cuenta pruebas enviadas después de este período.

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



9.10 Otras cláusulas legales

9. Administrativo

Cualquier mención al “Acuerdo” que se hace a continuación se refiere a la Solicitud y la relación contractual completa entre el Distribuidor y Herbalife.

9.10.1 Daños

En la medida posible y de conformidad con la ley 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.

9.10.2 Renuncia y retraso

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

9.10.3 Divisibilidad

A menos que se estipule en la sección Renuncia a acción de grupo y a juicio ante jurado a continuación, en el caso de que una o más de las disposiciones contenidas en este Acuerdo se declararen inválidas, ilegales o inaplicables, dichas estipulaciones no surtirán efecto alguno, sin que ello afecte el resto de las disposiciones del presente Acuerdo, el cual mantendrá su validez. Asimismo, automáticamente se agregará una cláusula legal, válida y aplicable que sustituya a la disposición sin efecto.

9.10.4 Elección de ley aplicable

El presente acuerdo y cualquier controversia que surja de la relación entre Herbalife y el Distribuidor se regirá por las leyes el derecho sustantivo* de California sin que apliquen los principios de conflicto de leyes, excepto por la interpretación y ejecución del Capítulo de Arbitraje, el cual se rige por las leyes federales.

*Los residentes de Puerto Rico se regirán por la ley interna del Estado Libre Asociado de Puerto Rico.



9.10 Otras cláusulas legales

9. Administrativo

9.10.5 Indemnización

El Distribuidor deberá indemnizar, defender y proteger a Herbalife de cualquier acción legal, juicio, proceso o demanda y los costos, daños y perjuicios relacionados con o que surjan de cualquier incumplimiento del Acuerdo por parte del Distribuidor o con su conducta en la operación del negocio Herbalife. Herbalife podrá compensar el monto de que le deba al Distribuidor para cumplir con las obligaciones que surjan de dicha indemnización.

9.10.6 Acuerdos entre Distribuidores

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



9.11 Acuerdo de arbitraje

9. Administrativo

Los Distribuidores y Herbalife acuerdan someter a arbitraje cualquier controversia que no puedan resolver de manera informal. Herbalife se reserva el derecho (con ciertas restricciones) de modificar el acuerdo de arbitraje, cuya versión actual aparece a continuación. Cualquier referencia al “Acuerdo” significa la relación contractual completa entre el Distribuidor y Herbalife.

9.11.1 Generalidades

Herbalife siempre se interesa en resolver cualquier controversia de forma amistosa e informal. No obstante, en caso de no ser así, tanto Herbalife como el Distribuidor acuerdan, sujeto a las normas de renuncia a acción de grupo y a juicio ante jurado y Alance a continuación, resolver dicha controversia, única y exclusivamente por medio de arbitraje. El objetivo del proceso de arbitraje es brindar a las partes una audiencia justa de manera más rápida e informal que un juicio en un tribunal. En el arbitraje se usa un árbitro imparcial en vez de un juez o jurado, lo que permite un proceso de obtención de pruebas más limitado que los tribunales y se sujeta a una revisión muy limitada de los tribunales. Las siguientes cláusulas constituyen lo que se denomina el “Acuerdo de Arbitraje”.

Residentes de Puerto Rico: Puerto Rico no cuenta con juzgados de paz. Cualquier variación en las cláusulas del Acuerdo de Arbitraje que aplique para Puerto Rico se indicará en cursivas.

9.11.2 Renuncia a acción de grupo y a juicio ante jurado

Tanto Herbalife como el Distribuidor renuncian al derecho de ir a juicio ante jurado. Asimismo, todo arbitraje bajo el presente Acuerdo se llevará a cabo de manera individual; se prohíben las demandas grupales o representativas. Si se determina que la cláusula anterior es inaplicable, el Acuerdo de Arbitraje se quedará sin efecto (pero el Acuerdo mantendrá su validez legal).

Residentes de Puerto Rico: los Distribuidores de Puerto Rico acuerdan que Herbalife y el Distribuidor renuncian a su derecho de ir a juicio en los tribunales locales o federales de Puerto Rico.

9.11.3 Alcance

A excepción de dos escenarios, Herbalife y el Distribuidor acuerdan arbitrar toda controversia y demanda entre ellos, lo que incluye de manera enunciativa más no limitativa las controversias que surjan o se relacionen con el Acuerdo, las normas a seguir, el Plan de Ventas y Mercadeo, la relación con otros Distribuidores y la



9.11 Acuerdo de arbitraje

9. Administrativo

compra, venta o uso de los productos Herbalife®. Las dos excepciones son cuando: (1) Herbalife o el Distribuidor presentan una demanda ante un tribunal para prohibir la violación o el mal uso de los derechos de propiedad intelectual y (2) cuando un Distribuidor presenta una demanda individual por daños monetarios (sin incluir otro tipo de derechos) ante un juzgado de paz, en donde lo permita la ley.

9.11.4 Normas aplicables

La interpretación y ejecución del presente Acuerdo de Arbitraje se sujeta a la Ley Federal de Arbitraje. Todo arbitraje que se crea de conformidad con el Acuerdo de Arbitraje se sujeta a las Reglas de Arbitraje Comercial (“Reglas AAA”) de la Asociación Americana de Arbitraje (“AAA”), excepto si se modifica el presente, y quedará bajo la administración de la AAA. Las Reglas AAA se encuentran disponibles en adr.org, en el teléfono de la AAA: 1-800-778-7879 o por escrito en el domicilio para notificaciones de Herbalife, oficina del Consejo General, Herbalife International of America, Inc., 800 West Olympic Blvd., Suite 406, Los Angeles, CA 90015.

9.11.5 Inicio del proceso de arbitraje

Los formularios e instrucciones para notificar acerca de un arbitraje e iniciar el proceso se pueden obtener en <http://www.adr.org>, en el teléfono de la AAA: 1-800-778-7879 o por escrito en el domicilio para notificaciones de Herbalife. Si durante el arbitraje se interpone una demanda contra Herbalife o el Distribuidor, cada parte podrá presentar su reconvencción contra la otra.

9.11.6 Costos de arbitraje

Si un Distribuidor inicia un proceso de arbitraje de conformidad con las Reglas AAA, Herbalife pagará los costos de arbitraje y administrativos y reembolsará de inmediato al Distribuidor cualquier costo inicial administrativo en el que haya incurrido, salvo que (i) el Distribuidor exija más de \$75,000 en daños y perjuicios o (ii) el árbitro concluya que la demanda o pretensión del Distribuidor es frívola o se interpuso con un fin inadecuado de acuerdo con los estándares de las Reglas de Procedimiento Civil Federal 11(b), en cuyo caso el pago de los costos se regirá por las Reglas AAA y el Distribuidor deberá reembolsar a Herbalife todo pago que de conformidad con las Reglas AAA correspondieran al Distribuidor.

9.11.7 Procedimiento de arbitraje

Todo procedimiento del arbitraje se regirá por las Reglas AAA, lo que incluye de manera enunciativa más no limitativa, la representación de un abogado, evaluación de la factibilidad del arbitraje, selección y comunicación con el árbitro, presentación de pruebas, confidencialidad, audiencias preparatorias y de pruebas. Nota: como se



9.11 Acuerdo de arbitraje

9. Administrativo

explica en las Reglas AAA, el árbitro determinará el alcance y ejecución de este Acuerdo de Arbitraje y la factibilidad del arbitraje de cualquier disputa. Las audiencias se llevarán a cabo en el condado (o municipio) donde reside el Distribuidor, salvo pacto contrario de las partes.

9.11.9 Laudo arbitral

El árbitro expedirá un laudo arbitral por escrito de conformidad con las Reglas AAA, pero solo otorgará una medida precautoria o declaratoria en favor de la parte que busca hacer valer su derecho en la medida necesaria para conceder el derecho que le corresponde según la demanda individual de la parte. Herbalife pagará los gastos y costos razonables al Distribuidor, sin importar si son legalmente indemnizables, si el árbitro expide un laudo a favor del Distribuidor, salvo si Herbalife presenta una oferta de pago por escrito cuyo valor es mayor al laudo antes de que se eligiera el árbitro. Herbalife cubrirá sus propios gastos y costos.

9.11.10 Modificaciones

Ninguna enmienda o modificación del Acuerdo se aplicará a las reclamaciones que se han acumulado o son conocidas a Herbalife en el momento de la que se realice la enmienda, modificación o cancelación.



9.12 Privacidad y protección de la información

9. Administrativo

Salvo que se indique lo contrario, Herbalife reúne, usa y comparte “información personal” (es decir, nombre completo, dirección, ciudad, estado, código postal, número telefónico, correo electrónico, tarjeta de crédito e información bancaria) de conformidad con su Política de privacidad, que se encuentra en <http://www.herbalife.com/privacy-policy>.

Debido a las características particulares de la venta multinivel, los Distribuidores podrían recibir información personal de otras personas directamente de Herbalife, como información de Distribuidores y Asociados Preferentes en línea descendente de un Distribuidor, clientes o referidos que expresan interés en los servicios o productos Herbalife®, o personas que usan nuestros sitios web y aplicaciones móviles (“Sitios”). (La organización de línea descendente se conforma por todos los Distribuidores y Asociados Preferentes patrocinados por un Distribuidor 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, clients 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 línea descendente, los cuales contienen información sobre otros Distribuidores y Asociados Preferentes dentro de 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 línea descendente 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 línea descendente y toda información personal y otros datos que lo conforman constituyen secretos comerciales propiedad de Herbalife. Los Distribuidores no pueden reunir, distribuir o guardar información confidencial o suplementaria acerca de otros Distribuidores Independientes de Herbalife, sus clientes o los Asociados Preferentes que patrocinan, 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 sus líneas descendentes.



9.12 Privacidad y protección de la información

9. Administrativo

Los Distribuidores también podrán reunir información personal directamente de la persona o por otros medios, como cuando se obtiene información personal y de pago de los clientes para procesar pedidos de producto, o cuando reúnen información de un cliente en conexión con evaluaciones de bienestar o concursos, como sorteos, Retos de Pérdida de Peso o Retos de Transformación. 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 de 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 protección de datos de consentimiento, seguridad y retención más estrictos para categorías especiales de información personal, como datos de salud, datos de biométricos, y datos relacionados con niños o menores.

Educación y recursos

[Acerca de la privacidad](#)



9.13 Definiciones

9. Administrativo

Afirmación: cualquier declaración, anécdota, imagen o video acerca de los productos Herbalife®, o la oportunidad de negocio Herbalife.

Asociación: en caso de divorcio o disolución de la relación de pareja, la combinación del volumen de la Distribución original y el de las Distribuciones separadas de la pareja divorciada o expareja, con el propósito de calcular los porcentajes de ganancias.

Cliente: Asociados Preferentes o clientes venta al por menor.

Club: Club de Nutrición.

Club Comercial: Club situado en un local no residencial.

Clubes de Nutrición: los Clubes de Nutrición brindan una comunidad de apoyo a aquellas personas que desean obtener una buena nutrición mediante el consumo de los 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 Legal.

Compañía: Herbalife International of America, Inc.

Cuota: Cuota Anual por Servicios al Distribuidor que Herbalife cobra por procesamiento informático otros servicios proporcionados a los Distribuidores.

Distribución: el negocio de un Distribuidor Independiente de Herbalife.

Distribuidor: un individuo cuya Solicitud y Acuerdo de Distribución de Herbalife ha sido aceptada e ingresada en los registros de Herbalife.

Exparticipante: un ex-Distribuidor, ex Asociado Preferente, excónyuge, expareja, o cualquier persona que haya participado en una Distribución anteriormente.

Herramienta de negocio: una herramienta de ventas no producida por Herbalife.

IBP o Paquete de Negocio Internacional: Un IBP es un kit de inicio de negocios para Distribuidores de Herbalife.

Materiales: Publicaciones de apoyo realizadas por Herbalife y herramientas de venta.

Normas a Seguir: las normas, políticas y avisos de los Distribuidores de Herbalife que Herbalife emite de vez en cuando.



9.13 Definiciones

9. Administrativo

Pareja: una persona designada por un Distribuidor como su pareja en el formulario de Solicitud para inclusión de pareja.

Período de inactividad: un período de espera en donde los exparticipantes no pueden realizar el negocio Herbalife de ninguna manera antes de registrarse con otro Patrocinador. Consulta la norma de período de inactividad para obtener más información.

Plan de Ventas y Mercadeo: describe las metas y beneficios que los Distribuidores pueden esforzarse por lograr.

Patrocinador: el Distribuidor que incorpora personas al negocio Herbalife y Programa de Membresía de Asociado Preferente.

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

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

Prospectos: prospectos interesados en los productos Herbalife® o en la oportunidad de negocio Herbalife, así como contactos para publicidad, espacios publicitarios, o paquetes de decisión.

Público general: personas con las que un Distribuidor no ha tenido contacto personal previo en ninguna manera.

Reporte de línea descendente: estos reportes contienen información acerca de los Distribuidores y Asociados Preferentes en línea descendente de un Distribuidor, como su nombre e información de contacto, número de identificación de Herbalife y datos del negocio como nivel, estatus, volumen y estadísticas de venta.

Solicitud y Acuerdo: la Solicitud y acuerdo de Distribución de Herbalife y toda relación contractual entre el Distribuidor y Herbalife, incluido el Plan de Ventas y Mercadeo, las normas a seguir y otros documentos publicados en MyHerbalife.com y en el Plan de Ventas y Mercadeo, y las normas de Negocio del IBP.

