

cortesía de:
www.teletrabajoenaccion.com

Plan de Mercadeo

GENERALIDADES

El Plan de Mercadeo de Herbalife le ofrece oportunidades únicas mediante las que podrá obtener niveles más altos de éxito y grandes logros. Mark Hughes, el primer Distribuidor y Fundador de Herbalife, es quien desarrolló el plan para Distribuidores. El resultado es, sin duda, el mejor Plan de Mercadeo de la industria. El Plan de Mercadeo de Herbalife paga a los Distribuidores hasta el 73% de las ganancias de los productos en forma de beneficios de las ventas al Mayoreo o menudeo, Ingresos de Regalías, Bonos e incentivos. Este plan comercial probado y comprobado está diseñado para maximizar las ganancias del esfuerzo realizado y proporcionar una fuente de ingresos continua e inmediata.

La oportunidad Herbalife y el Plan de Mercadeo es idéntica para todos los Distribuidores. El éxito de cada Distribuidor depende de dos factores principales:

- El tiempo, esfuerzo y dedicación que el Distribuidor dedica a su negocio Herbalife y,
- La cantidad de ventas realizadas por un Distribuidor y por las personas que integran su organización descendente.

Ambos factores resaltan la importancia de que un Distribuidor entrene, apoye y motive a las personas que forman parte de su organización.

En las páginas siguientes se describen los diferentes niveles del Plan de Ventas y Mercadeo de Herbalife. Cada plan tiene calificaciones específicas con sus respectivos beneficios para premiar a los Distribuidores por su esfuerzo y para aumentar su éxito.

Cómo llegar a ser Distribuidor Primer paso importante

Para ser un Distribuidor deberá adquirir un Paquete de Negocios Internacional (Paquete Oficial para Distribuidores Herbalife) de un Distribuidor Herbalife, quien pasará a ser su patrocinador.

Registro

Cuando las Oficinas Corporativas de Herbalife reciban y procesen su solicitud, previamente llenada, usted se convertirá oficialmente en un Distribuidor de Herbalife. Este proceso demora tan sólo unos días. Mientras aguarda una respuesta oficial, tendrá derecho a comprar productos Herbalife a precio de descuento de su Patrocinador o a través de éste, de su Supervisor inmediato, si éste está totalmente calificado, o bien del Departamento de Pedidos Herbalife. Una vez procesada su solicitud, su contrato con Herbalife entrará en vigor de inmediato, otorgándole todos los derechos, responsabilidades y privilegios de un Distribuidor.

Oportunidades de Ingresos

El Plan de Mercadeo Herbalife proporciona muchas oportunidades para ganar ingresos y otros premios

Ganancias Inmediatas al Menudeo

25% - 50%

Ganancias de ventas directas a clientes

Ganancias Diarias al Mayoreo

Hasta un 25%

La diferencia entre lo que usted paga por los productos y lo que los Distribuidores en su organización personal pagan por los productos

Ingreso Mensual de Regalías

Hasta un 5% en tres niveles

Como Supervisor, ganará hasta el 5% del Volumen Personal de todos sus Supervisores descendentes, que se encuentren tres niveles activos por debajo de usted

Bonos Mensuales de Producción

Los miembros del equipo TAB podrán ganar un Bono de Producción Organizacional extra del 2% al 7%

Bonos Anuales

Un bono a quien más haya logrado en el año, en reconocimiento a su excelente rendimiento

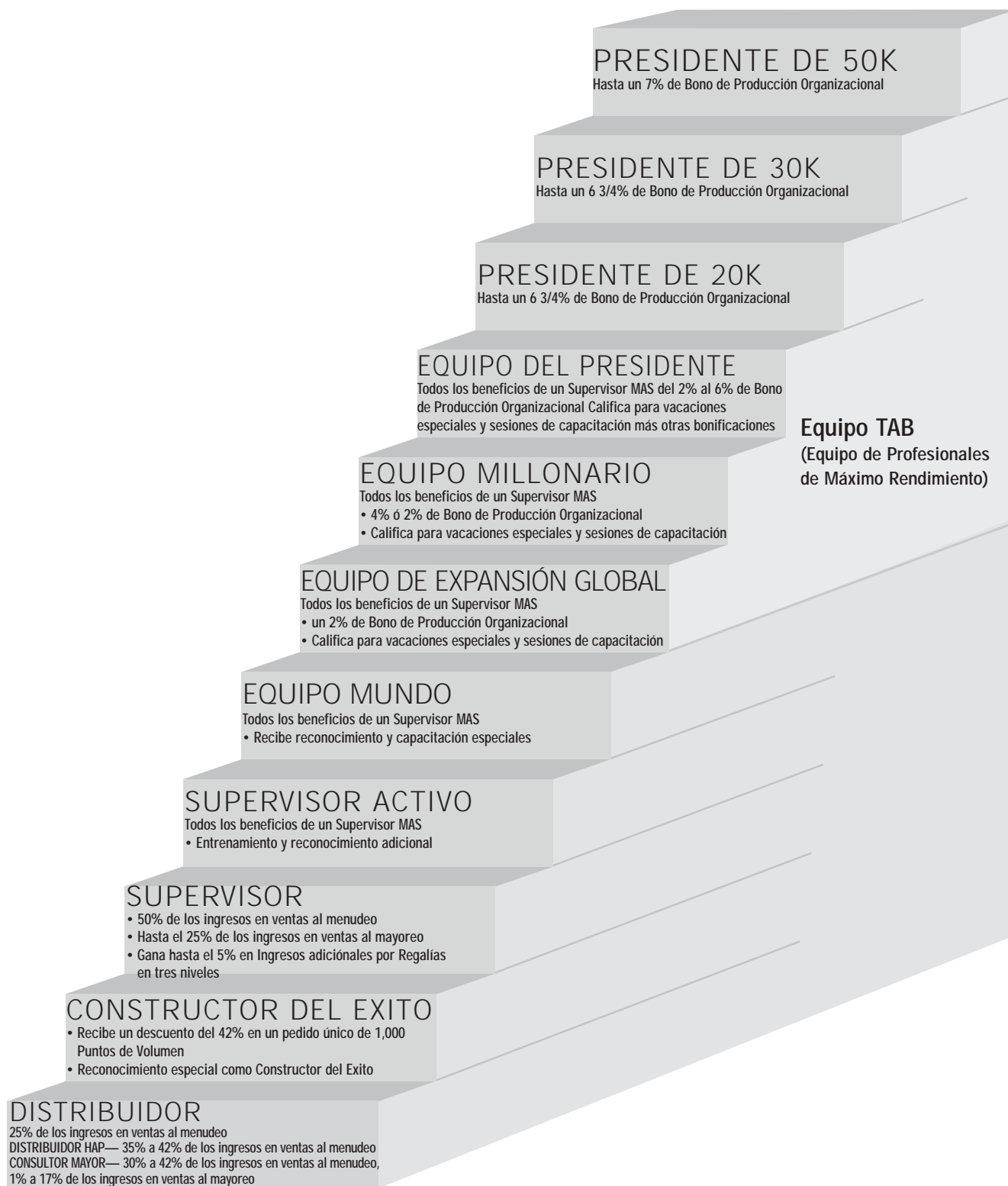
Califique para Vacaciones Especiales y Sesiones de Capacitación

Los miembros del Equipo TAB que califiquen serán premiados por su constante esfuerzo y rendimiento en construir su negocio

Y otras promociones y bonos especiales a lo largo del año.

PLAN DE VENTAS Y MERCADEO

El mejor Plan de Mercadeo para
Distribuidores en la Industria



Y otros incentivos y bonos que se anunciarán de vez en cuando

ENTENDIMIENTO DEL VOLUMEN

Entendimiento del Volumen

El término "Volumen" se utiliza muy a menudo en este manual. El Volumen es un elemento clave en el Plan de Ventas y Mercadeo y es la base para calificar y pasar a niveles más altos.

A cada producto Herbalife se le asigna un valor de Puntos de Volumen que es igual en todos los países (ver hojas de pedido y listas de precios para información exacta). Los Paquetes Oficiales para Distribuidores Herbalife (IBPs), material informativo y las herramientas de ventas no cuentan como volumen. Conforme adquiera productos, irá acumulando crédito por la cantidad de Puntos de Volumen correspondientes a los productos pedidos. Estos Puntos de Volumen acumulados serán su producción de ventas y se utilizarán para fines de calificación y beneficios.

El Volumen se acumula mensualmente. Usted comenzará a acumular Volumen el primer día de cada mes y lo seguirá haciendo hasta el último día laboral del mes.

El Volumen se le acredita de distinto modo, según quién adquirió el Volumen, el nivel y descuento de esta persona, el propio nivel de usted como Distribuidor y otros factores del Plan de Ventas y Mercadeo de Herbalife. El Volumen se calcula en función del valor de Puntos de Volumen acumulado de los productos pedidos en un mes calendario.

Hay varias maneras en que el Volumen se acredita en el Plan de Mercadeo Herbalife que se describe a continuación:

Volumen Personal

Es el volumen que adquiere usted y el de todas las personas de su organización descendente hasta el Primer Supervisor Calificado, sin contar pedidos a 50% de descuento.

Los Distribuidores podrán comprar directamente de Herbalife o de sus patrocinadores. De cualquier manera, el Volumen de éstos cuenta como su Volumen Personal. Por lo tanto, si usted es un Supervisor Calificado, todas sus compras realizadas a un 50% de descuento cuentan como su Volumen Personal, así como todos los pedidos que realicen sus Distribuidores o Consultores Mayores o Constructores del Exito de su línea descendente a un descuento del 25% al 42%.

Volumen de Grupo

Es el Volumen de pedidos que se adquiere a un descuento Temporal de 50% por parte de Supervisores en Proceso de Calificación en su mes calificativo.

Este Volumen Temporal de 50% se acumula como Volumen Personal para el Supervisor en Proceso de calificación que lo adquirió, pero representa un Volumen de Grupo para el Supervisor Totalmente Calificado. El Supervisor Calificado podrá obtener Ingresos de Regalías sobre su Volumen de Grupo si se han cumplido con los demás requisitos de Ingresos por Regalías. Para más detalles, consulte las secciones "Calificar para Supervisor" y "50% Temporal."

EJEMPLO DE VOLUMEN PERSONAL

	Compras/ % de Descuento	=	Volumen Personal
SUPERVISOR A	1,500 Puntos de Volumen Personal + el Volumen de B, C y D	=	Volumen Personal de 2,600
DISTRIBUIDOR B	500 Puntos de Volumen + el Volumen de C y D a un 41% de Descuento	=	Volumen Personal de 1,100
DISTRIBUIDOR C	200 Puntos de Volumen + el Volumen de D a un 38% de Descuento	=	Volumen Personal de 600
DISTRIBUIDOR D	400 Puntos de Volumen a un 30% de Descuento	=	Volumen Personal de 400

EJEMPLO DE VOLUMEN DE GRUPO

SUPERVISOR A	2,500 Puntos de Volumen + el Volumen de B y C	=	Volumen Personal de 6,500 Volumen de Grupo de 1,000 Volumen Total de 7,500
DISTRIBUIDOR B	1,000 Puntos de Volumen a un 50% de Descuento Temporal + el Volumen de C	=	Volumen Personal de 5,000
DISTRIBUIDOR C	4,000 Puntos de Volumen a un 42% de Descuento	=	Volumen Personal de 4,000

Volumen Total

Es el total del Volumen Personal de un Supervisor y el Volumen de Grupo combinados. Vea el ejemplo de Volumen de Grupo del Supervisor "A". El Volumen Total es el factor en que se basan todas las calificaciones.

Volumen de Organización

Es la cantidad de Volumen acumulada sobre la que un Supervisor gana Ingresos adicionales por Regalías.

Volumen Comprometido y no Comprometido

Volumen Comprometido es el Volumen generado por cualquier Distribuidor que esté calificando para Supervisor en su organización personal, hasta el Primer Supervisor Calificado en línea descendente, que ha logrado 2,500 Puntos de Volumen o más a un descuento de 25% a 42% en un mes calendario.

Volumen No Comprometido es todo el Volumen generado por cualquier individuo en su organización personal, hasta el Primer Supervisor Calificado en línea descendente que logra menos de 2,500 Puntos de Volumen en un mes calendario, además de todo su propio Volumen Personal. Por lo tanto, nadie utiliza este Volumen con fines de calificación a Supervisor.

El ejemplo que sigue describe el uso de Volumen Comprometido y no Comprometido para cada Distribuidor.

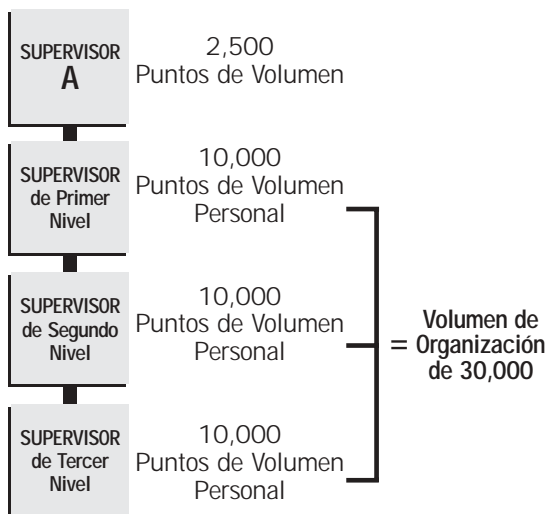
Volumen de Equiparación o Igualdad

Es el Volumen que un Supervisor patrocinador debe tener mediante pedidos personales o a través de Distribuidores de su organización personal en un mes dado, para equiparar o sobrepasar el Volumen conseguido por cada uno de los Distribuidores descendentes que estén calificando para Supervisor.

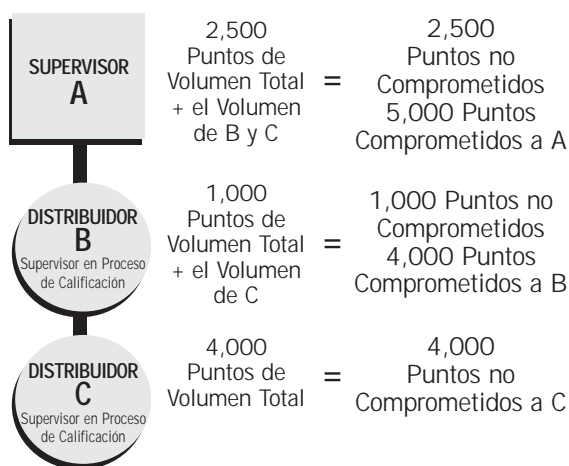
Mediante el Volumen de Equiparación, Herbalife verifica y valida la calificación de nuevos Supervisores. Cada vez que un Supervisor patrocina a un Distribuidor para la posición de Supervisor, el Volumen Total del Supervisor patrocinador deberá ser por lo menos igual al Volumen total de cada uno de sus Distribuidores descendentes que estén calificando en ese mismo mes. Si no se dispone del Volumen de Equiparación correspondiente, el nuevo Supervisor pasará a la organización del siguiente Supervisor ascendente.

El ejemplo de Volumen de Equiparación describe la cantidad de Volumen Personal y Volumen Total que deberá lograr el Supervisor patrocinador para los Distribuidores descendentes que califiquen para Supervisor. En este ejemplo, "A", el Supervisor 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 para Supervisor, para así confirmar el Volumen indicado en la Solicitud de Supervisor. Esta obligación de Volumen del Supervisor se considera su requisito de Volumen de Equiparación.

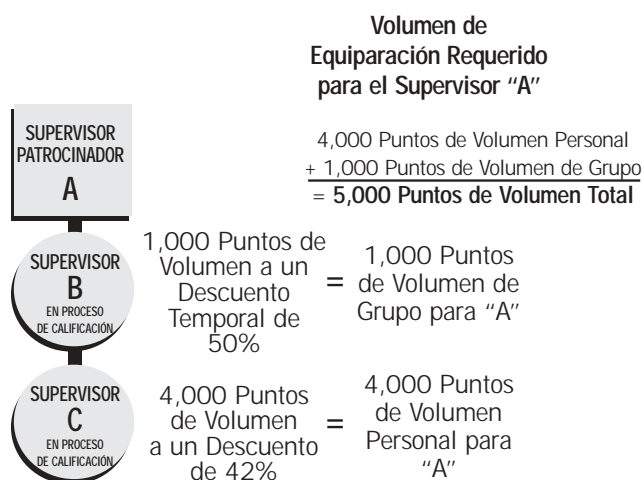
EJEMPLO DE VOLUMEN DE ORGANIZACIÓN



VOLUMEN COMPROMETIDO Y NO COMPROMETIDO



EJEMPLO DE VOLUMEN DE EQUIPARACIÓN



BENEFICIOS COMO DISTRIBUIDOR

Ganancias al Menudeo

Como Distribuidor, podrá adquirir productos Herbalife al mayoreo a un descuento del 25% al 50%. Conforme aumente su Volumen, también aumentará su descuento hasta un máximo de 50% cuando califique como Supervisor; obtendrá una ganancia inmediata al menudeo de 25% a 50% al vender estos productos a clientes, según el Volumen. La diferencia entre el precio descontado que usted paga y el precio de venta que paga el cliente, es la Ganancia al Menudeo (ver ejemplo a continuación).

Ganancias al Mayoreo (Comisiones)

Además de las Ganancias al Menudeo, como Distribuidor Herbalife también podrá obtener Ganancias al Mayoreo sobre productos que adquieran sus Distribuidores. Sus Ganancias al Mayoreo, también denominadas Comisiones, representan la diferencia entre el precio descontado que usted paga por los productos y el precio descontado que pagan sus Distribuidores.

Si usted vende productos directamente a sus Distribuidores, podrá obtener una Ganancia al Mayoreo de 25% de manera inmediata. Si sus Distribuidores adquieren sus productos directamente de Herbalife, Herbalife paga entonces la diferencia, en porcentaje de descuento, al Supervisor Calificado sobre el pedido, durante el proceso mensual de Ingresos de Regalías. Estos pagos se denominan Comisiones y Representan Ganancias al Mayoreo.

estos dos meses se harían a un 25% de descuento, salvo que durante este tiempo cumpla con los criterios (1) o (2) anteriores. Al comienzo del mes siguiente a estos dos meses, se le descontarían todas las compras de acuerdo con la escala variable de la página siguiente.

GANANCIAS AL MENEDEO

Costo Total al Menudeo	Costo (a 25% de descuento)	Ganancia
\$100	\$75	\$25

GANANCIAS AL MAYOREO

Al Mayoreo	Su Costo (a 50% de descuento)	Costo de su Distribuidor (Costo a 25% de descuento)	Sus Ganancias
\$100	\$50	\$75	\$25

Ejemplo A: Un solo pedido de 400 Puntos de Volumen le calificará para recibir un 30% de descuento sobre ese pedido.

Ejemplo B: Si el pedido es de 800 Puntos de Volumen, todo el pedido lo adquiriría a un 40% de descuento.

Ejemplo: Usted hace cuatro pedidos de 200 Puntos de Volumen cada uno durante el mes a un 25% de descuento (800 Puntos de Volumen acumulados). Si hace otro pedido de 100 Puntos de Volumen durante el mes, se le dará un 40% de descuento.

CONSULTOR MAYOR

Aumente sus Ganancias con la Escala Variable

Conforme venda más productos Herbalife y aumente su Volumen Total, se le ascenderá a Consultor Mayor y se le otorgará el derecho a comprar productos en base a una escala variable del 30% al 42% de descuento sobre el precio al menudeo, dándole un mayor margen de ganancias. Existen tres maneras para calificar para comprar productos en base a la Escala Variable.

- Haga un solo pedido de 400 Puntos de Volumen o más. Esto lo colocará automáticamente en la escala variable, dándole el derecho a recibir este pedido y todos los que siguen con un 30% a 42% de descuento del precio al menudeo.
- Acumule 800 Puntos de Volumen en Volumen Total, que consistan de pedidos de menos de 400 Puntos de Volumen cada uno en un mes calendario, y también calificará para la escala variable. Los primeros 800 Puntos de Volumen se adquirirían a un 25% de descuento, pero las compras subsiguientes se descontarían según la escala variable que aparece en la página siguiente, con los primeros 800 Puntos de Volumen contados para su Volumen mensual.
- Acumule 400 Puntos de Volumen Total en cada uno de dos meses consecutivos, y también calificará para comprar en la escala variable. Todas las compras durante

ESCALA VARIABLE PARA CONSULTOR MAYOR

Los Distribuidores compran con un 25% de descuento en todos los pedidos hasta que califican al nivel de la Escalera Variable. Luego de ello, comienzan a comprar cada mes en la Escala Variable, cómo se indica más abajo, a no menos de un 30% de descuento.

Volumen Mensual

Descuento

0 a 424 Puntos de Volumen	30%
425 a 549 Puntos de Volumen	35%
550 a 799 Puntos de Volumen	38%
800 a 999 Puntos de Volumen	40%
1,000 a 1,999 Puntos de Volumen	41%
2,000 a 4,000 Puntos de Volumen	42%

Una vez comprados los 4,000 Puntos de Volumen en un mes calendario	Privilegio de Comprar con un descuento temporal de 50%
--	--

Nota:

Todo su Volumen Personal de ventas, además del Volumen de Ventas de sus Distribuidores, cuentan como su Volumen Total. Cuando esté en la escala variable, su descuento nunca será menos de 30% mientras siga siendo un Distribuidor activo. Cuanto más venda, mayor será su potencial de ganancias. No olvide que cada mes empieza al 30% y podrá subir en la escala hasta un máximo de 42% de descuento.

Mientras esté en la escala variable, también podrá obtener Ganancias al Mayoreo sobre las ventas a sus Distribuidores descendentes. Por ejemplo, supongamos que uno de sus Distribuidores le hace un pedido. Usted recibe un descuento del 40% y su Distribuidor uno de 30%. Usted recibirá un 10% de Ganancias al Mayoreo con el pedido de su Distribuidor.

PROGRAMA DE VENTAJA HERBALIFE (HAP)

Active su pedido HAP y disfrute de un descuento inmediato del 35% al 50%.

El Programa de Ventajas Herbalife (HAP) está abierto a todos los Distribuidores. El HAP es un programa mensual de envío automático que brinda a los Distribuidores de Herbalife los siguientes beneficios:

- **35% a 50% de Descuento** - Ahorrará en los productos que más utiliza, mientras que goza de los beneficios de ser un miembro HAP.
- **Compras de Unidad Sencilla** - Mediante el pedido HAP, tendrá disponible toda la línea de productos Herbalife en unidades sencillas. Únicamente Distribuidores Herbalife con un pedido HAP podrán adquirir todos los productos Herbalife en unidades sencillas si su pedido mensual HAP es para uso personal, muestras, etc.
- **Pedido Mínimo** - Su pedido HAP deberá ser de un mínimo de 100 a 1000 Puntos de Volumen de productos al mes. Compras adicionales de productos al mayoreo podrán realizarse en cualquier momento, según la escala variable.
- **Activación Sin Costo** - No hay ningún costo de activación para obtener el servicio automático, comunicaciones regulares o cualquier otro beneficio asociado con un Distribuidor HAP.
- **Ahorro en el Impuesto Sobre Ventas** - Ya que el pedido HAP es un pedido para uso personal y no para propósito de reventa, se beneficiará del ahorro del impuesto sobre la venta.
- **Realizar un Pedido Mensual HAP** - Determine qué productos utiliza más o qué productos de la línea Herbalife desea probar y haga su pedido mensual automático HAP, llamando por teléfono al departamento de Programa de Ventajas Herbalife al (866) 866-4744, o enviando por correo o por fax el formulario de pedido HAP completo al

(310) 216-6056. Su pedido mensual HAP se le enviará durante los 4 días laborables después de su fecha límite mensual.

- **Cambiar su Pedido Mensual** - Tiene la opción de 3 fechas límite HAP: el día 3, el día 10 o el día 17 (reservado para los Supervisores solamente) de cada mes. Puede cambiar su pedido mensual en cualquier momento durante el mes, desde el día que sigue a la fecha límite hasta e incluyendo el día de la fecha límite.

Beneficios como Constructor del Exito

Una Sola Oportunidad

Como Distribuidor de Herbalife, tendrá la oportunidad de hacer un pedido único de 1,000 Puntos de Volumen a un descuento de 42%. Esto lo calificará para convertirse en un Constructor del Exito. Como Constructor del Exito, podrá hacer pedidos a un descuento de 42% durante el resto del mes. Si hace su pedido de Constructor del Exito directamente a Herbalife, se le actualizará automáticamente a esta prestigiosa posición.

Como Constructor del Exito, usted:

- Recibirá un 42% de descuento en su Pedido de Constructor del Exito.
- Recibirá un 42% de descuento en compras adicionales en el mismo mes del calario.

BENEFICIOS COMO SUPERVISOR

Como Supervisor de Herbalife, usted podrá adquirir el máximo descuento de 50% además de Ganancias al Menudeo y Mayoreo, y podrá calificar para ganar Ingresos de Regalías. Un Supervisor Calificado podrá:

- Obtener Ganancias al Menudeo de 50%
- Obtener Ganancias al Mayoreo de 25%
- Obtener Regalías del 1% al 5% de su Supervisor a primer nivel
- Obtener Regalías del 1% al 5% de su Supervisor a segundo nivel
- Obtener Regalías del 1% al 5% de su Supervisor a tercer nivel
- Participar en talleres y sesiones de capacitación especiales
- Ser elegible para calificaciones especiales de Supervisor



COMO CALIFICAR PARA SUPERVISOR

Hay dos maneras para calificar como Supervisor:

- Calificación de Un Mes: Logre 4,000 Puntos de Volumen en un mes (con un mínimo de 1,000 de los 4,000 en Puntos de Volumen no comprometidos).
- Calificación de Dos Meses: Logre 2,500 Puntos de Volumen por dos meses consecutivos (con un mínimo de 1,000 de los 2,500 en Puntos de Volumen no Comprometidos cada mes).

Todo el Volumen de Ventas de sus Distribuidores, así como su propio Volumen de Ventas, cuentan como su Volumen Total.

Volumen de Ventas Comprometido y no Comprometido

El Volumen de Ventas Comprometido es el volumen que otra persona en su organización descendente utiliza con fines de calificación. El Volumen Comprometido es todo el Volumen que genera cualquier Distribuidor en proceso de calificación a Supervisor, en la organización personal de usted, hasta el Primer Supervisor Calificado, que haya logrado 2,500 Puntos de Volumen o más a un 42% de descuento, o menos en un mes calendario. El Volumen no Comprometido es todo el Volumen que genera cualquier persona en su organización personal, hasta el Primer Supervisor Calificado, que logre menos de 2,500 Puntos de Volumen en un mes calendario, más todo su Volumen Personal. Por lo tanto, se trata de volumen que no utiliza nadie más con fines de calificación a Supervisor.

Ejemplo 1: Si un Distribuidor logra 4,000 Puntos de Volumen en septiembre, para completar un mes calificativo, la Solicitud para Supervisor deberá enviarse a Herbalife antes del día 1 de octubre, de manera que llegue a Herbalife el día 5 de octubre, a más tardar.

Ejemplo 2: Si un Distribuidor logra 2,500 Puntos de Volumen en julio para su primer mes de dos meses calificativos, la Solicitud para Supervisor deberá enviarse a Herbalife a partir del 1 de agosto, de manera que llegue a Herbalife a más tardar el día 5 de agosto. Si el mismo Distribuidor logra 2,500 Puntos de Volumen en agosto para completar su calificación, entonces deberá enviar otra Solicitud para Supervisor a Herbalife el 1 de septiembre o antes, de manera que llegue a más tardar el día 5 de septiembre.

Solicitudes para Supervisor

Los Distribuidores son ascendidos a Supervisores el primer día del mes siguiente al mes que lograron su Volumen Calificativo.

Es necesario que el Distribuidor que esté en proceso de calificación para Supervisor llene y envíe la Solicitud para Supervisor a Herbalife. Podrá obtener estos formularios de

Herbalife o de su Supervisor. La solicitud deberá llenarse completamente, adjuntar los anexos necesarios y enviarse a partir del primer día del mes siguiente de cumplir con la calificación; Herbalife deberá recibir la solicitud no más tarde del día 5 del mes. Si el Distribuidor está completando una calificación de Supervisor de dos meses, entonces deberá llenarse y enviarse a Herbalife una Solicitud para Supervisor el primer día del mes siguiente al mes que se logre el Volumen Calificativo.

Privilegios de Compra Temporales al 50% de Descuento para Supervisores en Proceso de Calificación

Cuando haya logrado 4,000 Puntos de Volumen en un mes, todos los pedidos subsiguientes de ese mes serán a un descuento temporal de 50%. Todos los pedidos a un 50% de descuento deberán obtenerse directamente de Herbalife. Su Supervisor deberá llamar a Herbalife para autorizar la compra al descuento temporal de 50%.

Cuando la autorización esté aprobada, ésta será efectiva hasta el primer día del mes siguiente; a partir de ese momento tendrá derecho a todos los privilegios de un Supervisor Calificado, siempre y cuando se hayan cumplido con los demás requisitos para Supervisor.

Volumen de Equiparación

El Supervisor que esté patrocinando a un Distribuidor descendente a la posición de Supervisor deberá tener el volumen necesario (Volumen de Equiparación) de Herbalife durante el mes(es) calificativo(s). Vea el ejemplo de Volumen de Equiparación en la sección "El Volumen" y para detalles específicos vea la sección de "Normas de conducta", Reglamento No. 18 en este Manual de la Carrera.

Volver a Calificar para Supervisor

Todos los Supervisores deberán volver a calificar para su nivel anualmente, entre el 1 de febrero y el 31 de enero para mantener sus derechos y privilegios. Los requisitos de Recalificación son los mismos que los requisitos calificativos para Supervisor, pero tendrá la ventaja de recibir un 50% de descuento.

El sistema computarizado lo recalificará automáticamente cada año si cumple los requisitos de volumen durante el periodo calificativo, de manera que no habrá necesidad de volver a enviar una solicitud.

Si no llega a calificar cada año para el día 31 de enero, se le bajará de nivel a Consultor Mayor y perderá todos sus beneficios de Supervisor. Esto incluye, pero sin limitarse a, la pérdida de cualquier organización que incluya a un Supervisor que haya o no haya cumplido con los requisitos de recalificación del 31 de enero. En este caso, toda la organización descendente se transferirá al siguiente Supervisor Totalmente Calificado en línea ascendente.

INGRESOS ADICIONALES POR REGALÍAS

Como Supervisor con Supervisores Totalmente Calificados o en proceso de calificación en los primeros tres niveles descendentes, podrá calificar para ganar Ingresos por Regalías del 1% al 5% del volumen de su organización. Los Ingresos por Regalías se pagan el día 15 de cada mes para el negocio del mes anterior.

Tres Niveles de Éxito

Las personas a las que patrocina personalmente como Distribuidores de Herbalife se conocen como su Primer Nivel. Estas pueden ser amistades, parientes o socios, o incluso gente que acaba de conocer. Podrá patrocinar personalmente a cuanta gente desee en cualquier país del mundo en el que Herbalife opere oficialmente.

Cuando los Distribuidores de su Primer Nivel patrocinen a otros Distribuidores, estos nuevos Distribuidores serán su Segundo Nivel. Cuando los Distribuidores de su Segundo Nivel patrocinen a otros Distribuidores, los últimos se convertirán en el Tercer Nivel de su organización de Herbalife.

Al capacitar a sus Distribuidores y alentarlos a seguir su ejemplo, estará ayudando a todos los miembros de su equipo a calificar para el nivel de Supervisor. Como Supervisor con Supervisores Totalmente Calificados o en Proceso de Calificación en los primeros tres niveles, puede calificar para obtener Ingresos de Regalías del 1% al 5% del volumen de su organización.

ESCALA DE INGRESOS ADICIONALES POR REGALÍAS

Su Cantidad Total de Puntos de Volumen	% de Ganancia de Ingresos Adicionales 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%

Pago de los Ingresos de Regalías

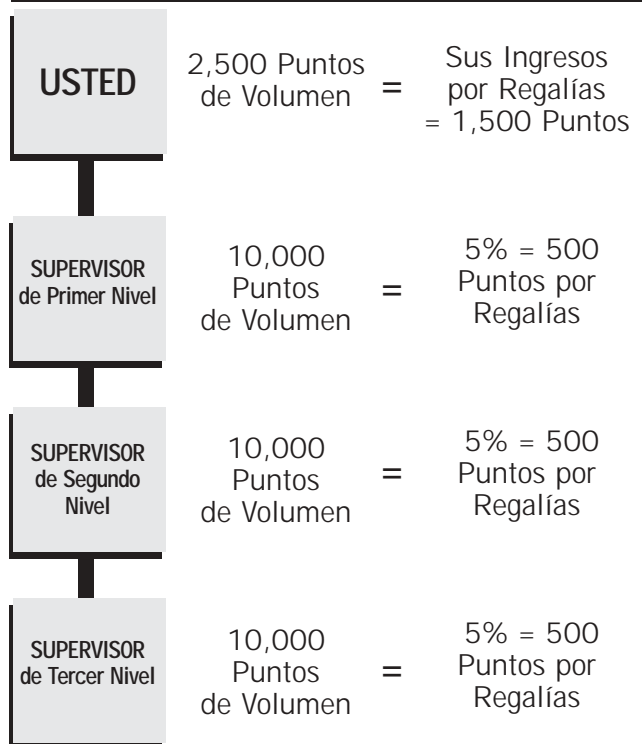
El porcentaje de los Ingresos de Regalías se basa en su Volumen Total de cada mes; si genera menos de 500 Puntos de Volumen, entonces no obtendrá ningún Ingreso de Regalías. Si genera 2,500 Puntos de Volumen o más obtendrá el 5% sobre los primeros tres niveles descendientes activos. La escala de Regalías muestra los requisitos de volumen que un Supervisor deberá reunir cada mes para obtener Ingresos de Regalías.

Las Regalías se pagan como se muestra a continuación:

- Las Regalías del 1% al 5% se pagan sobre el Volumen Total de los Supervisores Calificados de primer nivel que usted patrocina personalmente.
- Las Regalías del 1% al 5% se pagan sobre el Volumen Total de los Supervisores Calificados de segundo nivel; por ej: un Supervisor que en su momento haya sido patrocinado por un Supervisor patrocinado personalmente por usted.
- Las Regalías del 1% al 5% se pagan sobre el Volumen Total de los Supervisores de tercer nivel; por ejemplo, un Supervisor patrocinado por un Supervisor de segundo nivel.

En este ejemplo, a un 5%, sus Regalías se calculan sobre 30,000 Puntos de Volumen de su Organización, lo que le otorga 1,500 Puntos en Ingresos de Regalías. Los Puntos de Regalías se utilizan con fines de calificación. Las Regalías se calculan sobre el precio al menudeo de los productos en el país donde se piden los productos. En algunos países el pago de los Ingresos de Regalías se convierte a la moneda nacional.

EJEMPLO DE INGRESOS DE REGALÍAS



Requisitos Adicionales

Los Supervisores que cumplen con los requisitos especificados para obtener Ingresos por Regalías también deberán cumplir con las Reglas de Herbalife de 10 Clientes y del 70% para ganar tanto Ingresos de Regalías como Bonos de Producción. El Supervisor deberá confirmar su cumplimiento de estos requisitos, llenando el **fomulario de Certificación de Ganancias** cada mes. Si el Supervisor no cumple con cualquiera de estas pautas, no se le pagarán al Distribuidor ni los Ingresos de Regalías ni el Bono de Producción.

BENEFICIOS DEL EQUIPO MUNDO

Calificar para el Equipo Mundo es un paso importante en su negocio de Herbalife. Al calificar en este prestigioso equipo, usted demuestra su éxito.

El Equipo Mundo es la base para calificar al equipo Tabulador.

Para Calificar:

Podrá calificar si logra 500 Puntos de Ingresos de Regalías en un mes calendario, o BIEN si obtiene 10,000 Puntos de Volumen Total en un mes, 2,500 puntos de volumen en un mes calendario por cuatro meses consecutivos, después de llegar a Supervisor Calificado.

Usted Recibirá:

- Todos los beneficios de un Supervisor.
- Un paquete del Equipo Mundo, que incluye un Certificado personalizado del Equipo Mundo, una insignia del Equipo Mundo y un diario Herbalife.

Además, tendrá derecho a:

- Asistir a sesiones especiales de capacitación y planificación, cuyo objetivo es acelerar su progreso para llegar al Equipo TAB.
- Calificar para incentivos especiales de la empresa.

BENEFICIOS DEL EQUIPO TAB

Los Supervisores con éxito tendrán la oportunidad de subir al nivel más alto del Plan de Mercadeo Herbalife, al Equipo de Profesionales Empresariales de Máximo Rendimiento (TAB). Los Supervisores podrán ingresar en este nivel al cumplir con los requisitos iniciales. Hay tres pasos dentro del Equipo TAB: el Equipo de Expansión Global (GET), el Equipo Millonario y el Equipo del Presidente.

Llegar al nivel del Equipo TAB es un reconocimiento prestigioso dentro de Herbalife. Llegar a este nivel indica que el Supervisor ha creado una base de Supervisores descendentes fuerte y activa, y que ha demostrado el compromiso de mantener un papel de liderazgo dentro de Herbalife. Usted obtendrá beneficios empresariales adicionales, así como un nivel de líder dentro de la Compañía. Al llegar a cada nuevo nivel, podrá participar en sesiones avanzadas de capacitación, obtener Bonos de Producción sin igual y calificar para premios e incentivos excepcionales.

Bono de Producción del Equipo TAB

Como miembro del Equipo TAB podrá recibir un Bono de Producción del 2% al 7% sobre todo el volumen de su organización descendente. Las ganancias en Bonos de Producción se pagan cada mes a todos los miembros calificados del Equipo TAB. Es necesario llenar y enviar un Formulario de Solicitud de Bono de Producción para calificar para recibir los pagos correspondientes a dicho bono. Herbalife debe aceptar y aprobar su solicitud para que se realicen los pagos. Herbalife le enviará este formulario durante su periodo calificativo. (Vea las calificaciones individuales de equipo para calificaciones específicas de Bonos de Producción).

Bonos Anuales

Con carácter anual, se distribuirá un bono correspondiente a un porcentaje de las ventas mundiales de Herbalife a todos aquellos Distribuidores de Herbalife con mayor cantidad de logros, en reconocimiento a su excelente rendimiento en aumentar las ventas de productos Herbalife.

Vacaciones y Sesiones de Capacitación

Ya que los premios y el reconocimiento son de suma importancia en Herbalife, ofrecemos vacaciones y sesiones de entrenamiento que son divertidas e informativas a la vez. Dichas vacaciones y sesiones de entrenamiento se llevan a cabo en lugares emocionantes alrededor del mundo y le enseñarán cómo alcanzar sus objetivos, aumentar sus ingresos y construir un negocio de carácter internacional... ¡desde el confort de su propio hogar! Usted aprenderá todo esto mientras disfruta de unas vacaciones de aventura extraordinarias que sin duda dejarán un impacto inolvidable en su vida.

EQUIPO DE EXPANSIÓN GLOBAL (GET)

Para Calificar:

- Deberá obtener 1,000 Puntos de Regalías durante tres meses consecutivos. El primer día del mes siguiente, se le ascenderá al Equipo de Expansión Global.

Recibirá:

- Una placa e insignia del Equipo de Expansión Global.
- Todos los beneficios de un Supervisor.

Además, tendrá derecho a:

- Obtener un 2% de Bono de Producción sobre el Volumen de Ventas de su organización descendente en cualquier mes calendario que tenga un mínimo de 5,000 Puntos de Volumen Total, un mínimo de 1,000 Puntos de Regalías, y si cumple con los demás términos y condiciones.
- El bono de 2% se obtiene hasta el primer miembro TAB elegible en su organización subordinada.
- Calificar para vacaciones y sesiones de capacitación.
- Participar en sesiones especiales de capacitación avanzada.
- Participar en llamadas de conferencia especiales.



EQUIPO MILLONARIO

Para Calificar:

- Deberá obtener 4,000 Puntos de Regalías durante tres meses consecutivos. El primer día del mes siguiente, se le ascenderá al Equipo Millonario.

Recibirá:

- Todos los beneficios de un Supervisor.
- Una placa e insignia del Equipo Millonario.

Además, tendrá derecho a:

- Obtener un 2% o 4% de Bono de Producción sobre el volumen de ventas de su organización descendente. Al tercer mes, después de convertirse en miembro Plenamente Calificado del Equipo Millonario, tendrá derecho a recibir un Bono de Producción de un 4% cualquier mes que tenga un mínimo de 3,000 Puntos de Volumen y un mínimo de 4,000 Puntos de Regalías. El bono de 2% o 4% se obtiene hasta el primer miembro TAB elegible en su organización descendente.
- Calificar para vacaciones y sesiones de capacitación.
- Desarrollar sus habilidades para la enseñanza y ayudar en sesiones de capacitación a nivel mundial.
- Participar en llamadas de conferencia especiales.



EQUIPO DEL PRESIDENTE

Para Calificar:

- **Equipo del Presidente:** Deberá obtener 10,000 Puntos de Regalías durante tres meses consecutivos. Luego de un

período de espera de tres meses, gane un Bono de Producción del 2% al 6%.

- **Presidente de 20K:** Presidente de 20K: Deberá obtener 20,000 Puntos de Regalías durante tres meses consecutivos. Después de un período de espera de tres meses, gane un Bono de Producción del 2% al 6½%.

- **Presidente de 30K:** Deberá obtener 30,000 Puntos de Regalías durante tres meses consecutivos. Después de un período de espera de tres meses, gane un Bono de Producción del 2% al 6¾%.

- **Presidente de 50K:** Deberá obtener 50,000 Puntos de Regalías durante tres meses consecutivos. Después de un período de espera de tres meses, gane un Bono de Producción del 2% al 7%.

- En el cuarto mes siguiente a convertirse en un miembro Plenamente Calificado del Equipo del Presidente, calificará para recibir un bono dependiendo de su nivel en cualquier mes que tenga un mínimo de 2,500 Puntos de Volumen Total y entre 10,000 y 50,000 Puntos de Regalías.

- El bono del 6%, 6½%, 6¾% o 7% se obtiene hasta el primer miembro TAB elegible en su organización descendente; bono de 4% sobre el total de la organización descendente de un miembro del Equipo de Expansión Global y bono de 2% sobre el total de la organización descendente de un miembro del Equipo Presidente.

Además de los beneficios del Equipo TAB, usted podrá:

- Obtener una placa e insignia del Equipo Presidente.
- Recibir todos los beneficios de un Supervisor.
- Calificar para vacaciones y sesiones de capacitación.

VOLVER A CALIFICAR PARA BONOS DE PRODUCCIÓN

Se requiere que todos los miembros del Equipo TAB vuelvan a calificar para su elegibilidad para obtener Bonos de Producción cada año. Habrá cumplido con los requisitos de recalificación cuando logre el mínimo número de Puntos de Ingresos adicionales por Regalías para su nivel de ganancias durante tres meses consecutivos durante el período de los doce meses siguientes al mes de elegibilidad de su Bono de Producción, o bien después de la última fecha de calificación al Equipo o posteriormente a su último aniversario de recalificación.

Si no vuelve a calificar durante este tiempo, seguirá manteniendo su nivel de Equipo actual. Sin embargo, para seguir obteniendo Bonos de Producción, deberá volver a calificar para uno de los niveles de ganancias: 2%, 4%, 6%, 6½%, 6¾% o 7%. Si un miembro no vuelve a calificar para un nivel en especial, deberá repetir la calificación original, así como cualquier tiempo de espera, antes de ser elegible para volver a alcanzar ese nivel de ganancias.

VENTAJAS ADICIONALES DEL EQUIPO DEL PRESIDENTE

Premios y Reconocimientos del Equipo del Presidente



Mancuernilla y Aretes de Oro y Diamantes

Deberá obtener 15,000 Puntos de Regalías durante tres meses consecutivos.



Un Diamante

Equipo del Presidente Ejecutivo

Deberá obtener 10,000 Puntos de Regalías en por lo menos seis meses entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de un año, y tener a (1) un miembro del Equipo del Presidente en su primera línea descendente que haya cumplido todos los requisitos de calificación



Dos Diamantes

Equipo del Presidente Ejecutivo Mayor

Deberá obtener 10,000 Puntos de Regalías durante por lo menos seis meses entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de un año, y tener a (2) dos miembros del Equipo del Presidente en su primera línea descendente que hayan cumplido todos los requisitos de calificación.



Tres Diamantes

Equipo del Presidente Ejecutivo Internacional

Deberá obtener 10,000 Puntos de Regalías durante por lo menos seis meses entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de un año, y tener a (3) tres miembros del Equipo del Presidente en su primera línea descendente que hayan cumplido todos los requisitos de calificación.



Cuatro Diamantes

Equipo del Presidente Ejecutivo Máximo

Deberá obtener 10,000 Puntos de Regalías durante por lo menos seis meses entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de un año, y tener a (4) cuatro miembros del Equipo del Presidente en su primera línea descendente que hayan cumplido todos los requisitos de calificación.



Cinco Diamantes

Chairman's Club

Deberá obtener 10,000 Puntos de Regalías durante por lo menos seis meses entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de un año, y tener a (5) cinco miembros o más del Equipo del Presidente en su primera línea descendente que hayan cumplido todos los requisitos de calificación

Diez Diamantes

Equipo del Fundador

Deberá obtener 10,000 Puntos de Regalías durante por lo menos seis meses entre enero 1 y el 31 de diciembre de cualquier año, y tener diez (10) o más Presidentes de primera línea que hayan cumplido con todos los requisitos de calificación.

Premios Presidenciales Máximos

Los Premios Presidenciales Máximos se basan en producción (volumen de enero a diciembre). Los premios se presentan anualmente en la "Extravaganza".



Reloj Panther de Cartier
250,000 Puntos de Regalías



Anillo de Diamantes "Marquis"
500,000 Puntos de Regalías



Reloj de Oro y Diamantes
Panther de Cartier
750,000 Puntos de Regalías



Reloj de Diamantes
1,000,000 Puntos de Regalías

GLOSARIO

Los siguientes términos se utilizan en todo el manual. Algunos tienen connotaciones específicas de Herbalife, de manera que deberá familiarizarse con ellos para que sean parte de su vocabulario lo más rápido posible.

Ajustes de Regalías: Herbalife paga a los Supervisores el 5% por los tres (3) niveles activos de Supervisores descendentes. Los ajustes de las regalías se pagan a los Supervisores correspondientes ascendentes cuando un Supervisor descendente obtiene menos del pago máximo del 5% de Regalías por nivel. En estos casos, la diferencia entre el 5% y el porcentaje de ganancias del Supervisor (1% a 4%) equivale a los ajustes de las Regalías.

Bono de Producción: Un bono de 2%, 4% o del 6% al 7% sobre el volumen de la organización descendente, a miembros elegibles del Equipo TAB que cumplen ciertos requisitos.

Cliente: Cualquier persona que no es Distribuidor de Herbalife que compra productos Herbalife al menudeo.

Comisión: La diferencia entre el precio descontado que paga el Patrocinador y el precio que pagan los Distribuidores descendentes. También se conoce como Ganancia al Mayoreo.

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

Consultor Mayor: Un Distribuidor que califica para comprar en la escala variable.

Distribuidor: Cualquier persona que compra un Paquete Oficial para Distribuidores de Herbalife (IBP), entrega a Herbalife una válida y completa aplicación de Distribución, cuya aplicación ha sido aceptada por Herbalife.

Distribuidor de Primer Nivel: Todos los Distribuidores que usted patrocina personalmente forman parte de su primer nivel.

Distribuidor HAP: Un Distribuidor que activa el procedimiento de pedido mensual automatizado, llamado Programa de Ventajas Herbalife (HAP).

Escala Variable: Un descuento de 30% a 42% que se obtiene después de lograr metas específicas de ventas en uno o dos meses.

Ganancias al Mayoreo: La diferencia entre el precio descontado que paga el Patrocinador y el precio que pagan sus Distribuidores descendentes. También se le llama Comisión.

Ganancias al Menudeo: La diferencia entre el precio del producto descontado que paga un Distribuidor y el precio al menudeo que paga un cliente.

Ingresos de Regalías: Un pago entre 1% y 5% que se hace a los Supervisores Calificados sobre el volumen mensual de los tres niveles activos de Supervisores en su organización descendente.

Líneas Organizacionales: Todos los Distribuidores que son parte de una organización por patrocinar a alguien o ser patrocinados.

Mes de Calificación: El mes en que un Distribuidor obtiene el volumen necesario para convertirse en Supervisor.

Miembro del Equipo TAB: Un Distribuidor que cumple con todos los requisitos para calificar de miembro GET, Millonario o del Presidente.

Norma de Diez Clientes al Menudeo: Un Distribuidor deberá hacer ventas directas a por lo menos diez (10) clientes cada mes para calificar y recibir Regalías y Bonos de Producción.

Norma del 70%: En cualquier mes, un Distribuidor deberá vender a clientes al menudeo y/o a Distribuidores descendentes al mayoreo, por lo menos un 70% del valor total de productos

Herbalife del que disponga para reventa, para así calificar para el Equipo TAB y obtener Regalías y Bonos de Producción sobre las ventas de ese mes.

Organización Ascendente: Su patrocinador y todos los patrocinadores superiores a éste.

Organización Descendente: Cualquier Distribuidor que usted patrocine, así como cualquier persona patrocinada por sus Distribuidores, forman parte de su organización descendente.

Organización Personal del Supervisor: Incluye a todos los Distribuidores descendentes del Supervisor, que están a nivel de Distribuidor, Consultor Superior y Supervisor en Proceso de Calificación.

Patrocinador: Un Distribuidor que introduce a otro individuo a Herbalife como Distribuidor.

Puntos de Regalías: Se utilizan con fines de calificación, y equivalen al total del volumen de la organización de un Supervisor, multiplicado por el porcentaje de sus ganancias de regalías.

Puntos de Volumen: Un valor de puntos que se asigna a cada producto Herbalife y que es igual en todos los países. Los Puntos de Volumen se utilizan para calificaciones y bonos.

Supervisor Activo: Un Distribuidor que haya cumplido con todos los requisitos para ser calificado como Supervisor y que ahora tenga derecho a todos los privilegios de Supervisor, más capacitación y reconocimiento adicional.

Supervisor en Proceso de Calificación: Un Distribuidor que ha obtenido 4,000 Puntos de Volumen en un mes del calendario. Siempre y cuando se cumplan todos los requisitos, la persona será reconocida como un Supervisor Totalmente Calificado el primer día del mes siguiente. Un Supervisor en Proceso de Calificación tiene derecho a adquirir productos de Herbalife a un descuento temporal de 50%.

Supervisor, Plenamente Calificado: Un Distribuidor que cumple con todos los requisitos para ser Supervisor y tiene derecho a todos los privilegios de Supervisor.

Volumen Comprometido o no Libre: Todo el volumen creado por cualquier persona en su organización personal que ha obtenido 2,500 Puntos de Volumen o más en un mes calendario. Se trata de volumen que cuenta para fines de calificación para Supervisor.

Volumen de Equiparación o Volumen Mínimo Requerido: El volumen total que un Supervisor patrocinador deberá mantener en un mes para igualar o superar el volumen que logren sus Distribuidores descendentes que estén en proceso de calificación para Supervisor.

Volumen de Grupo: Pedidos realizados a un descuento temporal de 50% por Supervisores en Proceso de Calificación, en la organización personal de un Supervisor.

Volumen de Organización: El volumen sobre el que se le pagan Regalías a un Supervisor.

Volumen no Comprometido o Libre: Todo el volumen creado por cualquier persona en su organización personal que ha obtenido menos de 2,500 Puntos de Volumen en un mes calendario y todo su volumen propio. Se trata del volumen que nadie usa con fines de calificación a Supervisor.

Volumen Personal: El volumen adquirido por usted y por cualquier persona en su organización descendente, sin incluir pedidos a un 50% de descuento realizados por Supervisores Calificados o en proceso de calificación.

Volumen Total: Es el total del Volumen Personal y el Volumen de Grupo combinados.

LA GARANTÍA DEL CLIENTE DE HERBALIFE

Herbalife garantiza la calidad de todos sus productos y certifica que todo producto Herbalife cumple con normas estrictas de pureza y frescura para el uso de sus clientes.

Estamos seguros que nuestros productos serán satisfactorios en todo aspecto. Sin embargo, si por cualquier motivo un cliente al menudeo no está completamente satisfecho con cualquier producto de Herbalife que haya adquirido de un Distribuidor de Herbalife, éste podrá devolver el producto, o la parte sin usar del mismo, dentro de los treinta (30) días siguientes a la compra, al Distribuidor de quien adquirió el producto. (Clientes residentes en Wyoming pueden exceder el período de reembolso de 30 días.) El Distribuidor deberá ofrecer al cliente un crédito completo para adquirir otros productos de Herbalife, o bien un reembolso completo del precio del producto.

Esta garantía está limitada únicamente por los términos de ciertas garantías específicas anexadas o incluidas con ciertos productos y no será válida para productos intencionalmente dañados o mal usados. Si el cliente al menudeo no está satisfecho, el Distribuidor deberá cumplir con la garantía del producto de manera rápida y cortés, en base a las siguientes instrucciones:

Cumplimiento de la Garantía

Se requiere que todo Distribuidor complete y proporcione una planilla oficial de Pedido al Menudeo Herbalife para cada venta al menudeo que realice.

Es importante que el cliente sepa cómo contactar al Distribuidor para obtener más productos, en caso de tener preguntas, etc. El Distribuidor deberá tener una copia del Pedido al Menudeo para su registro para que pueda contestar cualquier pregunta de sus clientes de forma apropiada.

En caso de que un cliente desee obtener un reembolso, el Distribuidor deberá llenar un Formulario de Solicitud de Reembolso al Cliente. Se incluye una copia de esta planilla en la Sección de Ejemplos de Formularios de este Manual. El Distribuidor deberá calcular la cantidad o crédito reembolsable, pedir al cliente que firme el formulario y pagar de inmediato la cantidad al cliente o usar el crédito para otros productos.

El Distribuidor deberá enviar el producto devuelto sin usar, junto con el Formulario de Solicitud de Reembolso al Cliente y una copia de la Nota de Pedido original al menudeo, a Herbalife dentro de treinta (30) días de efectuar el reembolso. En cuanto se reciba el producto y toda la documentación, Herbalife cambiará el producto devuelto por otro idéntico y se lo enviará al Distribuidor.

La garantía de reembolso Herbalife no es válida para productos comprados por Distribuidores, sin importar si éstos los consumen, y este hecho deberá indicarse a todo individuo que se convierta en Distribuidor. La Compañía mantiene una póliza de recompra para los Distribuidores, en base a las Pautas de la Asociación de Ventas Directas que, bajo algunas circunstancias, permite la recompra de algunos productos. Vea la Norma 9-F de las Normas de Conducta, o bien contacte a la oficina de Relación al Distribuidor Herbalife para obtener más información.