



PLAN DE VENTAS Y MERCADEO, Y NORMAS DE NEGOCIO

“ Si dos o tres están de acuerdo
en un propósito común,
nada es imposible. ”

Jim Rohn (1930-2009)

Filósofo de Negocios y Orador Motivacional

 **HERBALIFE
NUTRITION**

Introducción

Conforme Herbalife sigue creciendo, nos enorgullecemos en ofrecer a nuestros Distribuidores el Estándar de Oro para Protección al Consumidor. Es importante que usted incorpore estos Estándares de Oro a su negocio y a sus interacciones con sus clientes todos los días; para así protegerse a sí mismo y a la marca Herbalife durante los próximos años.

Contenido

Garantías del Estándar de Oro

Declaración de Ingresos Típicos de Distribuidores de Herbalife de E.U.A. en el 2022

Herramientas Comerciales y Otros Gastos Opcionales

La Garantía de Satisfacción de Herbalife

HERBALIFE NUTRITION PROPORCIONA LAS GARANTÍAS DEL ESTÁNDAR DE ORO

1. No se requiere una compra mínima y hay un bajo costo para iniciar su negocio.
2. Existe una garantía de reembolso del total del costo del Paquete de Negocio Internacional, durante 12 meses, si se cancela la Distribución por algún motivo, incluyendo cualquier costo del envío del paquete. Para obtener un reembolso, los Distribuidor Independiente de Herbalife deben comunicarse con Herbalife al 855-757-4747 o llenando el formulario de reembolso disponible en MyHerbalife.com (hrbl.me/InventariodeRecompra).
3. Si se cancela la Distribución por algún motivo, hay una garantía de reembolso del 100% del costo de productos sin abrir, entradas para eventos corporativos de EUA y Puerto Rico sin usar, adquiridos en los últimos 12 meses, incluyendo cualquier impuesto y costos de procesamiento. El costo del envío, el inicial y el de retorno, también serán reembolsados. Para obtener un reembolso, los Distribuidores deben comunicarse con Herbalife al 855-757-4747 o llenando el formulario de reembolso disponible en MyHerbalife.com (hrbl.me/InventariodeRecompra).
4. No se requiere la compra de ninguna herramienta de ventas ni de negocio para iniciar, o tener éxito, en su Distribución Herbalife.
5. Nosotros definimos claramente el beneficio de cada producto y el método adecuado de uso directamente en la etiqueta de producto - queremos estar absolutamente seguros de que los productos apropiados se tomen de la manera correcta para lograr resultados realistas. Nosotros proporcionamos expectativas realistas de la oportunidad de negocio y el esfuerzo requerido para tener éxito en todos los niveles.
6. Nosotros proporcionamos información clara, precisa y oportuna a los futuros Distribuidores relacionada con el potencial de ingresos.

Información clave sobre ser un Distribuidor Independiente de Herbalife

¿Cómo unirte?

Te unes cuando compras un paquete de Distribución inicial, el Paquete de Distribuidor Herbalife (\$94.10). No se requiere ninguna otra compra.

Como Distribuidor(a), puedes

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



Precio de venta al público o sugerido	\$52.70
Precio del Distribuidor (con el descuento antes de gastos de envío e impuestos)	- \$40.18
Ganancia potencial	\$12.52

La mayoría de los Distribuidores en 2022 participaron solo para recibir un descuento en los productos Herbalife® y no venden productos ni reclutan a otras personas.

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

En 2022, alrededor de 142,000 Distribuidores de EUA hicieron pedidos de productos Herbalife® para la reventa y alrededor de 130,000 de ellos ganaron dinero con sus ventas y las ventas de aquellas personas a quienes patrocinaron. En un mes típico, alrededor de 67,500 ganaron dinero, incluyendo a quienes obtuvieron ingresos suplementarios. Estos fueron sus ingresos en un mes típico antes de gastos.

Distribuidores en su primer año (alrededor de 13,000) (en 2022, alrededor de la mitad generó ingresos en 6 o más meses)	El resto de los Distribuidores (alrededor de 55,000) (en 2022, alrededor de la mitad generó ingresos en 6 o más meses)
El 50% (alrededor de 6,400) generó más de \$210 en un mes	El 50% (alrededor de 27,400) generó más de \$247 en un mes
El 10% con mayores ingresos (alrededor de 1,300) generó más de \$1,780 en un mes	El 10% con mayores ingresos (alrededor de 5,500) generó más de \$4,419 en un mes
El 1% con mayores ingresos (alrededor de 130) generó más de \$7,880 en un mes	El 1% con mayores ingresos (alrededor de 550) generó más de \$18,598 en un mes <i>En 2022, la permanencia del 1% con mayores ingresos generalmente varía entre los 5 y los 12 años</i>

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

¿Qué ocurre si esto no funciona?

- Puedes cancelar tu Distribución en cualquier momento. Durante el primer año, puedes cancelar y obtener un reembolso completo del Paquete de Distribuidor Herbalife.
- Si cancelas tu Distribución, puedes devolver todos los productos sin abrir que compraste durante el último año para obtener un reembolso completo. Nosotros cubrimos los gastos de envío.
- Por favor, llama al 855-757-4747 para más información.

hrbl.me/Herbalife_STDE-USSP

DECLARACIÓN DE INGRESOS TÍPICOS DE DISTRIBUIDORES DE EUA EN 2022

Una de las grandes ventajas de ser un Distribuidor de Herbalife es que usted mismo escoge cómo ejercer la oportunidad de negocio de Herbalife. Lo único que necesita adquirir es el Paquete de Negocio Internacional (IBP), el resto de las compras son totalmente opcionales. Antes de hacer cualquier gasto adicional, hágase estas preguntas:

Deudas

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

Ya que no se requiere una compra mínima y el costo inicial es muy bajo, no es necesario pedir dinero prestado ni adquirir un préstamo para comenzar su negocio Herbalife. Le aconsejamos no contraer deudas para operar su negocio Herbalife.

Herramientas Comerciales

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

Las “Herramientas Comerciales” son servicios o productos de terceros que pueden ayudarle a promover, crecer, y desarrollar o manejar su negocio de venta directa. Algunas de ellas se enfocan en obtener nuevos clientes, reclutar Distribuidores, comunicarse con clientes o Distribuidores, manejar sus finanzas, entre otras cosas.

Sin importar cuál sea su propósito, las Herramientas Comerciales no son necesarias para iniciar, avanzar o tener éxito como Distribuidor o recibir capacitación y ayuda de su Patrocinador y línea ascendente. Nadie debe decirle que las Herramientas Comerciales son obligatorias ni presionarlo a adquirirlas. La venta de los productos Herbalife al cliente es la esencia de un negocio Herbalife exitoso, y las Herramientas Comerciales pueden distraerlo de este objetivo.

Herbalife ofrece, de manera gratuita o a un precio mínimo, herramientas extensas para manejar su negocio, las cuales están diseñadas para satisfacer sus necesidades y ayudarlo a conducir su negocio Herbalife con éxito y en cumplimiento con las normas.

Le aconsejamos que solo adquiera Herramientas Comerciales si, después de un tiempo razonable como Distribuidor, llega a la conclusión de que se justificará su costo con los ingresos esperados del negocio, de acuerdo con sus ganancias reales de Herbalife.

Además, recuerde que, si adquiere Herramientas Comerciales, usted será responsable de cómo las usa y de cumplir con las Normas a seguir de Herbalife y la ley. Así mismo, ya que Herbalife no las produce ni patrocina, no asumiremos ninguna responsabilidad por ellas.

Sin embargo, si surge alguna controversia con relación a Herramientas Comerciales que haya adquirido con un Distribuidor, comuníquese con Herbalife al 866-866-4744, e intentaremos asistirle.

Para más información, consulte las Normas, Sin compras forzadas ni deudas, Venta de herramientas de negocio sin fines lucrativos y Capacitación.

Inventario de Producto***¿Debo comprar un amplio inventario de producto?***

No es necesario adquirir un amplio inventario de producto.

En MyHerbalife.com, el Distribuidor puede ordenar productos con envío directo al domicilio de sus clientes, y en GoHerbalife.com, los clientes pueden ordenar productos por sí mismos. Esto significa que no es necesario mantener un gran inventario de producto para satisfacer las necesidades de su cliente.

Sin embargo, si decide mantener un inventario limitado de producto para vender a sus clientes o para servir en su Club de Nutrition, asegúrese de adquirir solo la cantidad que esté seguro de poder vender en un tiempo razonable. Además, recuerde que para calificar o generar ingresos en ventas de inventario, es necesario identificar su compra como Pedido de Inventario para Venta al Menudeo, y documentar las ventas del producto enviando el Recibo de Ventas de Herbalife a la compañía. Consulte las Normas, Sin compras forzadas ni deudas, Pedidos y Envío de recibos de Herbalife.

Oficinas y Clubes de Nutrition Comerciales***¿Debo firmar un contrato de arrendamiento y realizar otras compras para abrir un Club de Nutrition Comercial o una oficina privada para operar mi negocio Herbalife?***

Para la mayoría de Distribuidores, operar su negocio desde casa les da la conveniencia, facilidad y flexibilidad que esperan de la oportunidad Herbalife. Tener un local comercial fuera de su casa es un compromiso financiero serio. Si se da el tiempo de adquirir experiencia y aprender de otros, estará en una mejor posición para tomar la decisión que es adecuada para usted.

Por este motivo, es necesario que los Distribuidores esperen un periodo de un año, completen la capacitación correspondiente y presenten un plan de negocios por escrito antes de arrendar o comprar un local comercial para su Club de Nutrition u oficina privada con el fin de conducir su negocio Herbalife. Además, es importante conservar este plan como parte de la documentación de su negocio.

Para más información, consulte la Norma Compra o arrendamiento de locales comerciales.

Herbalife garantiza la calidad de los productos que llevan su nombre y certifica que cumplen con los más altos estándares de calidad en pureza y frescura.

Estamos seguros de que los clientes estarán totalmente satisfechos con nuestros productos; sin embargo, si por cualquier motivo un cliente no está completamente satisfecho con cualquiera de los productos Herbalife que haya adquirido directamente con nosotros o con un Distribuidor de Herbalife, puede solicitar un reembolso o cambio del producto dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que el cliente haya recibido el producto.

Para que el cliente pueda obtener su reembolso o cambiar los productos con Herbalife o el Distribuidor con quien los adquirió, es necesario devolver los productos sin usar, las etiquetas originales o los envases vacíos con una copia del recibo de compra.

La Garantía de Satisfacción de Herbalife se sujeta a las condiciones de ciertas garantías específicas que se encuentran adjuntas a algunos productos o en el empaque y no será válida si los productos se dañaron intencionalmente o se usaron de forma inadecuada.

De igual manera, los Distribuidores que adquieran producto para consumo personal y no estén satisfechos, pueden devolverlo en los 30 días posteriores a la fecha en que recibieron el producto y cambiarlo por otro producto (sujeto a algunas condiciones). Para hacer la devolución, comuníquese con el departamento de Recompras y Reembolsos al 855-757-4747, donde le asignarán un "Número de autorización de devolución".

El Distribuidor debe cumplir con la garantía

Los Distribuidores deben cumplir con la garantía de satisfacción y seguir los siguientes pasos de manera rápida y amable, de acuerdo con las siguientes instrucciones.

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

El cliente también tiene la opción de comunicarse directamente con Herbalife para pedir el reembolso. Solo debe llamar al 855-757-4747 o seguir las instrucciones en Herbalife.com

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

El presente Anexo refleja los cambios al Plan de Ventas y Mercadeo de Herbalife en lo que se refiere a la compensación, los avances en descuentos, calificaciones y promociones, que entraron en vigencia en mayo del 2017 para los Estados Unidos y territorios de los Estados Unidos. La sección del Plan de Ventas y Mercado del Plan de Ventas y Mercadeo, y Normas de Negocio se actualizará y publicará más adelante. Mientras tanto, comuníquese con su Patrocinador o llame a Herbalife al 866-866-4744 en caso de tener alguna duda o si necesita ayuda.

Capacitación Obligatoria para Distribuidores

Todo Distribuidor Independiente de Herbalife deberá completar un sencillo curso de capacitación, creado para asegurar que todos los Distribuidores Independientes de Herbalife conozcan las reglas y cuenten con una base sólida para que su negocio Herbalife pueda crecer. En esta capacitación, usted aprenderá a:

- Usar las herramientas de Herbalife para documentar ventas al menudeo;
- Crear un presupuesto de negocio y administrar sus gastos y ganancias;
- Hacer declaraciones adecuadas;
- ... y mucho más.

Los nuevos Distribuidores deben completar la capacitación **antes de comenzar a reclutar o recibir cualquier tipo de compensación.**

¿Cómo puedo tomar la Capacitación Obligatoria?

La capacitación obligatoria es muy sencilla y fácil de acceder. Hay 3 formas de completar la capacitación:

1. Tome la capacitación en línea en HN Grow en MyHerbalife.com.
2. Descargue la aplicación para dispositivos móviles. Solo busque "HN Grow" en las tiendas App Store o Google Play e instale para tomar el curso desde su dispositivo.
3. Llámenos al 866-866-4744; seleccione el idioma de su preferencia y la opción 1 para el Distribuidor. En el siguiente menú, seleccione la opción 1 de Servicios Automáticos, luego la opción "Capacitación Obligatoria para Distribuidores" y siga las instrucciones.

Pedido de Productos

Cada vez que realice un pedido, deberá declarar el propósito del pedido de la siguiente manera:

- **Consumo Personal:** Este pedido se usará para su consumo personal y el de su familia.
 - El producto de este pedido para su consumo personal no se podrá revender al por menor.
 - Los impuestos de este pedido para consumo de producto se aplicarán en el precio con descuento, no en el precio total de venta al menudeo.
- **Directo al cliente:** El pedido se envía directamente al cliente.
 - Debe registrar el nombre, domicilio y teléfono o correo electrónico del cliente.
 - Debe indicar el precio al que vendió cada artículo y el total pagado por el cliente.
- **Inventario para Ventas:** Los productos de este pedido se conservarán como inventario para luego venderlos al cliente, usarlos en su Club de Nutrición o dar muestras.

Creación y Envío de Recibos de Herbalife

Ya que las calificaciones y compensación del Plan de Mercadeo se basan en las ventas recibidas, los pedidos de productos por sí solos, no ayudarán a calificar para avanzar en el Plan de Ventas y Mercado. Solo cuando envíe un recibo completo y preciso por una venta rentable a un cliente, ésta se convierte en **Volumen Documentado** que puede usarse para su calificación para ganar (% de ganancia), calificación para lograr mayores descuentos, avance en el Plan de Ventas y Mercadeo y calificación par promociones. El Volumen Documentado se explica más a detalle en la siguiente página.

Los recibos deben crearse y enviarse a Herbalife para cada venta al por menor o del Club de Nutrición. Tiene varias opciones para ayudarlo con él envío de su recibo:

Creación automática y Envío de Recibos de Herbalife:

- Pedidos Directos al cliente: Los recibos se envían automáticamente cuando realice un pedido a través de MyHerbalife.com llamando al Departamento de Pedidos para ser enviado directamente a su cliente.
- Pedidos de GoHerbalife.com: Los recibos se envían automáticamente cuando los clientes hacen un pedido directamente desde su sitio de ventas GoHerbalife.com.
- Pedidos de Asociados Preferentes: Los recibos se envían automáticamente cuando un Asociado Preferente hace un pedido directamente con Herbalife.

Recibos y Ventas en Club de Nutrición:

Si compra productos para su inventario, debe enviar un recibo completo y preciso a Herbalife cuando realice una venta al cliente. Para facilitar el envío de recibos, Herbalife ofrece dos herramientas digitales gratuitas y convenientes que están disponibles 24/7. Solo recuerde - una vez que lo venda, ¡envíe el recibo!

- Ventas al Menudeo: Simplemente entre a MyHerbalife.com desde cualquier dispositivo para crear y enviar sus recibos a través de la opción "Crear un Nuevo Recibo" en la pestaña cliente.
- Ventas en el Club de Nutrición: ¡A medida que toma los pedidos de sus clientes, puede usar su teléfono inteligente o tableta para iniciar la sesión en la aplicación HN MyClub y enviar recibos en el momento! Descargue la aplicación desde [App Store®](#) o [Google Play™](#).
- Sus clientes pueden enviar sus pedidos del Club de Nutrición a través de la aplicación Engage que interactuará con el HN MyClub de su club y creará un recibo una vez que el pedido se procese en su Club. Su cliente puede descargar la aplicación Engage desde [App Store®](#) o [Google Play™](#).

Requisitos para que un recibo sea aceptado como Volumen Documentado:

1. El recibo debe enviarse a Herbalife utilizando las herramientas de envío de recibos de Herbalife (por ejemplo, HN MyClub para las ventas en el Club de Nutrición y MyHerbalife.com para las ventas al menudeo) y debe incluir la siguiente información:

- a. Productos y cantidades vendidas
- b. El precio pagado por el cliente
- c. Forma de pago
- d. Fecha de venta
- e. Nombre y apellido del cliente
- f. Agregar dos opciones de la siguiente información de contacto para el cliente: dirección, número de teléfono y / o dirección de correo electrónico.

2. El recibo debe ser **con ganancias** (comparando el precio del cliente con los costos de producto, impuestos, envío y manejo del Distribuidor)

3. La venta debe ser una venta al menudeo auténtica hecha a un cliente al menudeo. Por ejemplo: las compras suyas y/o de su familia de productos para consumo personal no son para ventas al menudeo.

4. Productos usados para muestras, patrocinios o donaciones no se consideran ventas al menudeo auténticas.

5. Los Distribuidores de EE. UU/Territorio de EE. UU que realicen pedidos fuera de EE. UU deben enviar un recibo valido y con ganancias a Herbalife para que cuente como Volumen Documentado. Los Distribuidores podrán enviar sus recibos solo a través de MyHerbalife.com y deben cumplir con todos los requisitos de recibo listados en esta sección.

¿Qué es el Volumen Documentado (VD)?

El Volumen Documentado (VD) es volumen que cuenta para calificar al pago de ganancias (porcentaje de ganancias), calificar a mayores descuentos, avanzar en el Plan de Ventas y Mercado, y participar en promociones, etc.

Existen 6 maneras de acumular Volumen Documentado:

1 y 2: Ventas al menudeo con ganancias respaldadas por un recibo completo y preciso correspondiente, el cual se deberá enviar al momento de la venta a Herbalife y se validará para comprobar:

- Las ventas realizadas en cualquier país por usted mismo o su línea descendente que resida en los Estados Unidos o territorios estadounidenses, las cuales contribuyen a su Volumen Personal.
- Las ventas realizadas en los Estados Unidos o territorios estadounidenses o su línea descendente que resida fuera de los Estados Unidos y territorios estadounidenses, las cuales contribuyen a su Volumen Personal. Actualmente, los Distribuidores no estadounidenses solo pueden realizar pedidos Directos al cliente. No pueden enviar recibos o recibos de Club de Nutrición.

3 y 4: Todas las compras de sus Asociados Preferentes en primera línea o los Asociados Preferentes en primera línea de sus líneas descendentes, las cuales contribuyen a su Volumen Personal.

5 y 6: Todas las compras de sus líneas descendentes que residan fuera de los Estados Unidos y territorios estadounidenses, las cuales contribuyen a su volumen personal generado fuera de los Estados Unidos la venta a clientes dentro del mercado donde la compra se realizó.

Otros Conceptos Importantes

Volumen No Documentado (VND)

Volumen que no se puede considerar para calificar a un porcentaje de ganancias, descuentos más altos y avanzar a niveles superiores en el Plan de Ventas y Mercado. Este volumen se obtiene de pedidos registrados como Inventario para Ventas de los que no se proporcionó el recibo correspondiente, o la venta no generó ganancias.

Consumo Personal Primario (CPP)

Volumen de pedidos registrados como consumo personal dentro del límite definido (actualmente \$235, entre 185 y 260 Puntos de Volumen). Este límite puede variar cada año.

Consumo Personal Secundario (CPS)

Volumen de pedidos registrados como consumo personal que excede el límite mensual de consumo personal.

Volumen Recompensable Primario (VRP)

La suma del Volumen Documentado (VD) más el Consumo Personal Primario (CPP). Sus líneas ascendentes recibirán compensación sobre este volumen de acuerdo con el Plan de Ventas y Mercado, siempre y cuando el VD cumpla con la Norma 2/3 – 1/3, que se explica en la siguiente página.

Volumen Recompensable Secundario (VRS)

La suma del Volumen No Documentado (VND) y el Consumo Personal Secundario (CPS).

- Si los recibos de ventas muestran que fue una venta sin ganancia, se considera VRS.
- El VRS se transferirá a la categoría de “Acumular y Asignar” (A&A) para su redistribución como se explica a continuación.

Norma 2/3 – 1/3

Herbalife pagará ganancias al por mayor, ingresos por regalías y bonos de producción conforme a la base de ganancia del Volumen Recompensable Primario (VRP), es decir, Volumen Documentado + Consumo Personal Primario, de ventas en los EE. UU. Además, cuando Herbalife cumpla con la norma del 80%, aumentará el pago de VRP para tomar en cuenta el Volumen Recompensable Secundario (VRS), es decir, Volumen No Documentado + Consumo Personal Secundario, de ventas en los EE. UU., mediante el proceso de Acumular y Asignar (A&A).

La norma 2/3 – 1/3 requiere que al menos 2/3 del VRP sea Volumen Documentado. En caso de no cumplir con esta meta, se retirará una parte del Consumo Personal Primario del VRP para que exista el doble de Volumen Documentado en relación con el Consumo Personal Primario restante del VRP. Por ejemplo: Si un Distribuidor tiene 10,000 VRP, de los cuales 5,000 son Volumen Documentado y 5,000 son de Consumo Personal Primario, entonces 2,500 del Consumo Personal Primario se retirarán del VRP. Así, quedará el doble de Volumen Documentado (5,000) en el VRP que de Consumo Personal Primario (2,500).

En el caso de Ingresos por Regalías y Bonos de Producción, el Volumen de Consumo Personal Primario que se retire será transferido a la categoría de Volumen Recompensable Secundario (VRS) y se utilizará para aumentar el pago en el VRP restante durante el proceso de A&A. Esto debería permitir que la persona conserve su pago normal. En el caso de Ganancias al Mayoreo, el Volumen de Consumo Personal Primario que se retire se transferirá a la primera persona en línea ascendente con ganancias al mayoreo que pueda absorber el volumen sin que resulte en infracción de la norma 2/3 – 1/3. Esto significa que en Ganancias al Mayoreo, el Distribuidor seguirá generando ganancias por VRP y el VRS se utilizará para incrementar el pago en el VRP restante durante el proceso de A&A. Sin embargo, a diferencia de los Ingresos por Regalías y Bonos de Producción, la persona que reciba Ganancias al Mayoreo no podrá recibir ganancias por Consumo Personal Primario que se haya transferido ni se podrá utilizar la cantidad transferida para incrementar el pago de VRP durante el proceso de A&A.

Normal del 80% y el Proceso de Acumular y Asignar (A&A)

- El 80% de las Ventas Netas en los Estados Unidos y Puerto Rico durante un periodo de 12 meses debe ser Volumen Recompensable Primario (Volumen Documentado + Consumo Personal Primario) para que Herbalife pueda pagar ganancias en el proceso de Acumular y Asignar.
- El proceso A&A es el método por el cual Herbalife incrementa el pago de ganancias en EE. UU. y Puerto Rico para asegurar que Herbalife pague las mismas compensaciones a partir de mayo de 2017 que antes de esta fecha.
- Si menos del 80% de las Ventas Netas en EE. UU. y Puerto Rico durante un periodo de 12 meses es Volumen Recompensable Primario, Herbalife solo podrá pagar compensaciones sobre el Volumen Recompensable Primario, por lo que el Volumen Recompensable Secundario no generará pago de compensaciones.

¿Cómo puedo Calificar al Pago de Ganancias?

Primero: Usted **Califica al Pago de Ganancias** únicamente con base en su Volumen Documentado según las 6 categorías descritas anteriormente.

Segundo: Después de Calificar al Pago de Ganancias, será elegible al pago de Ganancias al Mayoreo, Ingresos por Regalías, Bonos de Producción, Vacaciones y otras compensaciones. *

* La elegibilidad depende de que cumpla con las calificaciones correspondientes.

Importante: Las compras para Consumo Personal **NO** cuentan para calificar al pago de Ganancias al Mayoreo, Regalías, Bonos u otras compensaciones ni para obtener mayores descuentos.

¿En qué se basan las Ganancias?

Una vez que califica al pago de ganancias en el Plan de Ventas y Mercado, se implementa un proceso de cálculo de las Ganancias al Mayoreo, Ingresos por Regalías y Bonos de Producción, el cual consta de dos pasos:

- Generar entre 8% y 25% de Ganancias al Mayoreo de su línea descendente con descuento de menos del 50%, y de sus Asociados Preferentes con Privilegios o Asociados Preferentes, con descuento de entre 25% y 42%.
- Generar Ingresos por Regalías y Bonos de Producción en las ventas documentadas de los Supervisores de su línea descendente con un 50% de descuento y de Asociados Preferentes con Privilegios con un 50% de descuento. Los Ingresos por Regalías y Bonos de Producción se pagan con base en el Método de Recompensa Primario y el Método de Recompensa Secundario que se describen a continuación.

Paso 1 (Método de Recompensa Primario):

El Volumen Documentado y el Consumo Personal Primario se calculan (Volumen Recompensable Primario) y se paga con base en la norma $2/3 - 1/3$.

Si su Volumen Documentado corresponde a menos de $2/3$ de su Volumen Recompensable Primario, una porción de su Volumen de Consumo Personal Primario se reasignará al Volumen Recompensable Secundario para cumplir con el mínimo de $2/3$ de Volumen Documentado.

Paso 2 (Método de Recompensa Secundario):

Las compras no documentadas y el Consumo Personal Secundario se calculan (Volumen Recompensable Secundario) y se pagan de acuerdo con el proceso de Acumular y Asignar (A&A).

El Proceso de Acumular y Asignar es el método usado para pagar al Distribuidor una compensación proporcional a la base de ganancia recompensable de su organización, que representa un porcentaje del Volumen Recompensable Primario total de Herbalife en Estados Unidos y Puerto Rico. Este proceso está sujeto a cambios, e incluso se podría eliminar bajo ciertas circunstancias.

Observaciones importantes:

Ganancias al Mayoreo

Si más de $1/3$ de las Ganancias Recompensables Primarias provienen de Consumo Personal Primario, entonces una porción del Consumo Personal Primario se transferirá a la primera persona en línea ascendente que genere Ganancias al Mayoreo, de la cual el Consumo Personal Primario de su línea descendente sea menos de $1/3$ de sus Ganancias Recompensables Primarias.

Regalías y Bonos de Producción

Si más de $1/3$ del Volumen Recompensable Primario proviene de Consumo Personal Primario, entonces una porción del Consumo Personal Primario se transferirá al Volumen Recompensable Secundario.

Reconocemos que el proceso descrito anteriormente es complejo y llevara tiempo entender. Sin embargo, por favor recuerde que Herbalife hará seguimiento a sus calificaciones y elegibilidad al pago de ganancias.

- Consulte “Mi Volumen” y los informes de BizWorks, como “Vista Lineal Plus” y otros en MyHerbalife.com.
- Durante el mes en curso, puede verificar el Volumen por el que es elegible al pago de ganancias, su propio progreso y el de su organización para Calificar al Pago de Ganancias.

Es crucial que genere y envíe recibos en todas sus ventas al menudeo y enseñe a los Distribuidores en su organización a que hagan lo mismo.

PLAN DE VENTAS Y MERCADEO

Introducción

El Plan de Ventas y Mercadeo de Herbalife, desarrollado por el fundador de Herbalife Mark Hughes, le ofrece oportunidades únicas que lo pueden llevar a varios niveles de éxito. El resultado es, sin duda, el mejor Plan de Mercadeo de la industria. El Plan de Ventas y Mercadeo de Herbalife paga a Distribuidores un alto porcentaje de las ganancias de los productos en forma de beneficios de las ventas al Mayoreo o Menudeo, Ingresos por 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 y sustancial.

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

- El tiempo, esfuerzo y dedicación puesto en el 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 descendente.

En las páginas siguientes se explican 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: El Primer Paso Importante

La única compra requerida para ser un Distribuidor de Herbalife es el Paquete de Negocio Internacional (IBP). Cada (IBP) contiene la Solicitud y Acuerdo de Distribuidor de Herbalife, que debe completar y enviar para poder recibir un Número de Identificación de Herbalife y comprar los productos.

Registro

Usted se convertirá oficialmente en un Distribuidor de Herbalife cuando la Oficina Corporativa de Herbalife procese y acepte su Solicitud debidamente completada. El método más rápido y fácil de completar su registro es en línea, en MiHerbalife.com. También puede enviar su Solicitud por correo; sin embargo, este proceso podría demorar algunos días. Una vez que se haya aceptado su Solicitud, su contrato con Herbalife entrará en vigor de inmediato, para brindarle todos los derechos, responsabilidades y privilegios de un Distribuidor de Herbalife.

Clientes y Distribuidores de la línea descendente

Hay dos tipos de clientes:

- Asociado Preferente: Cualquier persona que haya presentado una Solicitud y Acuerdo de Membresía Preferente y tiene derecho a comprar productos de Herbalife para el consumo personal de su hogar con un descuento directamente de la compañía.
- Cliente al menudeo: Cualquier persona que no sea Distribuidor de Herbalife o Asociado Preferente que compre productos de Herbalife de un Miembro Distribuidor.

Los clientes al menudeo y los Asociados Preferentes no pueden vender productos, reclutar o patrocinar a otros, ni recibir compensación bajo el Plan de Ventas y Mercadeo.

Un **Distribuidor de línea descendente** es cualquier persona a quien le presentó la oportunidad de negocio y que ha enviado una solicitud y un Acuerdo de Distribución, usted se convierte en su patrocinador y ellos se convierten en su línea descendente.

Niveles de línea descendente

Su línea descendente de primer nivel son aquellos Distribuidores que usted patrocinó personalmente. Cuando los Distribuidores de su primer nivel patrocinan a otros Distribuidores, esos nuevos Distribuidores se convierten en su segundo nivel. Cuando su Segundo Nivel, a su vez, patrocina a otros, aquellos a quienes patrocina se convierten en el Tercer Nivel en su organización Herbalife.

Cada Distribuidor comienza en el mismo lugar en el Plan de Mercadeo y Ventas de Herbalife y cada nivel tiene calificaciones específicas, oportunidades de ingresos y beneficios asociados para recompensar a los Distribuidores por sus ventas.

Oportunidades de Ingresos

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

Ganancias Inmediatas al Menudeo

La cantidad de beneficio que obtiene un Distribuidor en una venta minorista.

- La Ganancia al Menudeo es la diferencia entre el precio al que el Distribuidor vende el producto al cliente al menudeo y el Precio del Distribuidor.
- Precio de venta menos precio de Distribuidor = Ganancia al Menudeo

Ganancias de ventas al Mayoreo (también conocidas como Comisiones)

Cuando un Distribuidor califica para un porcentaje de descuento más alto que un Distribuidor en su línea descendente, entonces el Distribuidor de la línea ascendente puede obtener una ganancia mayorista

- La ganancia mayorista es igual al valor base de ganancias del producto multiplicado por la diferencia entre el porcentaje de descuento de la línea ascendente y el porcentaje de descuento de la línea descendente.
- Base de ingresos x (porcentaje de descuento de la línea ascendente menos porcentaje de descuento de la línea descendente) = Ganancia al Mayoreo

Ingreso Mensual por Regalías


















Como Supervisor, usted podrá ganar hasta el 5% del valor sobre la Base de Ganancias de las ventas de sus tres niveles activos de Supervisores descendentes.

Bono Mensual de Producción

El Equipo TAB podrá ganar un Bono de Producción extra del 2% al 7%.

Bono Mark Hughes Un bono que los miembros elegibles del Equipo del Presidente y superior podrán calificar para ganar en reconocimiento de su desempeño sobresaliente.






PASOS AL ÉXITO

<p>Distribuidor</p> 	<p>Consultor Mayor</p>  <p>500 Puntos de Volumen Documentado o más acumulados en 1 a 2 meses*</p>	<p>Productor Calificado</p>  <p>1,000 Puntos de Volumen Documentado acumulados en 1-2 meses o 2,500 Puntos de Volumen Documentado acumulados en 1 a 6 meses, todos los pedidos deben ser comprados directamente a Herbalife*</p>	<p>Supervisor</p>  <p>2,000 Puntos de Volumen Documentado en 1 mes o 2,000 acumulados en 2 meses consecutivos (con un mínimo de 1,000 de esos Puntos de Volumen Documentado no comprometidos), o 4,000 Puntos de Volumen Documentado acumulados en 12 meses</p>	<p>Equipo Mundo</p>  <p>2,500 Puntos de Volumen Documentado en cada uno de 4 meses consecutivos o 10,000 Puntos de Volumen Documentado al 50% en 1 mes o 500 Puntos de Ingresos por Regalías en 1 mes</p>	
<p>Equipo de Expansión Global</p>  <p>1,000 Puntos de Ingresos por Regalías en 3 meses consecutivos</p>	<p>Equipo Millonario</p>  <p>4,000 Puntos de Ingresos por Regalías en 3 meses consecutivos</p>	<p>Equipo del Presidente</p>  <p>10,000 Puntos de Ingresos por Regalías en 3 meses consecutivos</p>	<p>Equipo del Presidente 15K</p>  <p>Mancuernillas y aretes de oro y diamantes 15,000 Puntos de Ingresos por Regalías en 3 meses consecutivos</p>	<p>Equipo del Presidente 20K</p>  <p>20,000 Puntos de Ingresos por Regalías en 3 meses consecutivos</p>	<p>Equipo del Presidente 30K</p>  <p>30,000 Puntos de Ingresos por Regalías en 3 meses consecutivos</p>
<p>Equipo del Presidente 40 K</p>  <p>Relojes Movado con la marca Herbalife 40,000 Puntos de Ingresos por Regalías en 3 meses consecutivos</p>	<p>Equipo del Presidente 50K</p>  <p>50,000 Puntos de Ingresos por Regalías en 3 meses consecutivos</p>	<p>Equipo del Presidente 60K</p>  <p>Mancuernillas y collar de oro blanco y diamantes 60,000 Puntos de Ingresos por Regalías en 3 meses</p>	<p>Equipo del Presidente 70K</p>  <p>Anillos con sello de oro blanco y diamantes 70,000 Puntos de Ingresos por Regalías en 3 meses consecutivos</p>	<p>Equipo del Presidente 80K</p>  <p>Anillo y aretes de oro blanco y diamantes 80,000 Puntos de Ingresos por Regalías en 3 meses consecutivos</p>	<p>Equipo del Presidente 90K</p>  <p>Reloj Piaget de diamantes con la marca Herbalife y brazalete con logo de oro blanco y diamantes 90,000 Puntos de Ingresos por Regalías</p>

*No necesita calificar para Consultor Mayor ni Productor Calificado para poder calificar como Supervisor.

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

Premios y Reconocimiento al Equipo del Presidente y Niveles Superiores

<p>1 Diamante</p>  <p>Equipo del Presidente Ejecutivo</p> <p>1 Primera línea, miembro del Equipo del Presidente Completamente Calificados* en cualquier línea de su organización</p>	<p>2 Diamantes</p>  <p>Equipo del Presidente Ejecutivo Sénior</p> <p>2 primeras líneas, miembros del Equipo del Presidente Completamente Calificados* en 2 líneas separadas de su organización descendente</p>	<p>3 Diamantes</p>  <p>Equipo del Presidente Ejecutivo Internacional</p> <p>3 primeras líneas, miembros del Equipo del Presidente Completamente Calificados* en 3 líneas separadas de su organización descendente</p>	<p>4 Diamantes</p>  <p>Equipo del Presidente Jefe Ejecutivo</p> <p>4 primeras líneas, miembros del Equipo del Presidente Completamente Calificados* en 4 líneas separadas de su organización descendente</p>	<p>5 Diamantes</p>  <p>Club del Chairman</p> <p>5 primeras líneas, miembros del Equipo del Presidente Completamente Calificados* en 5 líneas separadas de su organización descendente</p>
<p>6 Diamantes</p>  <p>Club del Chairman</p> <p>6 primeras líneas, miembros del Equipo del Presidente Completamente Calificados* en 6 líneas separadas de su organización descendente</p>	<p>7 Diamantes</p>  <p>Club del Chairman</p> <p>7 primeras líneas, miembros del Equipo del Presidente Completamente Calificados* en 7 líneas separadas de su organización descendente</p>	<p>8 Diamantes</p>  <p>Club del Chairman</p> <p>8 primeras líneas, miembros del Equipo del Presidente Completamente Calificados* en 8 líneas separadas de su organización descendente</p>	<p>9 Diamantes</p>  <p>Club del Chairman</p> <p>9 primeras líneas, miembros del Equipo del Presidente Completamente Calificados* en 9 líneas separadas de su organización descendente</p>	<p>10 Diamantes</p>  <p>Círculo del Fundador</p> <p>10 primeras líneas, miembros del Equipo del Presidente Completamente Calificados* en 10 líneas separadas de su organización descendente</p>
<p>Relojes† Baume & Mercier</p>  <p>250,000 Puntos de Ingresos por Regalías en 12 meses consecutivos (año)</p>	<p>Anillos de oro con diamantes en forma de marquesa</p>  <p>500, 000 Puntos de Ingresos por Regalías en 12 meses consecutivos (año calendario)</p>	<p>Relojes† Piaget de oro y diamantes†</p>  <p>750,000 Puntos de Ingresos por Regalías en 12 meses consecutivos (año)</p>	<p>Relojes† Piaget de diamantes</p>  <p>1,000,000 Puntos de Ingresos por Regalías en 12 meses consecutivos (año)</p>	

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

PREMIOS AL MÉRITO Y PINS DE ANIVERSARIO

Merito Vitalicio de 1 Millón



1 Millón en Puntos de Volumen

El premio Mérito Vitalicio se entrega a los Distribuidores que hayan alcanzado 1 millón o más en Puntos de Volumen durante su carrera con Herbalife *

Merito Vitalicio de 2 Millones



2 Millones en Puntos de Volumen

El premio Mérito Vitalicio se entrega a los Distribuidores que hayan alcanzado 2 millones o más en Puntos de Volumen durante su carrera con Herbalife*

Merito Vitalicio de 3 Millones



3 Millones en Puntos de Volumen

El premio Mérito Vitalicio se entrega a los Distribuidores que hayan alcanzado 3 millones o más en Puntos de Volumen durante su carrera con Herbalife*

Merito Vitalicio de 4 Millones



4 Millones en Puntos de Volumen

El premio Mérito Vitalicio se entrega a los Distribuidores que hayan alcanzado 4 millones o más en Puntos de Volumen durante su carrera con Herbalife*

Primer Aniversario



Los paquetes del primer aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia con Herbalife

Tercer Aniversario



Los paquetes del tercer aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia con Herbalife

Quinto Aniversario



Los paquetes del quinto aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia con Herbalife

Séptimo Aniversario



Los paquetes del séptimo aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia con Herbalife

X Aniversario



Los paquetes del décimo aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia con Herbalife

XV Aniversario



Los paquetes del decimoquinto aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia con Herbalife

XX Aniversario



Los paquetes del vigésimo aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia con Herbalife

XXV Aniversario



Los paquetes del vigésimo quinto aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia con Herbalife

XXX Aniversario



Los paquetes del trigésimo aniversario se entregan como reconocimiento a los Distribuidores por su contribución y permanencia con Herbalife

Lo que entendemos por Volumen

El término volumen se utiliza muy a menudo en este manual. El volumen es un elemento clave en el Plan de 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 de Negocio Internacional (IBP), material informativo y las herramientas de ventas no cuentan como volumen. Conforme adquiera productos, irá acumulando 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 le asigna de distinto modo, según quien adquirió el producto, el nivel y descuento de esta persona, el propio nivel de usted 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 de Volumen.

Explicación del Mes de Volumen

Definición de Mes de Volumen

El volumen es asignado y acumulado mensualmente por un Supervisor sobre una base de Mes de Volumen. El Mes de Volumen comienza el primer día hábil del mes y termina el último día hábil del mes. Herbalife se reserva el derecho de modificar el Mes de Volumen si lo considera apropiado.

Determinación del Mes de Volumen

El volumen es asignado al Mes de Volumen en el cual se realiza el pedido y Herbalife recibe el pago íntegro.

Volumen Agregado

Para que un pedido sea aceptado como Volumen Agregado deberán reunirse las siguientes condiciones:

1. El pedido deberá hacerse antes del último día designado para pedidos en un Mes de Volumen.
2. Deberá hacerse, o iniciarse, el pago íntegro para el último día designado para pedidos ese mes. Por ejemplo, si el pago se envía por correo, el sello debe tener fecha del último día designado para pedidos en un Mes de Volumen. Si se realiza el pago mediante transferencia bancaria, depósito directo u otra transacción bancaria, este se deberá iniciar el último día designado para pedidos en un Mes de Volumen.
3. Herbalife deberá recibir el pago íntegro a más tardar el día 5 del mes siguiente. Si el día 5 del mes es uno de los días del fin de semana o un feriado, el pago se debe recibir antes del último día hábil anterior al día 5.

Si por cualquier razón un pago no fuera aceptado o recibido, el pedido se cancelará y el volumen no se aplicará.

Existen varias maneras en las que el volumen se asigna en el Plan de Ventas y Mercadeo de Herbalife. Las siguientes definiciones y ejemplos ayudan a describirlas.

Volumen Adquirido Personalmente (PPV)

El Volumen Adquirido Personalmente es el volumen en órdenes comprado directamente a Herbalife usando su Número de Identificación Herbalife.

Volumen Línea Descendiente (DLV)

El Volumen de Línea Descendiente se logra por pedidos realizados directamente a Herbalife por parte de su línea descendente que no son Supervisores.

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

*Para los Supervisores Completamente Calificados, el Volumen de su línea descendente se cuenta como Volumen Personal o Volumen de Grupo.

Volumen Personal (VP)

Como Supervisor Completamente Calificado, el Volumen Personal se logra mediante sus propias compras y las compras realizadas por sus Asociados Preferentes, y su línea descendente que no sean Supervisores, hasta su primer Supervisor Completamente Calificado.

Como Distribuidor que no sea Supervisor, puede comprar directamente de Herbalife, de su Patrocinador o de su primer Supervisor Completamente Calificado de línea ascendente. Tenga en cuenta que las compras realizadas a su Patrocinador o al primer Supervisor Completamente Calificado de línea ascendente no se pueden usar para Calificar de Supervisor, solo los pedidos realizados con la Compañía cuentan para estos niveles.

Por lo tanto, si usted es un Supervisor Completamente Calificado, todos sus propios pedidos comprados al 50% así como todos los pedidos comprados por sus Asociados Preferentes y Distribuidores con un descuento del 15% al 42% cuentan como su Volumen Personal.

Ejemplo de Volumen Personal		
	Compras / % de Descuento	Volumen Personal
A Supervisor	1,000 Puntos de Volumen Personal + Volumen de B, C y D	= 2,800 Volumen Personal
B Productor Calificado	1,100 Puntos de Volumen + Volumen de C y D a 42% de descuento	= 1,800 Volumen Personal
C Consultor Mayor	300 Puntos de Volumen + Volumen de D con 35% de descuento	= 700 Volumen Personal (Volumen de D)
D Distribuidor	400 Puntos de Volumen con 25% de descuento	0

Volumen de Grupo (GV)

El Volumen de Grupo es el volumen de pedidos que se adquiere con un descuento temporal del 50% por parte de Supervisores en Proceso de Calificación durante el mes calificativo.

Este Volumen Temporal de 50% se acumula como Volumen Personal para el Supervisor en Proceso de Calificación que lo adquiere, y representa un Volumen de Grupo para el primer Supervisor Completamente Calificado de línea ascendente. Como Supervisor Completamente Calificado, usted obtendrá Ingresos por Regalías sobre su Volumen de Grupo si se ha cumplido con los demás requisitos de Ingresos por Regalías. (para más detalles, consulte las secciones "Calificar para Supervisor" y "50% Temporal" del Plan de Ventas y Mercadeo, y Normas de Negocio).

Ejemplo de Volumen de Grupo		
	Compras / % de Descuento	Volumen Personal
A Supervisor	2,500 Puntos de Volumen + Volumen de B y C	6,500 Volumen Personal +1000 = <u>Volumen de Grupo</u> Volumen Total 7,500
B Supervisor en proceso de calificación	1,000 Puntos de Volumen con 50% de descuento temporal + Volumen de C	= 5,000 Volumen Personal
D Distribuidor	4,000 Puntos de Volumen Acumulados	= 4,000 Volumen Personal

Volumen Total (TV)

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

Volumen de Organización (OV)

El Volumen de Organización es la cantidad de Volumen acumulado sobre lo que un Supervisor gana Ingresos por Regalías. (Vea el "Ejemplo de Volumen de Organización" a continuación).

Ejemplo de Volumen de Organización		
A Supervisor	2,500 Puntos de Volumen	= 30,000 Volumen de Organización
1er Nivel Supervisor	Total de 10,000 Puntos de Volumen	
2do Nivel Supervisor	Total de 10,000 Puntos de Volumen	
3er Nivel Supervisor	10,000 Puntos de Volumen Personal	

Volumen Comprometido y No Comprometido

Volumen Comprometido

El Volumen Comprometido es el volumen que se utiliza en su línea descendente para reunir los requisitos para ser Supervisor.

Volumen No Comprometido

El Volumen No Comprometido es el volumen que su línea descendente no utiliza como requisito para ser Supervisor.

El siguiente ejemplo describe el uso de Volumen Comprometido y No Comprometido para cada Distribuidor.

Volumen Comprometido y No Comprometido		
A Supervisor	2,500 Total de Puntos de Volumen + Volumen de B y C	2,500 No Comprometidos para A = 5,000 Comprometidos para A
B Supervisor en proceso de calificación	1,000 Total de Puntos de Volumen + Volumen de C	1,000 No Comprometidos para B = 4,000 Comprometidos para B
C Supervisor en proceso de calificación	4,000 Acumulados Total de Puntos de Volumen	= 4,000 No Comprometidos para C

Beneficios del Distribuidor

Entender las Ganancias por Venta al Detalle y por Venta al por Mayor

Favor de revisar el siguiente material para entender mejor estos términos y cómo las ganancias minoristas y al por mayor se calculan.

Precio Sugerido por Venta al Detalle:

- Este es el precio de venta sugerido a los clientes que puede incluir impuestos y / o costos de envío (según el mercado) y el precio que se publica en los catálogos y sitios web oficiales de productos de Herbalife
- Cada Distribuidor es libre de establecer su propio precio de venta para sus clientes.

Precio por Venta al Detalle:

- Este es el precio de inicio para todos los Asociados Preferentes y Distribuidores.
- Es el precio de venta sugerido para los clientes (antes de cualquier impuesto y/o costos de envío, dependiendo el mercado) y el precio del cual se descuenta el Importe de Descuento.

Base de Ganancia

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

Porcentaje de Descuento

- Este es el porcentaje de Descuento de la base de ganancia que tiene derecho a recibir un Distribuidor basado en su desempeño y su nivel de calificación en el Plan de Mercadeo.
- El Porcentaje de Descuento varía entre el 25% hasta el 50%.
- El Porcentaje de Descuento siempre se aplica a la Base de Ganancia para determinar el Importe de Descuento.

Importe de Descuento

- Este es el valor monetario o importe de descuento que se calcula con base a la Base de Ganancia y se deduce del Precio Sugerido por Venta al Detalle para determinar el precio del producto de Distribuidor (antes de impuestos y envío en algunos mercados).
- $\text{Porcentaje de Descuento} \times \text{Base de Ganancia} = \text{Importe de Descuento}$.

Precio de Distribuidor

- Este es el precio que el Distribuidor paga por los productos antes de cualquier impuesto y envío en algunos mercados.
- $\text{Precio Sugerido por Venta al Detalle} - \text{Importe de Descuento} = \text{Precio de Distribuidor}$.


Ganancia por Venta al Detalle

- Este es la cantidad de ganancia que un distribuidor gana de una venta al detalle.
- La Ganancia por Venta al Detalle es la diferencia entre el precio en el cual el Distribuidor vende el producto al cliente y el Precio de Distribuidor.
- $\text{Precio de Venta} - \text{Precio de Distribuidor} = \text{Ganancia por Venta al Detalle}$
- El Porcentaje de Ganancia por Venta al Detalle no es lo mismo que el Porcentaje de Descuento porque:
 - a) Cada Distribuidor puede establecer su propio precio de venta para sus clientes.
 - b) El Porcentaje de Descuento se calcula de la Base de Ganancia, la cual es más baja que el Precio Sugerido por Venta al Detalle.

Ganancia por Ventas al por Mayor

- Cuando un Distribuidor califica para un Porcentaje de Descuento más alto que un Distribuidor en su línea descendente, el Distribuidor en la línea ascendente puede acreditar una Ganancia por Venta al por Mayor.
- La Ganancia por Venta al por Mayor es igual al valor de la Base de Ganancia del producto por la diferencia entre el Porcentaje de Descuento de la Línea Ascendente y el Porcentaje de Descuento de la Línea Descendente.
- Base de Ganancia X (Porcentaje de Descuento de Línea Ascendente – Porcentaje de Descuento de Línea Ascendente) = Ganancia de Venta al por Mayor.

Ejemplo de Ganancias por Venta al Detalle y Ventas al por Mayor



FORMULA 1

- Puntos de Volumen: 32.75
- Precio Sugerido por Venta al Detalle: \$42.00
- Base de Ganancia: \$39.90

Ejemplo de Ganancia por Venta al Detalle:

Juan es Supervisor, así que él tiene un Porcentaje de Descuento del 50%. Él coloca un pedido de un batido de proteína de Herbalife Fórmula 1 para vender a su cliente.

- El Importe de Descuento de Juan es de \$19.95 El Importe de Descuento se calcula tomando la Base de Ganancia (\$39.90) X el Porcentaje de Descuento (50%)
- El Precio de Distribuidor de Juan es de \$22.05 El Precio de Distribuidor se calcula tomando el Precio Sugerido por Venta al Detalle (\$42.00) – el Importe de Descuento (\$19.95)
- Suponiendo que Juan le vende a su cliente al Precio Sugerido por Venta al Detalle (\$42.00). En este caso, la Ganancia por Venta al Detalle de Juan es de \$19.95 La Ganancia por Venta al Detalle se calcula tomando el Precio de Venta (\$42.00) – el Precio de Distribuidor (\$22.05) = Ganancia por Venta al Detalle.

Ejemplo de Ganancia por Venta al detalle por un Descuento de Distribuidor del 50%				
Precio Sugerido por Venta al Detalle	Base de Ganancia	Importe de Ganancia (50%) X (b)	Precio de Distribuidor (a) - (c)	Ganancia por Venta al Detalle (a) – (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
\$42.00	\$39.90	\$19.95	\$22.05	\$19.95

Ejemplo de Ganancia por Venta al por Mayor:

La Línea Descendente de Juan (Laura) es un Consultor Mayor con un Porcentaje de Descuento de 35% quien también vende un envase de batido de Herbalife Fórmula 1

- El Importe de Descuento de Laura es de \$13.97 El Importe de Descuento se calcula tomando la Base de Ganancia (\$39.90) X el Porcentaje de Descuento (35%).
- El Precio de Distribuidor de Laura es de \$28.03 El Precio de Distribuidor se calcula tomando el Precio Sugerido por Venta al Detalle (\$42.00) – el Importe de Descuento (\$13.97).

Ejemplo de Ganancia por Venta al por Mayor con un Descuento de Distribuidor de 35%				
Precio Sugerido por Venta al Detalle	Base de Ganancia	Importe de Descuento (35%) X (b)	Precio de Distribuido (a) - (c)	Ganancia por Venta al Detalle (a) - (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
\$42.00	\$39.90	\$13.97	\$28.03	\$13.97

Debido a que el Porcentaje de Descuento de Juanes de 50% y el Porcentaje de Descuento de Laura es de 35%, Juan también obtiene una Ganancia por Venta al por Mayor de la venta/pedido de Laura.

La Ganancia por Venta al por Mayor de Juan es de $\$39.90 \times 15\%$ (50%-35%) = \$5.99. La Base de Ganancia x (el Porcentaje de Descuento de Juan – el Porcentaje de Descuento de Laura) = Ganancia por Venta al por Mayor.

**Nota especial para La Ganancia por Venta al por Mayor: Si Laura es un Distribuidor fuera de los EE. UU. o de sus territorios, Juan obtendrá un Ganancia por Venta al por Mayor de los productos que Laura ordene de Herbalife como se calculó anteriormente. Si Laura es un Distribuidor en EE.UU. o en sus territorios, Juan obtendrá una Ganancia por Venta al por Mayor solo de los productos que Laura venda a sus clientes (no de lo que ella ordene a Herbalife), y solo cuando Laura envíe un recibo válido mostrando el cliente requerido y la información de precios que muestra que la venta fue rentable.*

Para obtener más información sobre cómo se comparan los precios actuales con los precios históricos, haga [clic aquí](#).

Consultor Mayor

Aumente sus Ganancias con la Escala de Descuento

Conforme usted y sus Líneas Descendentes que no sean Supervisores vendan más productos Herbalife, su Volumen Total aumenta y usted puede alcanzar el próximo nivel de Consultor Mayor. Por lo tanto, usted será elegible para comprar productos con un 35% o 42% de descuento sobre la Base de Ganancias, dándole un mayor margen de ganancias.

Escala de Descuento

Como Distribuidor, usted podrá comprar con un 25% de descuento en todos los pedidos hasta que sea reúna los requisitos para un descuento mayor al llegar al nivel de Consultor Mayor. A partir de ese momento, se determinará el descuento al que podrá acceder para sus compras según la Escala de Descuento, como se indica a continuación, con un descuento que no será menor al 35%.

Los Puntos de Volumen se acumulan a través de pedidos realizados por usted directamente a Herbalife, conocidos como Volumen Adquirido Personalmente, o a través de pedidos realizados por los Distribuidores de sus líneas descendentes a Herbalife, denominadas Volumen de Línea Descendente. Los dos tipos de volumen podrán ser utilizados para lograr el Nivel de Consultor Mayor al 35% o 42% de descuento.

Nivel	Volumen Mensual	Descuento	Elegibilidad
Consultor	Acumular 500 Puntos de Volumen Documentado dentro de 1-2 meses	35%	Todos los pedidos recibirán un 35% de descuento hasta que usted sea elegible para un descuento mayor
Productor Calificado	Acumular 1,000 Puntos De Volumen Documentado en 1-2 meses o Acumular 2,500 Puntos de Volumen Documentado dentro de en 1-6 meses.	42%	Como Productor Calificado usted califica para recibir un 42% de descuento en cada pedido hasta que usted sea elegible a un descuento mayor.
Supervisor en proceso de calificación	Acumular 2,000 Puntos de Volumen Documentado en un Mes de Volumen con un mínimo de 1,000 Puntos de Volumen Documentados No Comprometidos o - Acumular 2,000 Puntos de Volumen Documentados en dos meses consecutivos, con un mínimo de 1,000 Puntos de Volumen No Comprometidos o - Acumular 4,000 Puntos de Volumen dentro de 12 meses con un mínimo requerido de 3 meses.	50% Temporal	Una vez que se acumulen Puntos de Volumen para calificar los pedidos adicionales se adquieren con un descuento Temporal de 50%
Supervisor	3 maneras de calificar: Ver "Cómo Calificar para Supervisor" en esta sección del Plan de Ventas y Mercadeo, y Normas de Negocio para más información	50%	Como Supervisor, usted tiene derecho a un descuento de 50% en cada pedido. (Debe calificar cada año).

Nota:

Su Volumen Personal, sumado al Volumen de su línea descendente, da como resultado su Volumen Total. Una vez que esté en la Escala de Descuento, su descuento nunca será menor al 35% mientras siga siendo un Distribuidor activo o hasta que seas elegible a un descuento mayor. Mientras más venda, mayor será su potencial de ganancias. Recuerde que en cada Mes de Volumen usted comienza nuevamente con un 35% de descuento y puede alcanzar descuentos de hasta el 42% y el 50%.

Productor Calificado

Tiene la oportunidad de lograr la categoría de Productor Calificado al acumular 1,000 [Puntos de Volumen Documentados](#) en 1-2 meses o acumulando 2,500 [Puntos de Volumen Documentado](#) dentro de 1 a 6 meses. Todo el volumen que se acumule para esta calificación debe ser de pedidos hechos directamente a Herbalife.

Usted recibirá el 42% automáticamente una vez que se haya logrado la calificación; y se actualizará a esta categoría el 1º día del mes siguiente al mes en que se logró su volumen de calificación.

Un Productor Calificado será elegible para:

- Comprar a un 42% inmediatamente después de calificar para esta categoría.
- Obtener Ganancias al Menudeo del 42%.
- Obtener hasta un 17% de Ganancias al Mayoreo (Comisiones) sobre el valor de la Base de Ganancias sobre compras realizadas por Distribuidores de su de línea descendente a un descuento del 25% o 35%.

Una vez que haya alcanzado el nivel de Productor Calificado, todas las compras tendrán un descuento no menor al 42%, siempre y cuando la Cuota Anual por Servicios al Distribuidor permanezca vigente y pagada.

Supervisor Completamente Calificado

En la categoría de Supervisor, usted podrá adquirir el descuento máximo del 50% además de Ganancias al Menudeo y Mayoreo, y podrá ser elegible para ganar Ingresos por Regalías (RO).

Un Supervisor Calificado podrá:

- Obtener Ganancias al Menudeo del 50%.
- Obtener hasta un 25% de Ganancias al Mayoreo (Comisión) sobre el valor de la Base de Ganancias sobre compras realizadas por Distribuidores de su línea descendente a un descuento del 25% al 42%.
- Obtener Ingresos por Regalías del 1% al 5% para su Supervisor activo de primer, segundo y tercer nivel.
- Participar en talleres y sesiones de capacitación especiales.
- Ser elegible para un reconocimiento especial de Supervisor.

Los Distribuidores que alcanzaron el nivel de Supervisores, a menudo se les refiere como Distribuidores o Distribuidores Independientes de Herbalife.

Como Supervisor, las compras solo podrán ser realizadas por usted directamente a Herbalife.

Cómo Calificar para Supervisor

Hay tres maneras para calificar como Supervisor:

- Calificación de Un Mes: Logre 2,000 [Puntos de Volumen Documentado](#) en un Mes de Volumen (con un mínimo de 1,000 de los 2,000 [Puntos de Volumen Documentado](#) No Comprometidos).
- Calificación de Dos Meses: Acumule 2,000 [Puntos de Volumen Documentado](#) en dos meses consecutivos (con un mínimo de 1,000 de esos 2,000 [Puntos de Volumen Documentado](#) No Comprometidos en el mismo periodo de dos meses).
- Calificación Acumulada: Logre 4,000 [Puntos de Volumen Documentado](#) en 12 meses (de los cuales se requiere un mínimo de 3 meses). Los Distribuidores tienen la oportunidad de calificar por este método, cuando compran sus pedidos directamente a Herbalife.

Para todos los métodos de Calificación para Supervisor, una vez que se logre, su categoría será actualizada automáticamente a Supervisor el 1º día del mes siguiente al mes en que haya completado su calificación.

Supervisores en Proceso de Calificación

Condiciones para Obtener un Descuento Temporal del 50%

Cuando usted haya completado la cantidad requerida de Puntos de Volumen para Supervisor Calificado, su categoría será **Supervisor en Proceso de Calificación**, hasta el primer día del mes siguiente, cuando se convertirá en **Supervisor Completamente Calificado**. Como **Supervisor en Proceso de Calificación**, usted será elegible para un Descuento Temporal del 50% durante el resto del Mes de Volumen en el cual los Puntos de Volumen para la calificación se hayan logrado.

Los pedidos realizados con un descuento de 50% deberán realizarse directamente a Herbalife.

El Volumen de pedidos realizados con un 50% Temporal se considera como Volumen Adquirido Personalmente para quien lo adquirió y Volumen de Grupo para el Supervisor Completamente Calificado.

Volumen de Equiparación

El Volumen de Equiparación es el Volumen Personal y Total que un Supervisor debe tener para validar las calificaciones de Supervisor en su línea descendente.

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 reúnan los requisitos el mismo mes. Si no se dispone del Volumen de Equiparación correspondiente, el nuevo Supervisor pasará a la organización del siguiente Supervisor ascendente.

El siguiente 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. Esta obligación de Volumen del Supervisor se considera su requisito de Volumen de Equiparación.

Ejemplo de Volumen de Equiparación		
A Supervisor Patrocinante	Requisito de Volumen de Equiparación para Supervisor "A" 4,000 Volumen Personal + <u>1,000 Volumen de Grupo</u> = 5,000 Volumen Total	
B Supervisor en proceso de calificación	1,000 Puntos de Volumen a un descuento Temporal de 50%	= 1,000 Volumen de Grupo para "A"
C Supervisor en proceso de calificación	4,000 Puntos de Volumen Acumulados	= 4,000 Volumen Personal para "A"

Volumen de Equiparación Insuficiente

Como primer Supervisor Completamente Calificado de la línea ascendente, si no tiene suficiente Volumen en el mes o meses de calificación para corroborar la calificación de su Supervisor de línea descendente, usted no tendrá suficiente Volumen de Equiparación. Herbalife le notificará que tiene un Volumen insuficiente y le permitirá hacer un Pedido de Paridad de Volumen igual a la cantidad que le falte. El Departamento de Pedidos estará autorizado a aceptar el Pedido de Paridad de Volumen para el mes en cuestión.

Para pedir este volumen, el pedido debe estar claramente identificado como "Pedido de Paridad de Volumen para el Mes de _____".

Pedido de Paridad de Volumen

Para recibir una acreditación adecuada para el Pedido de Paridad de Volumen, el pedido deberá ser claramente identificado como Pedido de Paridad de Volumen para el mes y año correspondiente, con el pago íntegro incluido. Un Pedido de Paridad de Volumen sólo podrá ser aceptado por Herbalife si la Compañía ha identificado algún problema de Paridad de Volumen, lo ha notificado como corresponde y ha autorizado al Departamento de Pedidos que acepte el pedido de usted como Supervisor Patrocinante. Este pedido se aplicará al Mes de Volumen específico.

Se harán los ajustes adecuados al Pedido de Paridad de Volumen para sus Supervisores ascendentes que reciben Bonos de Producción e Ingresos por Regalías. Sin embargo, los puntos por Regalías y los porcentajes de los Bonos de producción del Equipo TAB no se ajustarán cuando se realice un Pedido de Paridad de Volumen pasado el Mes de Volumen en cuestión. Si existen varios casos de Paridad de Volumen, como Supervisor Patrocinante, usted no recibirá el pago de las Ganancias por Regalías por hasta cuatro meses en la línea que califica y estas ganancias se pagarán al próximo Supervisor de línea ascendente que reciba ganancias por Regalías.

Cuando no se Equipará el Volumen

Para evitar una sanción, usted debe realizar el Pedido de Paridad de Volumen una vez que haya recibido la notificación de Herbalife.

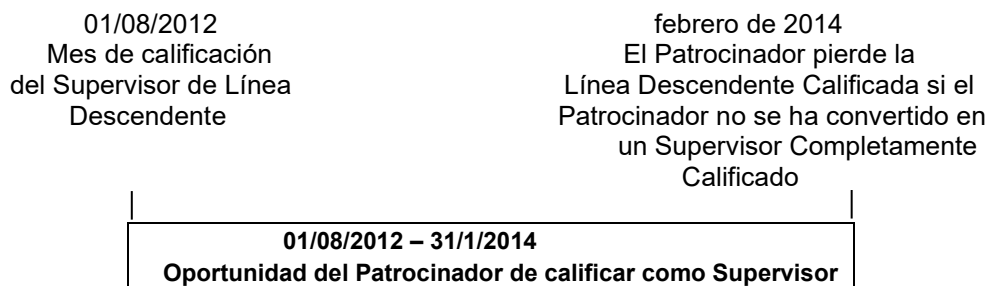
Si no tiene suficiente Volumen y no efectúa un pedido para equiparar el Volumen, se le aplicará una Sanción de Paridad de Volumen. La sanción consistirá en que usted perderá de manera permanente al Supervisor que haya calificado el mes en cuestión, junto con la línea descendente de ese Supervisor.

Un Distribuidor No Califica como Supervisor

Si el Distribuidor de la línea descendente que patrocinó se convierte en un Supervisor Completamente Calificado antes que usted, usted tendrá un año a partir de la fecha de calificación de su línea descendente para convertirse en Supervisor Completamente Calificado.

Si no se convierte en Supervisor Completamente Calificado en un año de después de la calificación del Supervisor de su línea descendente, usted perderá esa línea descendente de forma permanente y la recibirá su primer Supervisor de línea ascendente al final del primer año de recalificación de su Supervisor de línea descendente.

Ejemplo:



Recalificación del Supervisor

Una vez que obtenga la categoría de Supervisor y superior, usted deberá reclasificar para su categoría de Supervisor anualmente, entre el 1 de febrero y el 31 de enero (es decir, al calificar como Supervisor, tendrá al menos doce (12) meses durante los cuales para calificar como Supervisor) para mantener sus derechos y privilegios.

Los requisitos de recalificación se describen a continuación:

- Recalificación de Un Mes: Acumule 4,000 Puntos de Volumen en un Mes de Volumen (con un mínimo de 1,000 de esos 4,000 Puntos de Volumen No Comprometidos).
- Recalificación de Dos Meses: Acumule 4,000 Puntos de Volumen por dos meses consecutivos (con un mínimo de 1,000 de esos 4,000 Puntos de Volumen No Comprometidos en el mismo periodo bimestral).
- Recalificación de Doce Meses: Acumule 10,000 Puntos de Volumen Total No Comprometidos durante el periodo de Recalificación de 12 meses.

O,
Acumule 4,000 Puntos de Volumen Total No Comprometidos durante el periodo de Recalificación de 12 meses.

Cuando se recalifique acumulando 4,000 Puntos de Volumen No Comprometidos entre el 1 de febrero y el 31 de enero, usted mantendrá su categoría de Supervisor y el privilegio de compra con el 50%. No obstante, perderá su línea descendente que incluye un Supervisor y será transferida a su próximo Supervisor Completamente Calificado de su línea ascendente.

Usted se recalificará como Supervisor automáticamente cada año si los requisitos de volumen se cumplen durante el periodo de calificación. Como recordatorio, usted tiene la ventaja de recibir un 50% de descuento en sus pedidos de recalificación.

Además de recalificar para su categoría de Supervisor, usted deberá asegurar que su Cuota Anual por Servicios al Distribuidor esté vigente y al día. De no pagarse la Cuota Anual por Servicios al Distribuidor antes o en el transcurso de los 90 días después de la recalificación, se suspenderán sus privilegios en pedidos y las ganancias hasta se paguen la cuota.

Si usted no completa la Recalificación de Supervisor, perderá todos los derechos y privilegios de un Supervisor, incluso la pérdida de cualquier línea que incluya un Supervisor. En dicho caso, toda la línea descendente será transferida a su siguiente Supervisor Completamente Calificado de la línea ascendente.

Como Supervisor, si no se recalifica cada año antes del 31 de enero, se bajará su nivel a la categoría de Productor Calificado.

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 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, estos últimos se convertirán en el tercer nivel de su organización de Herbalife.

Al capacitar a sus Distribuidores y alentarlos a seguir su ejemplo, algunos de ellos podrían elegir establecer sus metas y calificar para el nivel de Supervisor. Como Supervisor con Supervisores Completamente Calificados o en Proceso de Calificación en sus primeros tres niveles, puede calificar para obtener Ingresos por Regalías del 1% al 5% del Volumen de su Organización.

INGRESOS POR REGALÍAS

Pago de los Ingresos por Regalías

El porcentaje de los Ingresos por Regalías se basa en su Volumen Total de cada mes; si sus Puntos de Volumen son menores a 500, entonces no obtendrá ningún Ingreso de Regalías. Si genera 2,500 Puntos de Volumen o más obtendrá como máximo un 5% sobre los primeros tres niveles descendentes activos. La siguiente escala de Ingresos por Regalías describe los requisitos de volumen que usted deberá cumplir como Supervisor cada mes para ganar Ingresos por Regalías.

Escala de Ingresos por Regalías	
Sus Puntos de Volumen Totales	% de Ganancia por Ingresos por Regalías
0-499	0%
500-999	1%
1,000-1,499	2%
1,500-1,999	3%
2,000-2,499	4%
Más de 2,500	5%

Las Regalías se pagan como se muestra a continuación:

En este ejemplo, al máximo de 5%, sus Regalías se calculan sobre 30,000 Puntos de Volumen de su Organización, lo que le otorga 1,500 puntos en Ingresos por Regalías. Los Puntos de Regalías se utilizan con fines de calificación. Tenga en cuenta que las ganancias se calculan sobre el valor de la Base de Ganancias de los productos en el país desde donde se compran los productos. En algunos países, estas ganancias por ingresos por regalías se convierten a su moneda local.

Ejemplo de Ingresos por Regalías		
USTED	2,500 Puntos de Volumen	Su ajuste total de ingresos por regalías = 1,500 Puntos por Regalías
Supervisor de primer nivel	10,000 Puntos de Volumen = 5%	= 500 Puntos por Regalías
Supervisor de segundo nivel	10,000 Puntos de Volumen = 5%	= 500 Puntos por Regalías
Supervisor de tercer nivel	10,000 Puntos de Volumen = 5%	= 500 Puntos por Regalías

Los Puntos por Regalías se calculan como se muestra a continuación:

- 1% al 5% **Puntos por Regalías** se logran sobre el Volumen Total de los Supervisores Calificados de primer-nivel patrocinado personalmente por usted.
- 1% al 5% **Puntos por Regalías** se logran sobre el Volumen Total de los Supervisores Calificados de segundo-nivel (por ejemplo, un Supervisor que en su momento haya sido patrocinado por un Supervisor patrocinado personalmente por usted).
- 1% al 5% **Puntos por Regalías** se logran sobre el Volumen Personal de los Supervisores de tercer-nivel patrocinado personalmente por usted (por ejemplo, un Supervisor que en su momento haya sido patrocinado por un Supervisor de segundo-nivel).

Requerimientos Adicionales

Como supervisor que cumple con los requisitos especificados para ganar Regalías, también debe cumplir con los requisitos aplicables para ganar y recibir tanto las Regalías como el Bono de producción. Si no cumple, no se le pagarán las Anulaciones de regalías ni la Bonificación de producción.

Ajustes de Ingresos por Regalías

Como un Supervisor, usted también tiene la oportunidad de ganar Ajustes de Ingresos por Regalías. Los Ajustes de Ingresos por Regalías son pagados a los Supervisores ascendentes que califican apropiadamente cuando cualquier Supervisor(es) descendente(s) que contribuye Ingresos por Regalías gana menos del máximo del 5% del pago. Este porcentaje de "ajuste" es la diferencia entre el máximo 5% de Ingresos por Regalías y el porcentaje actual ganado por el Supervisor descendente que contribuye Regalías.

Para ser elegible para Ajustes de Ingresos por Regalías, como Supervisor usted debe de estar al máximo 5% de nivel de ganancias, basado en la Escala Variable de Ingresos por Regalías. Usted no puede ganar más del 5% de Ingresos por Regalías en cualquier pedido.

Ejemplo de Ajustes de Ingresos por Regalías		
USTED	2,500 Puntos de Volumen totales = 5% Ingresos por Regalías	Gana 5% de Ingresos por Regalías en sus Supervisores de primer, segundo y tercer nivel Gana 4% de ajuste por Ingresos por Regalías - En el Supervisor de cuarto nivel
Supervisor de primer nivel	2,500 Puntos de Volumen Total = 5% Puntos por Regalías	Gana 5% de Ingresos por Regalías en Supervisores de segundo, tercero, y cuarto nivel.
Supervisor de segundo nivel	2,500 Puntos de Volumen Total = 5% Puntos por Regalías	Gana 5% de Ingresos por Regalías en Supervisores de tercer y cuarto nivel.
Supervisor de tercer nivel	500 Puntos de Volumen Total = 1% Ingresos por Regalías	Gana 1% de Ingresos por Regalías en Supervisores de cuarto nivel.
Supervisor de cuarto nivel	1,000 Puntos de Volumen Total = No hay Ingresos por Regalías	El Supervisor no tiene una línea descendente para ganar Ingresos por Regalías

Equipo Mundo

Calificar como miembro del Equipo Mundo es un paso importante en su negocio Herbalife. Usted ha demostrado su éxito al calificar para este prestigioso equipo. Equipo Mundo es su base de lanzamiento para moverse hacia la calificación del Equipo TAB.

Para Calificar:

- Acumule 10,000 Puntos de Volumen Total en un Mes de Volumen después de convertirse en Supervisor en Proceso de Calificación o Supervisor Completamente Calificado.
- O como Supervisor Completamente Calificado o Supervisor en Proceso de Calificación, acumule 2,500 Puntos de Volumen Total, en cada Mes de Volumen, durante cuatro meses consecutivos.
- O acumule 500 Puntos de Regalías en un Mes de Volumen.

Siempre y cuando haya logrado su calificación de Supervisor, y después de haber acumulado los volúmenes requeridos o Puntos de Regalías indicados anteriormente, se actualizará su categoría a Equipo Mundo el día primero del siguiente mes.

Usted Recibirá:

- Todos los beneficios de Supervisor.
- Un paquete de Equipo Mundo que contiene un certificado personalizado de Equipo Mundo

Además, usted será elegible para:

- Asistir a sesiones especiales de capacitación y planeación enfocadas a acelerar su progreso hacia el Equipo TAB.

Equipo TAB

Los Supervisores exitosos tienen la oportunidad de continuar hacia una escala más alta dentro del Plan de Mercadeo que es el Equipo TAB, (Top Achievers Business). Existen tres niveles dentro del Equipo TAB: Equipo de Expansión Global (GET), Equipo Millonario y Equipo del Presidente.

Lograr la categoría de Equipo TAB es un reconocimiento prestigioso dentro del Plan de Ventas y Mercadeo de Herbalife. Esta Categoría indica que el Supervisor ha desarrollado una fuerte y activa base de Supervisores descendentes y ha demostrado su disposición para tomar un papel de liderazgo. Cuando obtenga la categoría de Equipo TAB, usted será elegible para recibir beneficios adicionales y lograr la categoría de liderazgo. Al alcanzar cada nuevo nivel se le permitirá participar en entrenamientos avanzados, ganar bonos de producción generosos y calificar para reconocimientos excepcionales e incentivos.

Bono de Producción Equipo TAB

Como Equipo TAB, usted podrá recibir de un 2% a un 7% en Bonos de Producción sobre toda la actividad de su organización descendente de forma mensual. Es necesario enviar un formulario de reconocimiento de bonificación de producción del equipo TAB completo y también cumplir con los requisitos aplicables para ser elegible para los pagos de bonificación de producción. El Bono de Producción para el Equipo TAB es, en parte, un reconocimiento por su liderazgo e inquebrantable lealtad. (por favor revise la sección de 'Ejemplos de Formularios' en el Plan de Ventas y Mercadeo, y Normas de Negocio). Herbalife debe aceptar y aprobar el Formulario de Reconocimiento para que reciba los pagos; Herbalife le enviará el formulario a usted durante su periodo de calificación. (Consulte las calificaciones de equipos individuales para ver las calificaciones de Bonos de Producción específicos).

Bono Anual

Un pago en bono que representa hasta un porcentaje máximo de las ventas mundiales anuales de Herbalife será entregado entre los miembros elegibles del Equipo del Presidente de Herbalife, como reconocimiento de su desempeño sobresaliente en la promoción de ventas de los productos Herbalife. (Consulte las normas del "Bono de Reconocimiento Mark Hughes", que se distribuye a los miembros del Equipo de Presidente y que está disponible en MiHerbalife.com).

Vacaciones y Eventos de Entrenamiento

Los premios, reconocimiento y entrenamiento son de extrema importancia en Herbalife. Como Distribuidores de Herbalife, usted tiene la oportunidad de ser elegible para calificar para varios Eventos de Vacaciones y Formación (cuando se le ofrezcan). Las Vacaciones y los Eventos de Formación son divertidos e informativos y se llevan a cabo en ubicaciones interesantes en todo el mundo; esos eventos le enseñarán como cumplir con sus metas, aumentar su capacidad de ganancia y construir un negocio internacional. Obtendrá todo esto mientras disfruta de unas vacaciones divertidas y apasionantes.

TAB - Los siguientes niveles representan tanto el reconocimiento como los niveles de ganancias dentro del equipo TAB.

Equipo de Expansión Global (GET)

Para Calificar:

Acumular 1,000 Puntos por Regalías cada mes durante tres meses consecutivos; el primer día del mes siguiente se actualizará a Equipo de Expansión Global (GET).

Beneficios

- Todos los beneficios de Supervisor.
- Un Certificado y un pin de Reconocimiento del Equipo de Expansión Global
- Ser elegible para ganar inmediatamente hasta un 2% mensual en Bono de Producción del Equipo TAB en el volumen de su organización descendente. (Por favor, consulte las "Especificaciones de compensación del Bono de Producción para Equipo TAB" en el Plan de Ventas y Mercadeo, y Normas de Negocio). Una vez que califique, usted recibirá un comunicado en detalle que explica más ampliamente los requisitos mensuales para obtener su Bono de Producción de Equipo TAB.
- Elegible para calificar para promociones de eventos de formación de la Compañía.
- Elegible para participar en entrenamientos especiales avanzados.
- Elegible para participar en llamados especiales en conferencia.

Equipo Millonario

Para Calificar:

Acumule 4,000 Puntos de Regalías cada mes, durante tres meses consecutivos; el día primero del mes siguiente, usted será actualizado como miembro del Equipo Millonario.

Beneficios

- Todos los beneficios de Supervisor
- Un certificado y un pin del Equipo Millonario
- Después de un periodo de espera de 2 meses, usted será elegible para ganar hasta un 4% mensual en un Bono de Producción del Equipo TAB en el volumen de su organización descendente. (por favor, consulte las "Especificaciones de compensación del Bono de Producción para Equipo TAB" en el Plan de Ventas y Mercadeo, y Normas de Negocio). Una vez que califique, usted recibirá un comunicado en detalle que explica más ampliamente los requisitos mensuales para obtener su Bono de Producción de Equipo TAB.
- Elegible para calificar para promociones de eventos de formación de la Compañía.
- Ser elegible para participar en llamados especiales en conferencia.

Equipo del Presidente

Para Calificar:

- Equipo del Presidente: Acumule 10,000 Puntos de Regalías cada mes durante tres meses consecutivos.

Niveles de ganancia del Equipo del Presidente

- Presidente 20K: Acumule 20,000 Puntos de Regalías cada mes durante tres meses consecutivos. Después de un período de espera de tres meses, ganará un Bono de Producción del 2% al 6,5%.
- Presidente 30K: Acumule 30,000 Puntos de Regalías cada mes durante tres meses consecutivos. Después de un período de espera de tres meses, ganará un Bono de Producción del 2% al 6,75%.
- Presidente 50K: Acumule 50,000 Puntos de Regalías cada mes durante tres meses consecutivos. Después de un período de espera de tres meses, ganará un Bono de Producción del 2% al 7%.

El primer día del mes siguiente al momento en que completó su calificación, usted será actualizado al nivel correspondiente del Equipo del Presidente en base a su calificación.

Beneficios

- Todos los beneficios de Supervisor.
- Un prestigioso certificado y pin del Equipo del Presidente.
- Luego de un periodo de espera de tres meses, usted será elegible para ganar hasta un 7% mensual en un Bono de Producción del Equipo TAB en base a su nivel de calificación. (Por favor, consulte las "Especificaciones de compensación del Bono de Producción para Equipo TAB" en el Plan de Ventas y Mercadeo, y Normas de Negocio). Una vez que califique, usted recibirá un comunicado en detalle que explica más ampliamente los requisitos mensuales para obtener su Bono de Producción de Equipo TAB.
- Elegible para calificar para una vacación y evento de formación especial del Equipo del Presidente, e incluso promociones.
- Elegible para participar en llamados especiales en conferencia y formaciones avanzadas.

Políticas de Premios

Herbalife entrega premios de reconocimiento (estos incluyen, sin limitarse a) pines, placas, y alhajas en una manera oportuna para Distribuidores que han logrado tal reconocimiento.

En caso de que un premio no sea recibido, el Departamento de Premios y Reconocimiento debe ser contactado por escrito (a través de correo electrónico o al domicilio postal a continuación). La solicitud debe ser recibida por Herbalife a más tardar seis meses después de la fecha de calificación asociada con el Premio.

Política de Reemplazar y/o Reparación de Premios

Herbalife se esfuerza por ofrecer los premios de la más alta calidad disponible. En caso de que un premio recibido sea defectuoso o de otro modo dañado, usted podrá devolver el(los) artículo(s) para reemplazo gratuitamente dentro de seis (6) meses a partir de la fecha de calificación original asociada con el premio.

Después de este período de seis meses, usted podrá devolver el artículo(s) dañado para ser restaurado o reparado profesionalmente, lo cual será a su costo, pagado a través de un formulario de deducción de ingresos. Cualquier desviación de esta política será a la sola y absoluta discreción de Herbalife.

Las peticiones pueden ser sometidas por teléfono o por escrito a:

Servicios al Distribuidor

P.O. Box 80210

Los Angeles, CA 90080-0210,

o

gratuitamente al (866) 866-4744.

EQUIPO DEL PRESIDENTE Y NIVELES SUPERIORES

Premios y Reconocimiento al Equipo del Presidente y Niveles Superiores



Un Diamante

Equipo del Presidente Ejecutivo

Para calificar deberá tener a un miembro Completamente Calificado del Equipo del Presidente de primera línea, en cualquier línea descendente de su organización.



Dos Diamantes

Equipo del Presidente Ejecutivo Sénior

Para calificar deberá tener a dos miembros Completamente Calificados del Equipo del Presidente de primera línea, en dos líneas separadas de su organización descendente.



Tres Diamantes

Equipo del Presidente Ejecutivo Internacional

Para calificar deberá tener a tres miembros Completamente Calificados del Equipo del Presidente de primera línea, en tres líneas separadas de su organización descendente.



Cuatro Diamantes

Equipo del Presidente Jefe Ejecutivo

Para calificar deberá tener a cuatro miembros Completamente Calificados del Equipo del Presidente de primera línea, en cuatro líneas separadas de su organización descendente.



Cinco Diamantes

Club del Chairman

Para calificar deberá tener a cinco o más miembros Completamente Calificados del Equipo del Presidente de primera línea, en cinco o más líneas separadas de su organización descendente.



Diez Diamantes

Círculo del Fundador

Para calificar deberá tener a diez o más miembros Completamente Calificados del Equipo del Presidente de primera línea, en diez o más líneas separadas de su organización descendente.

Premios Presidenciales Máximos

Los Premios Presidenciales Máximos se basan en producción (Meses de volumen de enero a diciembre).



Reloj Baume & Mercier 250,000 Puntos de Ingresos por Regalías.



Anillo de Diamante en Marquesa 500,000 Puntos de Ingresos por Regalías



Reloj Piaget de Oro y Diamantes† 750,000 Puntos de Ingresos por Regalías



Reloj Piaget de Diamantes† 1,000,000 Puntos de Ingresos por Regalías

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

Calificaciones por Nivel de Equipo

La siguiente es una gráfica fácil de entender con los requisitos para cada nivel de equipo.

Espera y Períodos de Ganancia

Equipo	Alcanzar los Puntos de Regalías por mes durante 3 meses consecutivos	Período de espera	Período de ganancia
Equipo de Expansión Global (GET)	1,000	Ninguno	12 meses a partir de la fecha de calificación/recalificación completa
Equipo Millonario (MILL)	4,000	2 meses	12 meses después de concluir el período de espera
Equipo del Presidente (PRES)	10,000	3 meses	12 meses después de concluir el período de espera
Equipo del Presidente 20K (20K)	20,000	3 meses	12 meses después de concluir el período de espera
Equipo del Presidente 30K (30K)	30,000	3 meses	12 meses después de concluir el período de espera
Equipo del Presidente 50K (50K)	50,000	3 meses	12 meses después de concluir el período de espera

Requisitos para el porcentaje de Ganancias del Bono de Producción

Una vez que se haya calificado y/o recalificado para un nivel de porcentaje de ganancias particular del Equipo TAB, deberá conseguir lo siguiente en cada uno de los meses de ganancias para recibir un Bono de Producción del Equipo TAB ("BP" en la siguiente tabla) durante su período de ganancias:

Ganancia máxima Nivel de %	Puntos de Volumen Total Requeridos	Puntos de Regalías requeridos para el 2% máx. BP	Puntos de Regalías requeridos para el 4% máx. BP	Puntos de Regalías requeridos para el 6% máx. BP	Puntos de Regalías requeridos para el 6.5% máx. BP	Puntos de Regalías requeridos para el 6.75% máx. BP	Puntos de Regalías requeridos para el 7% máx. BP
2%	3,500	1,000					
4%	3,000	1,000	4,000				
6%	2,500	1,000	4,000	10,000			
6.5%	2,500	1,000	4,000	10,000	20,000		
6.75%	2,500	1,000	4,000	10,000	20,000	30,000	
7%	2,500	1,000	4,000	10,000	20,000	30,000	50,000

ESPECIFICACIONES DE COMPENSACIÓN PARA EL BONO DE PRODUCCIÓN EQUIPO TAB

Para ayudarle a entender mejor la compensación del Bono de Producción del Equipo TAB [Bono de Producción], hemos conformado las siguientes especificaciones.

- Cuando un Equipo TAB de su línea descendente obtiene un Bono de Producción a un porcentaje más bajo que el de usted, usted recibirá la diferencia en % de la línea descendente de este. Por ejemplo, si usted obtiene un Bono de Producción al nivel del 6% y su Equipo TAB descendente recibe un Bono de Producción al nivel del 2%, usted obtendrá el 6% sobre ese Equipo TAB y el 4% restante del Bono de Producción sobre la organización descendente de este hasta el siguiente miembro descendente merecedor del Bono de Producción. Sus ganancias de Bono de Producción por debajo de aquellos que sean elegibles para el mismo bono dependerán del % de ganancia de cada merecedor del Bono de Producción.
- Cuando un Equipo TAB descendente obtiene un Bono de Producción de Equipo TAB al mismo nivel de % que usted, usted ganará sobre ese Equipo TAB, pero no será elegible para recibir un Bono de Producción sobre la organización y línea descendente de ese mismo integrante. Esto se denomina un "Límite".
- Cuando un Equipo TAB descendente obtiene un Bono de Producción a un nivel más alto que el de usted, usted no será elegible para obtener un Bono de Producción sobre esa línea descendente y su organización. Esto se denomina un "Bloqueo".
- Recuerde, para ser elegible para recibir el Bono de Producción, su Formulario completo de Reconocimiento de Bono de Producción del Equipo TAB deber haber sido aceptado y aprobado por Herbalife y se tiene que haber cumplido con todos los otros términos y condiciones.

Ejemplos del Período de Elegibilidad para el Bono de Producción

Período de Calificación			Equipo de Expansión Global (GET)														
ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sept	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun
1,000 Puntos de Regalías	1,000 Puntos de Regalías	1,000 Puntos de Regalías	Elegible para obtener el 2% de BP de abril a marzo														
Período de Recalificación de abril a marzo																	

Período de Calificación			Equipo Millonario														
ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sept	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun
4,000 Puntos de Regalías	4,000 Puntos de Regalías	4,000 Puntos de Regalías	Período de espera		Elegible para obtener el 4% de BP de junio a mayo												
Período de Recalificación de abril a marzo																	

Período de Calificación			Equipo del Presidente														
ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sept	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun
10k, 20k, 30k, 50k Puntos de Regalías x 3 meses		Período de espera			Elegible para obtener el 6% de BP de julio a junio												
Período de Recalificación de abril a marzo																	

Recalificación para el Bono de Producción

Para seguir obteniendo su Bono de Producción, usted necesita recalificar al nivel de su equipo o uno superior. A continuación, le indicamos cómo hacerlo:

Recalificación

Para continuar dentro de su nivel de ganancias, simplemente acumule tres meses consecutivos de los requisitos de Puntos de Regalías (igual que lo hizo durante su calificación original) cada año, durante su período de recalificación.

Tenga en cuenta que: Cuando usted califica para cualquier categoría de equipo, usted mantendrá la categoría independientemente del % de nivel de su Bono de Producción (a menos que usted logre un nivel de Equipo TAB superior o sea dado de baja como Supervisor).

Si usted no recalifica para obtener un Bono de Producción en cualquier nivel de % durante su último período de recalificación y después califica al mismo nivel nuevamente, usted deberá ajustarse al período de espera antes de comenzar a percibir ganancias a ese nivel.

Período de Recalificación

Para darle tiempo suficiente para recalificar y seguir obteniendo su Bono de Producción, usted cuenta con un período de 12 meses a partir de la fecha de su última calificación o recalificación de equipo.

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 le paga a los Supervisores el 5% completo por cada uno de tres niveles de Supervisor descendentes activos. Los Ajustes de Regalías se pagan a los Supervisor(es) ascendentes correspondientes cuando un Supervisor descendente gana menos de la compensación máxima del 5% de los Ingresos de Regalías por nivel. En dichos casos, la diferencia entre el 5% y el porcentaje de ganancias del Supervisor (1% a 4%) da como resultado el Ajuste de Regalías.

Asociado Preferente (AP): Compra productos Herbalife para su consumo a un descuento; no puede vender o reclutar. Cualquiera que se inscribe o se convierta el 1º de enero 2017 o después se consideraran Asociados Preferentes.

Asociado Preferente con Privilegios (APP): Asociados existentes que se convierten entre el 1º de octubre y el 8 de enero 2017, que sólo desean consumir los productos Herbalife a un descuento y no están interesados en la oportunidad de negocio. Ellos no pueden vender productos o reclutar a otros.

Bloqueo: Como ganador de Bono de Producción, cuando existe un ganador de Bono de Producción por debajo de usted que gane un porcentaje de Bono de Producción más alto, usted será "bloqueado" y no recibirá ganancias de ese ganador de Bono de Producción ni de su organización de línea descendente.

Bono de Producción: Un bono del 2% al 7% ganado sobre toda la actividad de su organización descendente pagado a los Equipos TAB elegibles.

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

Comisión (Ganancias al Mayoreo) La diferencia entre el precio descontado que paga el Patrocinador y el precio que pagan sus líneas descendentes. También se conoce como Ganancia al Mayoreo.

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

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

Distribuidor (DS): Usa los productos Herbalife para su consumo y está interesado/a en la oportunidad de negocio para ganar ingresos del plan de compensación. Los Distribuidores construyen su negocio con la venta de productos y por reclutar y trabajar con sus clientes, Asociados Preferentes y Distribuidores.

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

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

Ganancias al Mayoreo: La diferencia entre el precio descontado que paga el Patrocinador y el precio que pagan sus líneas 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 al menudeo.

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

Límite: Como ganador de un Bono de Producción, cuando existe una línea descendente que gana un porcentaje igual de ganancia de Bono de Producción, usted podrá ganar su porcentaje elegible de Bono de Producción de la actividad de ventas hasta e incluyendo a ese Distribuidor, pero no ganará un Bono de Producción de la línea por debajo de esa persona.

Cuando existe una línea descendente que gana un porcentaje menor de ganancia de Bono de Producción, usted podrá ganar su porcentaje elegible de Bono de Producción de la actividad de ventas hasta e incluyendo a ese Distribuidor, y además ganará la diferencia de porcentaje en su línea descendente.

Línea Descendente: Cualquier Distribuidor que usted patrocine, así como cualquier persona patrocinada por sus Distribuidores, forman parte de 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 cumple con los requisitos para una calificación específica.

Organización Ascendente: Su Patrocinador y el Patrocinador de él y el Patrocinador de él, etcétera.

Organización Personal del Supervisor: Incluye a todos los Distribuidores descendentes del Supervisor, que están a nivel de Distribuidor.

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

Productor Calificado: Un Distribuidor que acumula 2,500 Puntos de Volumen Adquiridos Personalmente en 1 a 6 meses y tiene derecho de comprar con un 42% de descuento y de ganar comisiones divididas.

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.

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

Supervisor en Proceso de Calificación: Un Distribuidor que ha obtenido los Puntos de Volumen requeridos para la calificación a Supervisor dentro del mes de su calificación. Siempre y cuando se cumplan todos los requisitos, la persona será reconocida como un Supervisor Completamente Calificado el primer día del mes siguiente. Un Supervisor en Proceso de Calificación tiene derecho a adquirir productos de Herbalife a un Descuento Temporal del 50%.

Valor de la Base de Ganancias: El valor asignado a un producto, en moneda local, sobre el cual son calculados los descuentos y ganancias.

Volumen Adquirido Personalmente: El volumen de pedidos adquirido directamente de Herbalife, usando su Número de Identificación Herbalife.

Volumen Comprometido: El Volumen que utiliza su Línea Descendente para fines de calificación de Supervisores.

Volumen de Equiparación: El Volumen Total que un Supervisor Patrocinador deberá mantener en un mismo 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 del 50% por Supervisores en Proceso de Calificación, en la organización personal de un Supervisor.

Volumen de Línea Descendente: El Volumen que se recibe por pedidos realizados directamente a Herbalife por parte de los miembros descendentes que no son Supervisores.

Volumen No Comprometido: El Volumen que no utiliza su Línea Descendente para fines de calificación de Supervisores.

Volumen Organizacional: El Volumen acumulado sobre el que un Supervisor gana Ingresos por Regalías.

Volumen Personal: El volumen de pedidos adquirido por usted como Supervisor Completamente Calificado y por cualquier persona en su organización descendente, sin incluir cualquier pedido con el 50% de descuento realizado por Supervisores Calificados o en Proceso de Calificación.

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

Supervisor en Proceso de Calificación: Un Distribuidor que ha obtenido los Puntos de Volumen requeridos para la calificación a Supervisor dentro del mes de su calificación. Siempre y cuando se cumplan todos los requisitos, la persona será reconocida como un Supervisor Completamente Calificado el primer día del mes siguiente. Un Supervisor en Proceso de Calificación tiene derecho a adquirir productos de Herbalife a un Descuento Temporal del 50%.

Valor de la Base de Ganancias: El valor asignado a un producto, en moneda local, sobre el cual son calculados los descuentos y ganancias.

Volumen Adquirido Personalmente: El volumen de pedidos adquirido directamente de Herbalife, usando su Número de Identificación Herbalife.

Volumen Comprometido: El Volumen que utiliza su Línea Descendente para fines de calificación de Supervisores.

Volumen de Equiparación: El Volumen Total que un Supervisor Patrocinador deberá mantener en un mismo 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 del 50% por Supervisores en Proceso de Calificación, en la organización personal de un Supervisor.

Volumen de Línea Descendente: El Volumen que se recibe por pedidos realizados directamente a Herbalife por parte de los miembros descendentes que no son Supervisores.

Volumen No Comprometido: El Volumen que no utiliza su Línea Descendente para fines de calificación de Supervisores.

Volumen Organizacional: El Volumen acumulado sobre el que un Supervisor gana Ingresos por Regalías.

Volumen Personal: El volumen de pedidos adquirido por usted como Supervisor Completamente Calificado y por cualquier persona en su organización descendente, sin incluir cualquier pedido con el 50% de descuento realizado por Supervisores Calificados o en Proceso de Calificación.

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

Introducción

Las siguientes páginas contienen ejemplos de formularios, los cuales pueden ser necesarios y obligatorios para comunicarse con Herbalife mientras dirige su negocio. Estos formularios se han incluido para ayudarle a familiarizarse con ellos y para ayudarle a la hora de completarlos. Por favor, revíselos periódicamente y familiarizase con su uso.

Se pueden descargar e imprimir formularios en línea en MyHerbalife.com haciendo clic en "Documentos" en el área de "Mi Oficina" en la página de inicio. Luego, en "Documentos en línea", haga clic en "Ver todos los documentos", seleccione "EE.UU." del menú de opciones y haga clic en "Ir".

Contenido

- Acuerdo y Solicitud de Autorización del Sistema de Pago Automatizado (APS)
- Formulario de Cambio de Domicilio
- Formulario de Solicitud de Reembolso
- Recompra de Inventario
- Formulario de Recompra de Inventario
- Producto que Deseo Devolver
- Literatura/Artículos Promocionales que Deseo Devolver
- Aviso del Operador de Club de Nutrición
- Aviso de Prácticas Sanitarias y de Higiene



FORMULARIO DE CAMBIO DE DOMICILIO

Herbalife International of America, Inc.
950 West 190th Street
Torrance, CA 90502-1001
P.O. Box 80210
Los Angeles, CA 90080-0210

Herbalife
Teléfono: (866) 866-4744
Correo Electrónico: usarecadmin@herbalife.com
Usuarios TTY: (800) 503-6108

Si desea pedir un cambio de domicilio siga este procedimiento:

- Complete este formulario
- Envíe por correo o correo electrónico utilizando la información arriba anotada a la atención de: HERBALIFE
- También puede presentar su información de cambio de domicilio directamente en línea en MyHerbalife.com (si el cambio es dentro del mismo país).
- Si esta solicitud es para mudarse a otro país, póngase en contacto con Herbalife para obtener asistencia.

Todos los cambios serán efectivos inmediatamente cuando Herbalife termine de procesar este formulario.

INFORMACIÓN PERSONAL

Apellido _____ Nombre _____ Segundo Nombre _____

_____ No. de Identificación Herbalife

_____ Correo Electrónico Anterior

_____ Nuevo Correo Electrónico

DOMICILIO ANTERIOR

DOMICILIO NUEVO

_____ Pais de Domicilio

_____ Pais de Domicilio

_____ Calle

_____ Calle

_____ Ciudad _____ Estado _____ Código Postal _____

_____ Ciudad _____ Estado _____ Código Postal _____

_____ Código de País _____ Cód. De Área/Ciudad _____ No. de Teléfono (día) _____

_____ Código de País _____ Cód. De Área/Ciudad _____ No. de Teléfono (día) _____

_____ Cód. de Área/Ciudad _____ No. de Teléfono (noche) _____

_____ Cód. de Área/Ciudad _____ No. de Teléfono (noche) _____

_____ Cód. de Área/Ciudad _____ No. de Fax _____

_____ Cód. de Área/Ciudad _____ No. de Fax _____

IMPORTANTE: Si el nuevo domicilio proporcionado arriba es un apartado postal, usted debe completar la información a continuación y proporcionar un Domicilio Residencial (no debe ser un apartado postal).

NUEVA DIRRECCIÓN DE DOMICILIO

_____ País de Domicilio

_____ Calle

_____ Ciudad _____ Estado _____ Código Postal _____

_____ Código de País _____ Cód. De Área/Ciudad _____ No. de Teléfono (día) _____

_____ Cód. de Área/Ciudad _____ No. de Teléfono (noche) _____

_____ Cód. de Área/Ciudad _____ No. de Fax _____

La información personal incluida en este formulario será utilizada por Herbalife para procesar su solicitud, cumplir con todos los requisitos legales y contractuales, y para otros propósitos de negocio como se describe en nuestra política de privacidad, ubicada en <https://www.herbalife.com/es/politica-de-privacidad>. Herbalife o sus terceros autorizados podrán contactarlo directamente para estos fines. Comuníquese con nosotros al 866-866-4744 o Privacy@herbalife.com para más información. **RESIDENTES DE CALIFORNIA:** por favor consulten nuestro Aviso de Privacidad Suplementario para Residentes de California (<https://www.herbalife.com/es/politica-de-privacidad#CaliforniaSupplement>). Una copia impresa está disponible a solicitud.

Firma: _____ Fecha: _____



FORMULARIO DE SOLICITUD DE REMBOLSO

DEPARTAMENTO DE RECOMPRAS Y REEMBOLSOS
950 WEST 190TH STREET
TORRANCE, CA 90502
(855) 757 - 4747
DS_CSSupport@Herbalife.com

Distribuidor Independiente de Herbalife

El presente formulario debe llenarse en su totalidad y firmarse dentro de los 30 días posteriores al reembolso de su cliente. El formulario debe firmarse y enviarse al Departament de Recompras y Reembolsos, junto con una copia de la Nota de Recibo de Compra de Herbalife, Comprobante de Reembolso y etiquetas del producto. **Nota: Todos los elementos mencionados anteriormente son necesarios para procesar esta solicitud.**

Número de identificación de Herbalife		
Nombre del Distribuidor		
Domicilio del Distribuidor		
Ciudad	Estado	Código Postal
Teléfono		

Indique el domicilio para su reembolso.

Mismo domicilio del Distribuidor

Nombre del Distribuidor

Domicilio del Distribuidor

Ciudad Estado Código Postal

Certifico que el día ____ / ____ / ____ reembolsé al cliente (que se menciona a continuación) la cantidad de \$ _____, o que, a petición suya, le otorgué a mi cliente crédito por el mismo monto para adquirir otro(s) producto(s) Herbalife. (Consulte la Garantía de Satisfacción de Herbalife en el Plan de Ventas y Mercadeo, y Normas de Negocio para conocer detalles de los requisitos). Entiendo que mi volumen documentado para el mes actual se verá afectado.

Firma del Distribuidor: _____ **Fecha:** ____ / ____ / ____

Cliente Herbalife

Nombre
Domicilio
Ciudad
Teléfono
Correo Electrónico

Explique las razones por las que no está satisfecho con el producto:

Seleccione uno de los siguientes: Reembolso (cheque, paypal, depósito directo) Reembolso en efectivo
Otro: _____

La información personal incluida en este formulario será utilizada por Herbalife para procesar su solicitud, cumplir con todos los requisitos legales y contractuales, y para otros propósitos de negocio como se describe en nuestra política de privacidad, ubicada en <https://www.herbalife.com/es/politica-de-privacidad>. Herbalife o sus terceros autorizados podrán contactarlo directamente para estos fines. Comuníquese con nosotros al 866-866-4744 o Privacy@herbalife.com para más información. **RESIDENTES DE CALIFORNIA:** por favor consulten nuestro Aviso de Privacidad Suplementario para Residentes de California (<https://www.herbalife.com/es/politica-de-privacidad#CaliforniaSupplement>). Una copia impresa está disponible a solicitud.

Para Uso Exclusivo de Herbalife

Dentro de los 30 días después de que el Distribuidor entrega el reembolso al cliente, Recompras y Reembolsos
a: Recibió una copia del Recibo de Herbalife
 Recibió una copia del comprobante de reembolso (extracto bancario, transacción paypal, cheque cancelado)
 Etiquetas del producto

La oportunidad de ser Distribuidor Independiente de Herbalife es totalmente voluntaria. Si un Distribuidor renuncia por cualquier motivo, el Distribuidor tiene derecho a un reembolso completo del costo del IBP (si la renuncia está dentro de los primeros 12 meses de convertirse en Distribuidor) y cualquier producto cerrado, entradas para eventos corporativos de EUA y Puerto Rico sin usar, incluyendo literatura y artículos promocionales de Herbalife que hayan sido comprados en los últimos 12 meses y regresado a Herbalife. El monto del reembolso incluye el costo de los artículos, impuestos y costos de manejo y envío de la entrega original, así como la devolución a Herbalife. Herbalife también se encargará de coordinar la devolución de los artículos a Herbalife.

Herbalife descontará la cantidad de Regalías, Comisiones, Bonos de Producción y cualquier otro ingreso o beneficio pagado por los productos devueltos de los Distribuidores Independientes correspondientes y ajustará las calificaciones como sea necesario.

El período de renuncia de 12 meses puede extenderse para los Distribuidores que viven en ciertos estados o territorios de EUA

Cómo Iniciar una Recompra de Inventario

Un Distribuidor podrá tener el derecho a que Herbalife recompre inventario que estén en condiciones de reventa, bajo ciertos términos y condiciones.

Para iniciar una recompra de inventario, el primer paso es completar los formularios requeridos, luego enviarlos por correo, o por correo electrónico. También puede iniciar su solicitud en línea en miherbalife.com bajo la opción Tienda > Materiales > Reembolsos e Intercambios.

- Formulario de solicitud de Recompra de Inventario
- Formulario de devolución de producto

Dirección de Envío:

Herbalife International o América, Inc.
Atención: Departamento de Reembolsos y Recompas
950 W. 190th St.
Torrance, CA 90502-1001

Correo Electrónico:

DS_CSSupport@Herbalife.com

Los formularios deberán acompañarse o ir precedidos de una carta de renuncia firmada, o en vez de la carta de renuncia, el Formulario de Solicitud de Recompra de Inventario completado y firmado será aceptado por Herbalife carta de renuncia.

Autorización de Devolución de Producto

- Si cumple con los requisitos especificados en el Formulario de solicitud de Recompra de Inventario y envió sus formularios a Herbalife a través de cualquiera de los métodos mencionados anteriormente, comuníquese con el Departamento de Recompra de Herbalife al (855) 757-4747 para coordinar la devolución de su inventario.
- Tenga en cuenta que se deben cumplir todos los términos y condiciones, y para evitar retrasos de manejo, en cada lado de su paquete debe reflejar las letras "BB" seguidas de su Número de Identificación Herbalife en letra grande (es decir, BB1000000000).
- Una vez que Herbalife haya procesado la devolución, se emitirá su reembolso.
- Herbalife no asumirá responsabilidad por los artículos enviados que estén fuera de las guías proporcionadas.

Si tiene preguntas sobre el proceso, comuníquese con el Departamento de Recompra de Herbalife al (855) 757-4747.



HERBALIFE INTERNATIONAL OF AMERICA, INC
Departamento de Reembolsos y Recompras
950 W. 190th Street Torrance, CA 90502-1001
T: 855-757-4747
Correo Electrónico: DS_CSSupport@Herbalife.com

Formulario de Recompra de Inventario

(Este formulario es requerido)

Este formulario debe ser firmado, contener la fecha y ser devuelto a Herbalife para iniciar su solicitud.

- Por el presente, renuncio permanente como Distribuidor Independiente de Herbalife.
- Entiendo que solamente los productos y materiales de venta sin abrir los cuales se le compraron a Herbalife en los últimos 12 meses* incluyendo entradas para eventos corporativos de EUA sin usar son elegibles para su reventa a Herbalife.
- Entiendo que se me reembolsará el costo total original que pagué por los artículos más cualquier gasto de envío y manejos pagados en el pedido original, basado en los productos regresados. Herbalife hará arreglos y pagará los costos de envío para la devolución del producto a Herbalife.
- Entiendo que se me reembolsará a través del mismo método de pago que utilicé cuando compré los artículos. Si no pague con tarjeta de crédito, el reembolso será mediante cheque o por transferencia bancaria.
- Entiendo que Herbalife no asumirá responsabilidad por los artículos devueltos que no son elegibles para un reembolso de conformidad con la política de Herbalife.
- He incluido el comprobante de compra de toda mercancía (copias de estado de cuenta de tarjetas de crédito, giros postales o cheques cancelados) que no haya comprado directamente de Herbalife.
- Entiendo que, si renuncio permanentemente dentro de los 12 meses después de la fecha en que Herbalife aceptó mi Solicitud de Distribución y Acuerdo de Herbalife, tengo derecho a un reembolso completo del costo de mi Paquete Internacional de Negocio (IBP), esté o no en condiciones de reventa.

Con mi firma, reconozco y acepto lo anterior.

(Nombre – con letra de molde)

(Número de Identificación de Herbalife)

(Firma)

(Fecha)

Comuníquese con el Departamento de Reembolsos y Recompra de Herbalife al 855-757-4747 para organizar la devolución de su inventario.

*El período de renuncia de 12 meses puede extenderse para los Distribuidores que viven en ciertos estados o territorios de EUA.

La información personal ingresada en este formulario será utilizada por Herbalife para procesar su solicitud, para cumplir con todos los requisitos legales y contractuales, y para otros fines comerciales como se describe en nuestra política de privacidad, ubicada en <https://www.herbalife.com/es/footer-pages/politica-de-privacidad> Herbalife o sus terceros autorizados pueden contactarlo directamente para estos fines. Contáctenos al 866-866-4744 o Privacy@herbalife.com para obtener más información. RESIDENTES DE CALIFORNIA: consulte nuestro Aviso de privacidad complementario para residentes de California (<https://www.herbalife.com/es/footer-pages/politica-de-privacidad/#CaliforniaSuplement>). Una copia en papel está disponible bajo petición.

Aviso del Operador de Club de Nutrition

El Distribuidor Independiente de Herbalife _____ (“Operador”) es el encargado de este Club de Nutrición. El domicilio del Operador es _____, y su teléfono es _____. El Operador, no Herbalife, es el único responsable de las actividades relacionadas con este Club de Nutrición.

Los Clubes de Nutrición son accesibles solamente por invitación y no están abiertos al público en general. Los Clubes de Nutrición reúnen a personas con un mismo objetivo de buena nutrición y llevar un estilo de vida activo y saludable.

Muchos clientes del Club han perdido peso usando los productos Herbalife®. Sin embargo, reducir el consumo de calorías, llevar una dieta equilibrada con alimentos saludables, y practicar alguna actividad física de manera regular son pasos clave en cualquier programa de pérdida de peso y una vida saludable. La experiencia de cada cliente de Herbalife es única, pero las personas que usan la Fórmula 1 de Herbalife dos veces al día como parte de un estilo de vida saludable generalmente pueden esperar perder alrededor de media a una libra a la semana.

Además, los productos Herbalife® que se distribuyen en Clubes de Nutrición no se crearon para prevenir, tratar o curar ninguna enfermedad o padecimiento médico.

En ocasiones podrá escuchar al Operador del Club de Nutrición u otros Distribuidores hablar de su éxito como Distribuidores Independientes de Herbalife. El ingreso mostrado pertenece exclusivamente a la persona y no es promedio. Estos logros requieren de habilidad y trabajo consistente. Para conocer los ingresos promedio, consulte la Declaración de Compensación Bruta Promedio en Herbalife.com.

Aviso de Prácticas Sanitarias y de Higiene

Si bien los Clubes de Nutrición no son establecimientos de venta al menudeo, cafés, restaurantes, o establecimientos de comida para llevar, Herbalife solicita a los operadores de Clubes de Nutrición que lleven a cabo buenas prácticas de higiene y mantengan limpio el Club. Los operadores de Clubes son responsables de familiarizarse con todos los requisitos de seguridad alimenticia aplicables bajo la ley local.

A continuación se presentan los principios básicos de buena higiene y limpieza que se deben respetar en todo momento.

- Mantenga su Club limpio en todo momento, en especial el área de la cocina.
- Limpie y desinfecte el equipo de cocina antes y después de cada uso, incluyendo licuadoras y tablas para cortar.
- Lávese con frecuencia las manos y antebrazos con jabón y agua tibia.
- Use agua purificada o embotellada para preparar las bebidas que se sirven en el Club.
- Inspeccione los ingredientes tales como frutas y verduras para frescura y calidad al recibirlas y antes de usarlas. Lave frutas y verduras antes de usarlas.
- Almacene frutas, verduras, leche y otros perecederos en refrigeradores o hieleras, en contenedores individuales.
- Compre hielo en bolsas pequeñas para uso inmediato; en caso de tener un dispensador mecánico, vacíe el hielo que no se usó y limpie el equipo.
- Use vasos desechables para servir las bebidas.
- Use mezcladores, cucharas y otros utensilios desechables.
- Limpie derrames de inmediato y vacíe los botes de basura con frecuencia.
- Mantenga el equipo de limpieza y las soluciones/sustancias lejos de las áreas de preparación de alimentos y limpieza de utensilios.

Los códigos de salud y leyes de seguridad alimenticia requieren más que estos simples pasos. Algunos requieren accesorios y equipos especiales. En algunos se especifican los métodos y temperaturas para limpiar el equipo de cocina; en otros se requiere completar un curso de manejo de alimentos antes de poder prepararlos para su consumo. Consulte a su departamento local de salud y seguridad para conocer otros requisitos.

TABLA DE CONTENIDO

Cómo iniciar

[Capacitación requerida para nuevos Distribuidores](#)

[Los Distribuidores son empresarios independientes](#)

[Sin Deuda de Compras Forzosas](#)

Venta de productos

[Ubicaciones no permitidas](#)

[Envío de recibos](#)

[Reembolsos de Clientes](#)

[Ventas forzadas](#)

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

[Modificaciones a productos, etiquetas y materiales](#)

Publicidad

[Afirmaciones](#)

[Ventas en línea](#)

[Publicidad de precios y Asociados Preferentes](#)

[Propiedad intelectual de Herbalife](#)

[Transmisiones no permitidas](#)

Fundamentos del Plan de Ventas y Mercadeo

[Se permite una Distribución por persona](#)

[Pedidos](#)

[Manipulación del Plan de Ventas y Mercadeo](#)

[Responsabilidad por la conducta de otras personas que ayudan con la Distribución](#)

[Período de inactividad](#)

Patrocinio y liderazgo

[Reconocimiento del Equipo TAB](#)

[Capacitación](#)

[Sin Interferir](#)

[Asociación con Herbalife](#)

[Proselitismo de otras oportunidades](#)

[Prospectos](#)

[Venta de herramientas de negocio sin fines lucrativos](#)

Clubes de Nutrición y oficinas

[Compra o arrendamiento de locales comerciales](#)

[Clubes múltiples](#)

[Los Distribuidores no pueden cobrar por dar asesoramiento sobre Clubes de Nutrición](#)

[Operador responsable del Club](#)

[Compartir instalaciones del Club](#)

[Preparación de productos](#)

[Entrega](#)

[Se prohíbe la venta de Clubes con fines lucrativos](#)

[Nombre y señalización para Clubes Comerciales](#)

[Exterior de Clubes Comerciales](#)

[Club Satélite interior](#)

[Club Satélite exterior \(al aire libre\)](#)

[Publicidad de un Club Satélite exterior \(al aire libre\)](#)

Negocios internacionales

[Actividades en países o territorios no abiertos](#)

[No exportar productos](#)

[Actividades en China](#)

[Países, regiones y personas no permitidos](#)

Conducta en general

[Cumplimiento de las leyes y Normas aplicables](#)

[Documentación y comunicaciones veraces con Herbalife](#)

[Mantenimiento de la reputación e imagen de Herbalife](#)

[Conducta relacionada con el acoso, la discriminación, y la conducta inapropiada](#)

[Comportamiento anticompetitivo](#)

[Promociones de juegos](#)

Administrativo

Elegibilidad a la Distribución

[Edad mínima de la Distribución](#)

[Normas especiales para Solicitantes de 14 a 17 años \(Residentes de Puerto Rico: edad 14 a 20\)](#)

[Reconocimiento del cónyuge o pareja](#)

Transferencia de la Distribución

[Cesión, venta o transferencia de la Distribución](#)

[Solo puede ser vendida, cedida o transferida a personas que no son Distribuidores de Herbalife](#)

[Niveles y beneficios](#)

[Responsabilidad después de la transferencia](#)

Separación, divorcio, y disolución de la relación de pareja

[Generación de una nueva Distribución](#)

[Solicitud para modificar la Distribución original](#)

[Inscripción con un Patrocinador distinto o participación bajo otra Distribución](#)

[Divorcio y disolución de una relación de pareja y el Plan de Ventas y Mercadeo de Herbalife](#)

Herencia

Renuncia

Ventas al consumidor

Pagos y ajustes

Mantenimiento de las líneas de patrocinio

[Corrección de patrocinio](#)

[Solicitud de cambio de patrocinio](#)

Procedimientos de control

[Procedimiento de quejas](#)

[Investigación](#)

[Sanciones](#)

[Solicitud de reconsideración \(no relacionada con terminaciones\)](#)

[Terminación de una Distribución](#)

[Apelar una terminación](#)

Otras cláusulas legales

[Daños](#)

[Renuncia y retraso](#)

[Divisibilidad](#)

[Elección de ley aplicable](#)

[Indemnización](#)

[Acuerdos entre Distribuidores](#)

Acuerdo de arbitraje

[Generalidades](#)

[Renuncia a acción de grupo y a juicio ante jurado](#)

[Alcance](#)

[Normas aplicables](#)

[Inicio del proceso de arbitraje](#)

[Costos de arbitraje](#)

[Procedimiento de arbitraje](#)

[Laudo arbitral](#)

[Modificaciones](#)

Privacidad y protección de la información

Definiciones

Capacitación requerida para nuevos Distribuidores

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

Los Distribuidores son empresarios independientes

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.

Sin Deuda de Compras Forzosas

Se prohíbe fomentar el endeudamiento o exigir cualquier compra que no sea el Paquete de Negocio Internacional (IBP, por sus siglas en inglés).

Ubicaciones no permitidas

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.

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

Envío de recibos

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
-

Reembolsos de Clientes

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.

Ventas forzadas

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

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

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.

Modificaciones a productos, etiquetas y materiales

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.

Afirmaciones

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

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

Ventas en línea

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

Publicidad de precios y Asociados Preferentes

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

Propiedad intelectual de Herbalife

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

- se 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.

Transmisiones no permitidas

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

Se permite una Distribución por persona

Las personas solo pueden trabajar en una Distribución Herbalife, excepto según lo permitido en nuestra política de Herencia. Un Distribuidor no puede ser también 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.

Pedidos

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.

Manipulación del Plan de Ventas y Mercadeo

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

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

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

Período de inactividad

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 antiguos Asociados Preferentes deben completar un periodo de espera de 180 días.

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

Reconocimiento del equipo TAB

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.

Capacitación

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

Sin Interferir

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

Asociación con Herbalife

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

Proselitismo de otras oportunidades

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.

Prospectos

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

Venta de herramientas de negocio sin fines lucrativos

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.

Compra o arrendamiento de locales comerciales

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, y
- registrar su ubicación con Herbalife

Clubes múltiples

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

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

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

Operador responsable del Club

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

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

Compartir instalaciones del Club

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

Preparación de productos

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.

Entrega

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*)

Se prohíbe la venta de Clubes con fines lucrativos

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.

Nombre y señalización para Clubes Comerciales

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.

Exterior de Clubes Comerciales

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”

Club Satélite interior

Los Operadores de Club podrán organizar actividades para los empleados de un establecimiento comercial 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
-

Club Satélite exterior (al aire libre)

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

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

Publicidad de un Club Satélite exterior (al aire libre)

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

Actividades en países o territorios no abiertos

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

No exportar productos

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

Actividades en China

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

Países, regiones y personas no permitidos

Los Distribuidores no pueden ser residentes 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.

Cumplimiento de las leyes y Normas aplicables

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.

Documentación y comunicaciones veraces con Herbalife

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.

Mantenimiento de la reputación e imagen de Herbalife

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

Conducta relacionada con el acoso, discriminación y la conducta inapropiada

Herbalife prohíbe el acoso, discriminación y la conducta inapropiada.

Comportamiento anticompetitivo

Los Distribuidores son dueños de negocios independientes y no deben formar acuerdos con otros Distribuidores con respecto a:

- el precio al que venden los productos Herbalife®
 - territorios en los que venden
 - métodos de distribución, o
 - asignación de clientes, Asociados Preferentes o Distribuidores
-

Promociones de juegos

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.

Elegibilidad a la Distribución

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.

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.

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.

Transferencia de la Distribución

Cesión, venta o transferencia de la Distribución

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

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.

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 (vea la Norma de Período de inactividad).

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.

Responsabilidad después de la transferencia

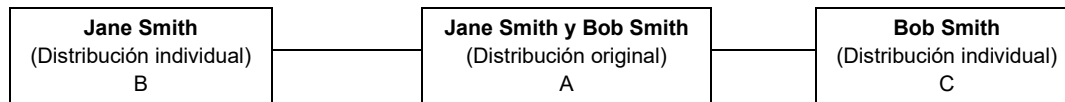
Después de transferir la Distribución:

- 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.

Separación, divorcio, y disolución de la relación de pareja

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:

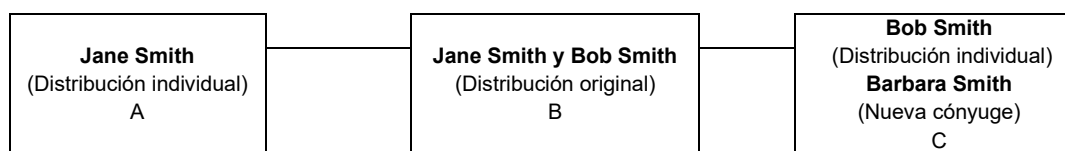
De una Pareja en proceso de divorcio

- 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)

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 asociara 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”).

Jane Smith (Distribución individual) (Primer divorcio o disolución) B	Jane Smith y Bob Smith (Distribución original) A	Bob Smith (Distribución individual) (Primer divorcio o disolución) C	Barbara Smith (Distribución individual) (Segundo divorcio o disolución) D
--	--	---	--

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.

Jane Smith (Distribución individual) (Primer divorcio o disolución) Equipo del Presidente B	Jane Smith y Bob Smith (Distribución original) Equipo del Presidente A	Bob Smith (Distribución individual) (Primer divorcio o disolución) Equipo del Presidente C (Ganando en Equipo GET)	Barbara Smith (Distribución individual) (Segundo divorcio o disolución) (Equipo GET) D
---	---	---	--

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.

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.

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.

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.

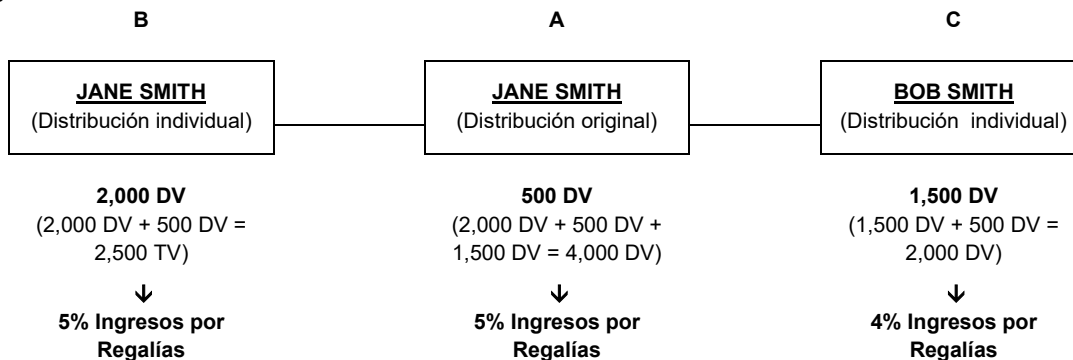
Para fines de elegibilidad al porcentaje de Ingresos por Regalías, la Distribución original incluirá su propio Volumen Documentado y el Volumen Documentado de cada Distribución individual. La elegibilidad al porcentaje de Bono de Producción de la Distribución original se basará en el resultado más alto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

Por ejemplo:

Volumen Documentado (DV)

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

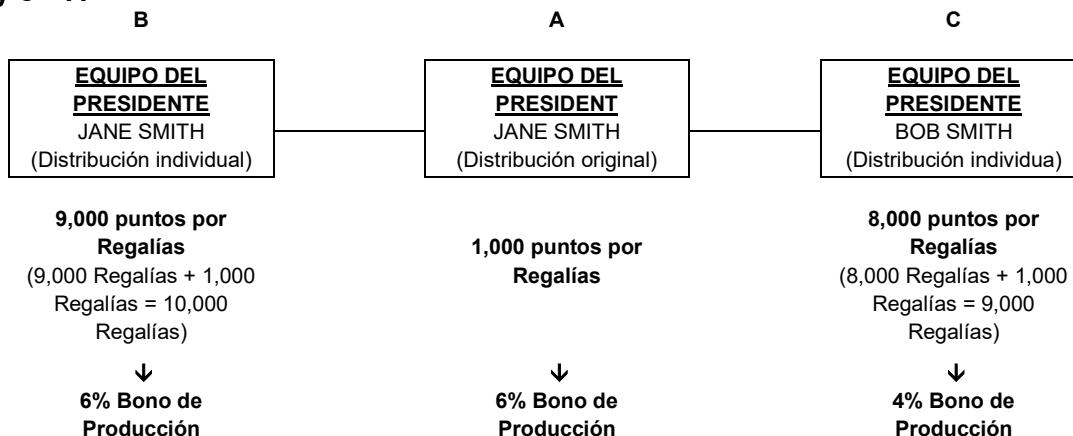
B + A y C + A



Puntos por Regalías

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

B + A y C + A



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.

Herencia*

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

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

Renuncia

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).

Ventas al consumidor

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.

Pagos y ajustes

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.

Mantenimiento de las líneas de patrocinio

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.

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.

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. 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 formatos de Solicitud de cambio de patrocinio y Aceptación de cambio de patrocinio se pueden obtener directamente de Herbalife. Estos formatos y cualquier otra documentación indicada se deben enviar a Herbalife para que considere la solicitud.

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.

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.

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.

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

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.

Solicitud de reconsideración (no relacionada con terminaciones)

Los Distribuidores pueden enviar una solicitud para que Herbalife reconsidere su decisión dentro de los 15 días 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 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.

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.

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 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.

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

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.

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.

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.

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 del 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.

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.

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.

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.

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.

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.

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 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.

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.

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.

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 Norma Procesal 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.

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 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.

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.

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.

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>. Residentes de California: consulta nuestro Aviso de privacidad complementario para Residentes de California (<https://www.herbalife.com/es/politica-de-privacidad#CaliforniaSupplement>), una copia impresa está disponible a solicitud.

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, clientes y referidos, salvo si reciben consentimiento de la persona para usar su información personal con otro propósito.

Una de las maneras en que Herbalife comparte información de los Distribuidores es mediante Informes de 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.

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 menudeo 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.

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.

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 Periodo 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.

Código de Ética

Las notas aclaratorias de las disposiciones se hallan en cursiva

PREÁMBULO

Por el presente, Direct Selling Association (“**DSA**”, **la Asociación De Ventas Directas**), reconociendo que las compañías involucradas en ventas directas asumen ciertas responsabilidades hacia sus clientes, las cuales emanan de un método de distribución de sus productos y servicios que se basa en un contacto personal, establece los principios y prácticas de naturaleza básica, equitativa y ética, que las compañías miembros de la Asociación seguirán cumpliendo al efectuar sus negocios.

A. CÓDIGO DE CONDUCTA

1. **Prácticas engañosas o ilegales para reclutamientos del personal o para engañar al consumidor**

- a. Ninguna compañía miembro o vendedor independiente que trabaja para la misma usará prácticas engañosas, falsas, inmorales o ilegales hacia el consumidor o para el reclutamiento del personal. Las compañías miembros asegurarán que no se ha hecho ninguna declaración, promesa o testimonio que pueda engañar al consumidor o a posibles vendedores independientes.
- b. Compañías miembros y sus vendedores independientes deben cumplir con todos los requisitos de la ley. Aunque este Código no reitera todos los deberes legales, el cumplimiento de todas las leyes pertinentes, por parte de las compañías miembros y sus vendedores independientes, es una condición previa y posterior a su aceptación como miembro de DSA.
- c. Las compañías miembros efectuarán sus actividades hacia los demás miembros cumpliendo con este Código y todas las leyes pertinentes.
- d. La información proporcionada por las compañías miembros y sus vendedores independientes a otros posibles o actuales vendedores independientes sobre la oportunidad ofrecida, y los derechos y obligaciones asociados a la misma, debe ser precisa y completa. Las compañías miembros y sus vendedores independientes no harán ninguna declaración a posibles vendedores independientes que no puede ser verificada, ni harán promesas que no pueden ser cumplidas. Las compañías miembros y sus vendedores

independientes no deben presentar una oportunidad de venta a un posible vendedor independiente de un modo falso, engañoso o falaz.

- e. Las compañías miembros y sus vendedores independientes no inducirán a que una persona compre sus productos o servicios basándose sobre la declaración de que el consumidor puede recobrar todo o parte del precio de compra con sólo referirles otros consumidores, si tales reducciones o recuperaciones infringen las leyes aplicables sobre la referencia de ventas.
- f. Las compañías miembros proveerán a sus vendedores independientes, sea un contrato en forma escrita para ser firmado tanto por la compañía miembro como por el vendedor independiente, o sea una declaración por escrito que contiene los detalles esenciales de las relaciones entre el vendedor independiente y la compañía miembro. Las compañías miembros informarán a sus vendedores independientes de cuáles son sus obligaciones legales, incluso qué responsabilidad tienen con respecto a todo tipo de licencia, registro o impuesto de aplicación.
- g. Las compañías miembros proveerán a sus vendedores independientes cuentas regulares, incluso, según sea de aplicación, ventas, compras, detalles de ganancias, comisiones, bonos, descuentos, envíos, cancelaciones, y todos los demás datos pertinentes, de acuerdo con las disposiciones que las compañías miembros hagan con sus vendedores independientes. Todos los dineros debidos deberán ser pagados y toda retención deberá ser efectuada de un modo razonable desde el punto de vista comercial.
- h. Los vendedores independientes deben respetar la falta de experiencia comercial de sus clientes. Los vendedores independientes no abusarán de la confianza de clientes individuales, ni tratarán de explotar la edad, enfermedad, discapacidad o falta de entendimiento o conocimiento del idioma de un consumidor.

1. Esta sección no incluye bajo la jurisdicción del Código disputas tales como se “hace proselitismo” o se “efectúan redadas de vendedores”, a menos que tales disputas involucren alegatos de conducta o prácticas de reclutamiento engañosas, inmorales o

ilícitas hacia posibles vendedores. En estos últimos casos, esta sección es de aplicación. Según se usa en esta sección la palabra “inmoral” significa que se está en violación del Código de Ética de DSA de los EE.UU.

El Administrador del Código de DSA, nombrado a conforme de Sección C.1 (“Administrador”) está autorizado para hacer la determinación de cuáles son las prácticas engañosas, ilícitas o inmorales efectuadas durante el reclutamiento y en contra del consumidor, usando como guía los estándares legales prevalecientes. Cumplimiento con cualquier ley, reglamento o disposición del Administrador no es una defensa contra una determinación, por parte del Administrador, que una práctica es engañosa, ilegal o inmoral. Por ejemplo, en el caso de una venta al consumidor, el haber cumplido con la Regla del Período de Anulación de una Compra (Cooling-Off Period) de la Comisión de Comercio Federal (Federal Trade Commission – FTC) no impide que el Administrador del Código DSA haga la determinación que una práctica de venta en particular es engañosa, ilegal o inmoral y que se debe hacer un reembolso o compensación.

1 & 2. Estas secciones abarcan no solo declaraciones hechas acerca de la propia compañía sino también de cualquier otra compañía. Por ejemplo, esta sección cubre declaraciones engañosas hecho por un vendedor independiente acerca de la compañía B y/o sus productos a consumidores o posibles vendedores independientes.

2. Productos, Servicios y Materiales Promocionales

- a. La oferta de productos o servicios en venta por compañías miembros de la Asociación debe ser precisa y veraz en cuanto a precio, grado, calidad, marca, valor, ejecución, cantidad, actualidad del modelo y disponibilidad. Todos reclamos de productos hechos por compañías miembros y sus vendedores independientes deben ser apoyado de corroboración por evidencia competente y fiable y no deben ser engañoso. La orden del consumidor para productos y servicios debe ser cumplida de forma oportuna.

- b. Ni las compañías miembros de la asociación ni sus vendedores independientes no deben hacer comparaciones engañosas acerca de la oportunidad de venta directa de otra compañía. Toda comparación debe estar basada en hechos que pueden ser verificados objetivamente y apoyado por comprobación por evidencia competente y fiable. Compañías miembros de la asociación no denigrarán a otras compañías miembros, sus negocios, productos o servicios, directamente o por implicación, de forma falsa o engañosa y no se aprovecharán deshonestamente de la buena fe que tiene la marca y el símbolo de cualquier compañía, negocio, producto o servicio.

- c. Literatura promocional, publicidades y envíos por correo no deben contener descripciones de productos, reclamos, fotos o ilustraciones que son falsas, engañosas o falaces. (La literatura promocional debe contener el nombre y dirección, o el número de teléfono de la compañía miembro y puede incluir el número de teléfono de un vendedor independiente).

- d. Vendedores independientes deben ofrecer al consumidor datos precisos sobre el precio, términos de crédito, términos de pago, período de anulación de la compra, incluso la política para devoluciones, los términos de las garantías, servicios ofrecidos después de la venta y fechas de entrega. Vendedores independientes harán respuestas comprensibles y precisas a las preguntas de los consumidores. En la medida en que se hacen afirmaciones con respecto a productos, los vendedores independientes harán sólo las afirmaciones de productos autorizados por la compañía miembro de la asociación.

3. Términos de Venta

- a. Se entregará al consumidor por escrito una orden o recibo en el momento mismo de la venta inicial o con anterioridad al mismo. En el caso de una venta hecha por correo, teléfono, Internet u otro modo que no fuera cara a cara, se debe proporcionar con anterioridad una copia de la orden, o se debe incluir tal copia con la orden inicial, o proporcionar en forma capaz de ser imprimida o descargada por el Internet. La orden debe indicar clara y legiblemente, sin ambigüedades lo siguiente:
 - i. Los términos y condiciones de la venta, incluso el monto total que el consumidor deberá pagar, junto con todo interés, cargo y honorario a pagar por servicios efectuados, además de otros costos y gastos requeridos por las leyes federales y estatales;
 - ii. Identificar a la compañía miembro y al vendedor independiente, e incluir el nombre entero, la dirección permanente y el número de teléfono de la compañía miembro o del vendedor independiente, además de todos los términos significativos de la venta; y
 - iii. Los términos de garantías o promesas, los detalles y limitaciones de los servicios a proporcionar después de la venta, el nombre y la dirección de la entidad garantizante, el plazo de la garantía y las medidas correctivas disponibles al consumidor. En la alternativa, estos datos pueden ser proporcionados con los demás folletos que acompañan al producto o servicio.
- b. Compañías miembros y sus vendedores ofrecerán un período de anulación de la venta (Cooling-Off Period) por escrito, claramente expresado, permitiendo que el consumidor se libre de la venta dentro de un mínimo de tres días hábiles a partir de la fecha de la compra y pueda recibir un reembolso completo del precio de la compra.
- c. Compañías miembros y sus vendedores independientes que ofrecen el derecho de devolver el producto, sea esta devolución condicionada sobre el acontecimiento de ciertas eventualidades, lo harán por escrito.

4. Garantías y Prestaciones

Los términos de toda prestación o garantía ofrecida por el vendedor en conexión con una venta debe ser proporcionada al comprador en conformidad total con las leyes o reglamentos de garantías o prestaciones federales o estatales. El fabricante, distribuidor y/o vendedor deberá ejecutar las mismas por completo y de modo oportuno, según los términos de todas las promesas y garantías ofrecidas al consumidor.

5. Identificación y Privacidad

- a. Al comenzar su presentación de venta, el vendedor independiente debe indicar, precisa y claramente, quién es, cuál es su compañía, cuáles son los productos y servicios que ofrece su compañía y porqué hace esta solicitud. Todo contacto con el consumidor se debe hacer de forma respetuosa y durante horas razonables. Se debe poner fin a toda demostración o presentación de venta apenas lo pida el consumidor.
- b. Compañías miembros y sus vendedores independientes deben tomar medidas apropiadas para salvaguardar la protección de todo dato privado proporcionado por un consumidor actual o futuro, u otro vendedor independiente actual o futuro.

6. Timos Piramidales

Para los propósitos de este Código, timos piramidales o timos en cadena sin fin se considerarán justiciables bajo este Código. El Administrador del Código determinará si tales timos piramidales o timos en cadena sin fin constituyen violaciones de este Código según las leyes o reglamentos federales, estatales o ley o regulación local.

6. La definición de “ardid/timo piramidal ilegal” está basada en normas legales actuales como reflejo del caso de In Re. Amway 93 FTC 618 (1979) y estatutos contra-timo piramidales de varios estados. A conforme con estos leyes, compañías miembros deben remuneras a sus vendedores independientes principalmente por base de las ventas de productos, incluidos los servicios, compró por cualquier persona para su uso o consumo real. Tal remuneración puede incluir compensación basada en compras que

no son simplemente incidentales a la adquisición de un derecho a participar en el programa. Véase la Sección 9 para más clarificación.

7. Compras de Inventario

- a. Alguna compañía miembro con un plan de mercadeo que involucra la venta de productos directa o indirectamente a vendedores independientes, adoptará y comunicará como régimen en su literatura de reclutamiento, manual de venta o contrato con vendedores independientes que la compañía volverá a comprar bajo términos comerciales razonables el inventario actualmente comercializable en posesión de tal vendedor independiente y comprado por el mismo para reventa, antes de la fecha de terminación de sus relaciones comerciales con la compañía. Para propósitos de este Código la frase “términos comerciales razonables” incluyen volver a comprar el inventario comercializable dentro de doce (12) meses de la fecha de la compra por parte del vendedor, a no menos del 90% del costo neto original incurrido por el vendedor, menos compensaciones y reclamos apropiados, si los hubiere. Para propósitos de este Código, los productos no se considerarán “actualmente comercializables” si se han devuelto después que el período de caducidad y vida útil del producto haya pasado; tampoco se considerarán “actualmente comercializables” si la compañía declara claramente a sus vendedores antes de la compra que los productos son estacionales, se han descontinuado o son productos de promoción especial, por lo que no están sujetos a la obligación de la compañía de readquirirlos.

-
7. a. *El propósito de la recompra es de eliminar el posible daño causado al obligar que alguien “cargue inventario excesivo”; eso es, la práctica de cargar a los vendedores con inventario que no pueden o que es muy probable no podrán vender o usar dentro de un período razonable de tiempo. La carga de inventario ha sido históricamente llevada a cabo por los vendedores dar incentivos económicos para las ventas sin respecto a las ventas finales o uso por los consumidores reales. Las disposiciones de recompra del Código tienen por motivo para impedir que se cargue un inventario excesivo y proteger a los distribuidores para que no incurran los daños financieros que puedan surgir a partir de la práctica de cargar excesivamente el inventario.*

Se considera que la palabra “inventario” incluye tanto productos tangibles como intangibles, eso es, tanto bienes como servicios. “La comerciabilidad actual” del inventario se determina con base en la condición específica del producto. Los factores que el Administrador del Código (nombrado a conforme de Sección C.1) tendrá en mente al determinar “la comerciabilidad actual” son la condición de los bienes y si los productos han sido usados o abiertos.

Cambios en la demanda del mercado, o en la formulación o etiqueteo del producto no son argumentos suficientes para que la compañía haga un reclamo de que el producto ya no es “comercializable”. La naturaleza ingestible de ciertos productos tampoco limita en sí la comerciabilidad actual de esos productos. Reglamentos gubernamentales que pueden discutiblemente restringir o limitar la recompra de un producto no limitan su “comerciabilidad actual” para propósitos del Código.

Los estatutos estatales ordenan que se debe incluir en el contrato del vendedor independiente la descripción de ciertas disposiciones de recompra requeridas por la ley. Aún reconociendo que el contrato probablemente es el lugar más eficaz para incluir tales datos, el Código de DSA permite que tales disposiciones sean incluidas o en la literatura de reclutamiento o en el contrato. Sin embargo que la divulgación debe hacerse por escrito y que la declaración al respecto debe quedar bien clara. Dondequiera que se divulgue, el requerimiento de recompra se considerará una obligación contractual incurrida por la compañía.

Una compañía miembro no pondrá impedimentos poco razonables (por ejemplo, de naturaleza procesal) como obstáculo para impedir que los vendedores revendan los productos a la compañía.

El proceso de recompra debe ser lo más eficaz posible y debe ser diseñado para facilitar la recompra de productos. Las disposiciones de recompra se aplican a todos los distribuidores que finalizan sus relaciones comerciales con la compañía y que de otro modo califican para tal recompra, inclusive distribuidores que no trabajan por primera vez para la compañía o que han dejado de trabajar para esa compañía para ir a vender en otra.

La política de recompra se debe publicar en muchos distintos lugares y formatos y comunicar de tal forma que es fácilmente entendida por un vendedor independiente típico. El objetivo de cada miembro es de asegurarse que el vendedor independiente típico está al tanto de la política de recompra de la compañía. Por lo tanto, cada miembro debe empeñar sus mejores esfuerzos para asegurar que la política de recompra ha sido eficazmente comunicada a sus vendedores.

7.b. Los soportes y equipos de venta y los materiales de promoción, no se consideran inventario, estrictamente hablando, o necesariamente previstos para la venta, están sujetos al requisito de recompra, si la compañía miembro requiere su compra o si existe un incentivo financiero asociado con su venta. Se ha reconocido que el hecho de obligar a que alguien lleve un “inventario excesivo” de estos artículos puede causar el mismo daño a los participantes del plan como llevar un “inventario excesivo” de productos y servicios.

Con respecto al párrafo final de la Sección 7b, divulgación de la elegibilidad o ineligibilidad de algún artículo para recompra es clave. Siempre que la recompra no haya sido requerida por esta disposición del Código, para aquellos artículos que la compañía decide no volver a comprar, la compañía miembro debe haber divulgado claramente y de forma conspicua al vendedor independiente actual o futuro que estos artículos no están sujetos al requerimiento de recompra. Habiendo hecho tal divulgación, el hecho de negarse a recibir la devolución de un artículo, no constituye una violación, siempre que la compañía miembro esté actuando de buena fe y no esté tratando de evadir el requerimiento de recompra.

Esta disposición del Código no se debe considerar como aprobación de planes de mercadeo que proporcionan beneficios financieros a vendedores independientes para la venta de materiales de promoción, soportes o equipos de venta (“herramientas”) producidos por la compañía. Aunque estos materiales pueden ser importantes para ciertos vendedores individuales, el Código requiere que las compañías miembros compensen a sus vendedores independientes principalmente en base a la venta de productos, incluso servicios, comprados por cualquier persona, para uso o

consumo actual (Vease la Sección 6 del Código y la disposición aclaratoria que la acompaña) y no para la venta de herramientas. En circunstancias donde un beneficio financiero se provee a vendedores directos individuales como resultado de la venta de materiales de promoción, soportes o equipos (herramientas) de venta, producidos por la compañía, y no existe violación del Código de ningún otro modo, esta Sección requiere que estas herramientas sean recompradas bajo términos comerciales razonables.

b. El Administrador del Código, nombrado a conforme de Sección C.1, después de encontrar que una compañía miembro ha participado en una práctica de reclutamiento falsa, engañosa o fraudulenta puede utilizar cualquier remedio apropiado para asegurar que algún demandante no incurra una pérdida financiera significativa como resultado del comportamiento prohibido, incluye pero no se limite al requiriendo por parte de la compañía miembro la recompra del inventario, soportes, materiales promocionales comprado por el demandante.

8. Representación de Ingresos

Lo siguiente se considera representaciones de ingresos por este Código.

- (1) Cualquier representación oral, visual o escrito que transmite, expresamente o por implicación:
 - (a) un nivel específico o una gama de ventas reales o potenciales; o
 - (b) ingresos brutos o beneficios, lo que incluyen pero no se limiten a representaciones que expresamente o implícitamente implican que compras de estilo de vida, incluyendo casas, vehículos, vacaciones y demás están relacionados al ingresos ganados.
- (2) Cualquier declaración, representación o situación hipotética desde que un vendedor independiente, prospectivo razonablemente inferirá que él/ella ganaría un nivel mínimo de renta.
- (3) Cualquier gráfica, tabla o calculación matemática demostrando renta posible, ventas reales o potenciales, beneficios brutos o ganancias basados por una combinación de variables.
- (4) Materiales de marketing y publicidad explícitamente que describan o prometen ingresos potenciales o estilos de vida basado en mercancías/materiales;

(5) Cualquier premio o anuncio de compensación con una descripción de los ingresos previos o futuros de ventas de vendedores, viajes o reuniones, y comisiones, bonificaciones o beneficios, no deben considerarse representaciones si no disponen con una indicación de su valor.

(a) Compañías miembros deben cumplir, y obligar a sus vendedores independientes también cumplen con las siguientes normas:

(i) representaciones de ingresos cifras de ventas debe ser veraz, exacta, y presentado de una manera que no es falsa, dudosa o engañosa

(ii) Vendedores independientes reales u prospectivos deben ser proporcionado información suficiente para comprender que:

(a) Las ganancias reales pueden variar significativamente y dependen del tiempo cometido, nivel de capacidad y de otros factores;

(b) No todo el mundo va a alcanzar el nivel representado de ingresos;

(c) Tales cantidades son antes de gastos, en su caso.

(iii) Vendedores independientes actuales y prospectivos deben ser proporcionado por información suficiente que permita una evaluación razonable de la oportunidad de obtener ingresos.

(iv) Si la comisión de un vendedor independiente específico o bono pagos están incluidos en una representación de ingreso, cualquier distribuciones hechas por esos pagos a los otros en la organización de ventas debe ser divulgada o se deducirá de la figura(s) que se utiliza.

(v) Ventas y representaciones de ingresos deben ser documentados y corroborados. Las compañías miembros y su los vendedores independientes deben mantener esta documentación y corroboración, haciéndolo disponible al Administrador sobre su solicitud escrito.

(vi) Data de toda la industria – incluyendo lo que es producido por DSA – financieros, ingresos o información sobre el rendimiento no se puede utilizar como fuente primaria en la documentación o que justifique o de una compañía miembro representaciones

del vendedor independiente. Dicha información puede, sin embargo, ser utilizado de una manera general.

(b) En la evaluación si una representación ingresos viola esta Sección del Código, el Administrador deberá considerar toda la información pertinente hechos e información, incluyendo pero no limitado a, los factores como se describen en esta sección.

8. Existen muchos precedentes legales en la forma de decisiones de la Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission – FTC) que proporcionan una guía sobre el tema de la representación de ingresos. Aunque no constituyen un factor determinante, estos precedentes deben ser usados por el Administrador del Código al hacer éste sus determinaciones sobre la verificación de los reclamos de la compañía miembro en cuanto a ingresos.

En parte, el objetivo de la simple prohibición del Código sobre declaraciones falsas fue de evitar que nuevas empresas con muy poca historia concreta de ingresos derivados de su plan de compensación o compañías establecidas que ensayan o lanzan nuevos planes de compensación, queden indebidamente agobiadas. El enfoque de la prohibición tiene como objetivo requerir que compañías en estas circunstancias deben sólo asegurarse de que su literatura promocional y sus declaraciones públicas indiquen claramente que el plan de compensación es nuevo y que cualquier gráfico, ilustración y ejemplo de ingreso bajo el plan es sólo de naturaleza posible y no se basa en el desempeño real de ningún individuo.

9. Cantidades Excesivas de Inventario

Una compañía miembro no requerirá ni alentará a que un vendedor independiente compre inventario en cantidades excesivas que sobrepasan irrazonablemente lo que puede volver a vender y/o consumir un vendedor independiente dentro de un plazo razonable de tiempo.

Compañías miembros tomarán medidas claras y razonables para asegurar que los vendedores independientes están consumiendo, usando o revendiendo los productos y servicios que han comprado.

Se considerará una práctica de reclutamiento injusto y engañoso para una compañía miembro o vendedor independiente que requieren o alientan un vendedor independiente de compra de cantidades razonables de inventario o ventas ayudadas. El Administrador puede emplear cualquier apropiada remediar para asegurar cualquier vendedor individual no incurrirá significativa pérdida financiera como resultado de tales comportamientos prohibidos.

9. *Véase la Sección aclaratoria 7.a. sobre la carga de inventario.*

Esta disposición debe ser interpretada en vista a la admonición reguladora que se deben generar comisiones en base de ventas que no son simplemente incidentales a la compra del derecho de participar en el programa (Véase la Opinión Consultiva en forma de Carta de la FTC a la DSA de 2004). Compañías miembros de venta directa que implementan procedimientos que demuestran que vendedores están comprando el producto para reventa, para su propio uso o consumo (eso es, autoconsumo, consumo personal o consumo interno) o por otros propósitos legítimos, estarán en mejores condiciones para cumplir con los requisitos de la Sección 9. El Código reconoce lo anterior, como una práctica bien aceptada y de larga data en los círculos de venta directa y no prohíbe la comepeñación basada en la compra hecha por vendedores para uso personal.

Además, el Código no establece estándares o requisitos específicos que un nivel mínimo de ventas se debe hacer fuera y aparte del grupo de vendedores.

Se considerará una práctica injusta y engañosa de reclutamiento para una compañía miembro o vendedor independiente que exigen o fomentan un vendedor independiente para la compra de cantidades razonables de inventario o ayudas de ventas. El Administrador puede emplear cualquier forma remedio adecuado para asegurar que

cualquier vendedor individual no incurrirá una pérdida financiera significativa como resultado de tales comportamientos prohibidos.

10. Pago de Honorarios

Ni las compañías miembros ni sus vendedores independientes pedirán que individuos paguen altos honorarios de entrada, de entrenamiento, de franquicia, por materiales promocionales u otros honorarios asociados solamente al derecho de participar en el negocio de la compañía miembro. Cualquier honorario pagado para ser un vendedor independiente debe estar directamente relacionado al valor de los materiales, productos o servicios provistos como intercambio.

10. *Altos honorarios de entrada pueden ser un elemento de timos piramidales, en los que se alienta a que individuos paguen altos costos iniciales, sin recibir un producto de valor equivalente. Estos honorarios se tornan en el mecanismo que da ímpetu a la pirámide y pone a los participantes en riesgo de sufrir daños financieros. Algunas leyes estatales tienen requisitos que los honorarios deben ser devueltos, requisitos parecidos a las disposiciones de recompra en la Sección 7.a. del Código. El Código elimina el daño hecho por grandes honorarios irrazonables prohibiéndolos.*

El Administrador está autorizado para determinar cuando un honorario es “irrazonable por ser demasiado alto.” Por ejemplo, si se ofrece un reembolso por sólo una porción de un honorario de entrada, para cubrir lo que se describe como el inventario, y no se da o recibe nada por el saldo del honorario de entrada, tal como un programa de entrenamiento, el Administrador del Código puede considerar que aquella parte del honorario de entrada es “irrazonable por ser demasiado alta.” Esta sección del Código confirma la disposición de la Parte B del Código de Responsabilidades y Deberes, que requiere que las compañías presten atención a las violaciones del Sección B en cuanto se refiere a sus vendedores independientes.

11. Entrenamiento y Materiales

- a. Compañías miembros deben proporcionar entrenamiento adecuado para facilitar que sus vendedores independientes operen de forma ética.
- b. Compañías miembros prohibirán que sus vendedores independientes comercialicen o requieran la compra por parte de otros de cualquier material incompatible con las políticas y procedimientos de la compañía miembro.
- c. Vendedores independientes que venden materiales promocionales o de entrenamiento aprobados por la compañía miembro, deben:
 - (i) Usar solamente materiales que cumplen con los mismos estándares usados por la compañía miembro;
 - (ii) No hacer de la compra de tales materiales un requisito para que otros vendedores independientes participen en el programa;
 - (iii) Proveer tales materiales a un precio en que materiales parecidos están generalmente disponibles en el mercado, y
 - (iv) Ofrecer una política de devolución por escrito que es la misma que la ofrecida por la compañía miembro que el vendedor independiente representa.

B. RESPONSABILIDADES Y DEBERES

1. Investigación oportuna y Se prohíbe usar el argumento de contratista independiente” como defensa

- a. Compañías miembros establecerán, anunciarán e implementarán procedimientos para asegurar la resolución pronta de todas las quejas.
- b. En el caso de que algún consumidor se queje que el vendedor independiente que le ofreció a venta los productos o servicios de una compañía miembro se ha conducido inapropiadamente durante el curso de la presentación del producto o servicios, la compañía miembro investigará en seguida la queja y tomará las medidas que considere apropiadas y necesarias bajo las circunstancias para rectificar los errores que según los hallazgos de su investigación se han cometido.
- c. Las compañías miembros se considerarán responsables de las violaciones del Código, cuando el Administrador descubre, que ha habido una violación del Código, después de considerar todos los hechos. Para propósitos de este Código, y con el fin de fomentar la protección del consumidor, las compañías miembros

voluntariamente no recurrirán a la defensa, contra alegatos de que se ha violado el Código, que el vendedor es un contratista independiente, y que es él quien distribuye los productos o servicios bajo la marca registrada o nombre comercial de las mismas. Sin embargo, no se debe interpretar que al tomar tal acción, las compañías renuncian al derecho de recurrir a esa defensa bajo cualquier otra circunstancia.

- d. Las compañías miembros deben ser diligente para generar en sus empleados y/o vendedores independientes sobre las obligaciones de las compañías miembros bajo el Código. Ningún miembro suscrito tratará de persuadir, inducir o forzar que un colega viole este Código, y los miembros suscritos por ente están de acuerdo de que el hecho que alguien trate de hacer que otro viole este Código de por sí se considera una violación del mismo.
- e. Vendedores independientes no están sujetos directamente a este Código, pero como condición de su participación en el sistema de distribución de una compañía miembro, se les requiere adherir a las reglas de conducta que cumplen con los estándares de este Código, en virtud de sus vínculos con la compañía miembro con la cual se han afiliado.
- f. Este Código no es una ley, pero sus obligaciones requieren que las compañías miembro y sus vendedores independientes exhiban un nivel de conducta ética consistente con las disposiciones de los requisitos jurídicos existentes. El incumplimiento con respecto a este Código no crea responsabilidades u obligaciones civiles. Cuando la compañía deja de ser miembro de DSA, ésta no tiene la obligación de cumplir con este Código. Sin embargo, las disposiciones de este Código siguen siendo aplicables a acontecimientos o transacciones que ocurrieron durante el plazo en que la compañía fue miembro de DSA.

2. Requisito de Dar Publicidad al Código

- a. Todas las compañías miembros deben dar publicidad al Código de Ética y el proceso por presentar una queja informando a sus vendedores y consumidores. Como mínimo, las compañías miembros deben tomar una de las siguientes medidas:
 - (i) Incluir en el sitio web de la compañía el Código de Ética de DSA, explicando paso por paso cómo se debe presentar una queja;

- (ii) Incluir un enlace entre el sitio web de la compañía y la página web del Código de Ética de DSA que menciona el proceso de presentar una queja;
 - (iii) Incluir el Código de Ética de la compañía, en su sitio web con mención aparte, o un enlace sobre el proceso de presentar una queja; o en su proceder para querellantes; o con una explicación de cómo un querellante puede presentar una apelación al Administrador del Código DSA, en caso que el querellante no esté satisfecho con la solución obtenida bajo el código de la compañía; o en su proceder para querellantes, refiriéndose al sitio web del Código de Ética de DSA.
- b. Todas las compañías miembros, después de someter su programa, al pagar su cuota, deben declarar anualmente que el programa sigue siendo efectivo o indicar si ha habido algún cambio.
-

2. a. El enlace debe ser claro y conspicuo. El enlace en el sitio web de la compañía se debe ubicar prominentemente para que sea visible y accesible a vendedores y consumidores; las compañías deben colocar el enlace en la página web que vendedores y consumidores suelen acceder más comúnmente. También es ideal incluir una declaración, tal como, “Con orgullo anunciamos que somos miembros de la Asociación de Venta Directa (Direct Selling Association—DSA). Para ver el Código de Ética que obedecemos hagan clic aquí.” Y “Para presentar una queja, por favor contacte con nosotros en [correo electrónico de la compañía miembro y / o número de teléfono]. Si usted es insatisfecho con la resolución, usted puede escalar su queja a

DSA haciendo clic aquí ”, también son ideales. Las compañías miembros deberían vincular específicamente a www.dsa.org/consumerprotection/Code y www.dsa.org/consumerprotection/filing-a-code-complaint.

3. Oficial Responsable del Código

Se requiere que cada compañía miembro, tanto actual como pendiente, nombre un Oficial Responsable del Código DSA. El mismo es responsable de facilitar el cumplimiento del Código por parte de su compañía y de responder a las investigaciones del Administrador nombrado a conforme de Sección C.1. Tal oficial servirá como el contacto principal de la compañía miembro encargado de comunicar los principios del Código de Ética a sus vendedores independientes, empleados, clientes y el público en general.

4. Efecto Extraterritorial

Cada compañía miembro debe cumplir con el Código de Conducta de la Federación Mundial de la Asociación de Venta Directa (World Federation of Direct Selling Associations--WFDSA) con respecto a actividades de venta directa efectuadas en el exterior, en la medida en que el Código WFDSA no sea incompatible con las leyes de los EE.UU., a menos que tales actividades se encuentren bajo la jurisdicción del código de conducta de la DSA de otro país al cual la compañía miembro también pertenece.

C. ADMINISTRACIÓN

1. Interpretación y Ejecución

La Junta de Directores de la Asociación de Venta Directa (DSA) nombrará un Administrador del Código “Administrador” que servirá durante un plazo fijo establecido por la Junta antes de su nombramiento. La Junta tendrá la facultad de despedir al Administrador sólo con motivo suficiente. La Junta dará al administrador suficiente autoridad para permitir que el mismo enfrente debidamente las responsabilidades que le han sido confiadas bajo este Código. El Administrador será responsable directamente y solamente a la Junta.

2. Administrador del Código

- a. El Administrador debe ser una persona de integridad reconocida, que conoce bien a la industria, y cuya importancia inspira respeto en la industria y en el público. El mismo nombrará un personal adecuado y competente para que le ayude a encarar sus obligaciones. Durante su gerencia ni el Administrador ni cualquier miembro de su personal puede ser oficial, director, empleado o inversor de cualquier ente miembro o afiliado de la DSA. El Administrador divulgará todas las acciones que tiene en una

compañía miembro antes de ser nombrado y también divulgará toda compra subsiguiente de tales acciones a la Junta de Directores. El Administrador también tendrá los mismos derechos de indemnificación como los que gozan los Directores y Oficiales bajo los estatutos de DSA.

- b. El Administrador establecerá, anunciará e implementará procedimientos transparentes para el manejo de quejas para asegurar que todas ellas se resuelvan oportunamente.
- c. El Administrador, de acuerdo a los reglamentos establecidos por la Junta de Directores , según aquí previstos, oír y determinará todas las denuncias contra los miembros suscritos al mismo, dando a los miembros o personas la oportunidad que se los oiga por completo. El Administrador tendrá el poder de originar procesos, y tendrá en todo momento la cooperación completa de todos los miembros.

3. Procedimiento

- a. El Administrador tendría todo el conjunto a determinar si ha ocurrido una violación del Código. El Administrador responderá lo antes posible a todas las indagaciones relacionadas al Código y su aplicación, y, cuando sea apropiado, puede sugerir, para la consideración de la Junta de Directores, nuevas modificaciones o nuevas implementaciones para que el Código sea más efectivo.
- b. Si, a juicio del Administrador, alguna queja esté fuera de la experiencia o recursos del mismo, éste puede renunciar al ejercicio de su jurisdicción y puede, recomendar que el querellante se dirija a otro foro al cual puede dirigir su queja.
- c. El Administrador, puede mantener y mejorar todas las relaciones con Better Business Bureaus (Oficinas de Mejores Prácticas Comerciales) y otras organizaciones, tanto privadas como públicas, con vista a mejorar las relaciones de la industria con el público y recibir datos a partir de tales organizaciones con respecto a las actividades de venta de la industria.

D. CUMPLIMIENTO DEL CÓDIGO DE ÉTICA DE DSA

1. Cuando se recibe una queja

Cuando se recibe una queja auténtica de parte de un consumidor de buena fe o cuando el Administrador tiene motivo de creer que un miembro ha violado el Código de Ética, el Administrador enviará una copia de la queja, si la hubiere, al miembro acusado junto con una carta propia notificando al miembro que se ha entablado una investigación preliminar de una posible violación específica, según la

Sección 3, solicitando la cooperación del miembro para que le suministre los datos, documentación y aclaración necesarios. Si la investigación del Administrador no se basa en una queja escrita, entonces el mismo proveerá una notificación por escrito, explicando en qué se basa su motivo de creer que ha ocurrido una violación. Además, el Administrador del Código honorará todo pedido hecho por la parte querellante que su identidad sea tratada con confidencialidad.

2. Cooperación con el Administrador del Código

Si un miembro se niega a cooperar con el Administrador y a suministrarle los datos, documentación, el Administrador enviará al compañía miembro por correo registrado una notificación otorgando a este último la oportunidad de aparecer ante el Panel de Revisión de Apelaciones, a una fecha dada, para indicar porqué no se debe terminar su participación como miembro de la Asociación de Venta Directa. Si el miembro se niega a cooperar con el Administrador o a solicitar que el Panel de Revisión de Apelaciones revise sus conclusiones, es posible que la Junta de Directores de DSA, vote para terminar su participación como miembro de la asociación.

3. Investigación y Procedimiento de Disposición

- a. El Administrador efectuará una investigación preliminar, haciendo los contactos investigativos necesarios para llegar a una decisión bien informada sobre el alegato de violación del Código. Si el Administrador determina, después de una investigación informal que no es necesario tomar otras medidas o que el alegato de violación no tiene mérito, se pondrá fin a toda subsiguiente investigación y acción administrativa sobre el tema y la parte querellante recibirá una notificación al respecto.
- b. El Administrador puede remediar, a su criterio, el alegato de violación del Código mediante una comunicación informal, oral y escrita con la compañía miembro delatada.
- c. Si el Administrador determina que violaciones aparentes son de naturaleza, alcance o frecuencia, con miras al mejor interés de los consumidores, DSA y la industria de venta directa, entonces notificará al miembro cuál es su decisión, y qué razonamiento y hechos dieron lugar a la misma, además de la naturaleza de la corrección que debe ser efectuada. La notificación del Administrador ofrecerá al miembro la oportunidad de aceptar voluntariamente las medidas correctivas sugeridas sin tener que

aparecer a una audiencia según la Sección E.1. Si el miembro desea resolver el asunto de este asunto, deberá avisar al Administrador por escrito dentro de 20 días. La carta que la compañía miembro envía al Administrador puede indicar que el hecho que está dispuesta a consentir no constituye una admisión o creencia de su parte que hubo una violación del Código.

4. Panel de Revisión de Apelaciones

Si una compañía miembro ha presentado una solicitud de reconsideración de conformidad Sección D.2. o una apelación de medidas correctivas del Administrador a conforme a la Sección D.3., un Panel de Revisión de Apelaciones que consiste de tres representantes de las compañías miembros activos serán seleccionados por el Comisión Delegada del Consejo de Administración de la DSA dentro de 20 calendario día. Las tres compañías miembros serán seleccionados de manera que representa una sección transversal de la industria. Cuando sea posible, ninguna de los tres deberá vender un producto que compite específicamente con la compañía miembro que busca el Panel de Revisión de Apelaciones (en adelante, "El apelante"), y todos los esfuerzos se harán para evitar conflictos en seleccionar el panel. Si por cualquier razón, un miembro del Grupo Especial no puede cumplir con sus funciones, el Presidente de la Junta de DSA puede reemplazar esa persona con una nueva cita. Los representantes sirviendo en el Panel de Revisión de Apelaciones durante su tiempo en el Panel de tener los mismos derechos de indemnización de los directores y funcionarios por los estatutos de la DSA.

5. Procedimiento para la Revisión de Apelaciones

- a. Una compañía miembro debe hacer una solicitud para convocar una Apelaciones Revise Panel por escrito al Administrador dentro de los 20 días naturales de notificación del administrador de la insuficiencia de la compañía miembro para cumplir o medidas correctivas recomendadas por el Administrador. dentro de las 10 días naturales siguientes a la recepción de la solicitud, el Administrador notificará el Presidente de la Junta de DSA. El Comité Ejecutivo entonces vendrá seleccione el panel de tres personas como se establece en la Sección D.4.
- b. Apenas seleccionado el panel, el Administrador informará al Recurrente cuáles son los nombres de los participantes del mismo, incluso el nombre del que lo preside. Dentro de 14 días de tal

notificación, el Administrador enviará una copia de la Queja, todos los documentos pertinentes, junto con una explicación de los motivos en qué se basa su decisión de imponer medidas correctivas, a todos los participantes en el panel con copia al Recurrente. Una vez que haya recibido tal información, el Recurrente tendrá 14 días para presentar al panel las razones por las cuales las medidas correctivas no se deben imponer, junto con cualquier documento adicional pertinente. Copias de tal información también deben ser enviadas al Administrador.

- c. Una vez que los datos del Administrador y de la compañía miembro hayan sido recibidos por los participantes del panel, éste debe completar su examen dentro de 30 días naturales o tan pronto como sea posible. Si la revisión se refiere a si la pertenencia de la demandante en el DSA debe darse por concluido, el Panel decidirá si el fracaso de la compañía miembro de trabajar con el Administrador justifica la suspensión o terminación de la membresía de la demandante en el DSA. Si la revisión se refiere a la acción correctiva sugerida por el Administrador, el panel debe decidir si la decisión del Administrador de imponer medidas correctivas fue razonable en vista de todos los hechos y circunstancias involucrados y debe, o confirmar la decisión del Administrador, o revocarla, o imponer una sanción menor según Sección E. El panel podrá ponerse en contacto con el Administrador y el Recurrente y cualquier otra persona que sea testigo pertinente a la queja, según lo considere apropiado. La decisión del panel es definitiva, y debe ser comunicada oportunamente, tanto al Administrador como al Recurrente. Los costos de la apelación, tal como los costos de fotocopias, teléfonos, facsímiles y correo corren por cuenta del Recurrente.

E. PODERES DEL ADMINISTRADOR

1. Remedios

El Administrador que determine, conforme a la investigación provista en la Parte D, 3, que el miembro delatado ha cometido una o varias violaciones del Código de Ética, tiene el poder de recomendar a la compañía miembro acusado, remedios apropiados, sea individual o simultáneamente lo que incluye pero no se limite a lo siguiente:

- a. Restitución completa al querellante de las sumas que éste pagó por los productos del miembro acusado, que fueron asunto de la queja bajo el Código;
- b. Reemplazo o reparación del producto del miembro acusado, la venta del cual dio raíz a la queja bajo el Código;
- c. Pago de una contribución voluntaria a un fondo especial de contribuciones que será usado para propósitos publicitarios para diseminar el Código y datos pertinentes. La gama de tales contribuciones puede elevarse a \$1,000 por violación del Código.
- d. Sumisión al Administrador un cometido por escrito de cumplir con el Código de Ética en futuras transacciones y de ejercer la debida diligencia para asegurar que no habrán repeticiones de las prácticas que dieron raíz a la queja bajo el Código.
- e. Cancelación de las órdenes, devuelvan los productos comprados, cancelen o terminen las relaciones contractuales con el vendedor independiente u otros remedios.

2. Cierre del Caso

Una vez que haya determinado que se han cumplido todos los remedios impuestos en un caso en particular, el Administrador debe ser considerado como cerrado.

3. Cumplimiento Denegado

Si una compañía miembro se niega a cumplir voluntariamente con cualquier remedio que impone el Administrador, y no solicita revisión por parte del Panel de Revisión de Apelaciones, la Junta de Directores de DSA, o parte nombrada de la misma, puede decidir que se debe suspender al miembro o terminar su posición como miembro de la Asociación.

4. Solicitud de Readmisión después de una Suspensión o Terminación

Si la Junta de Directores, o un grupo designado de lo mismo, suspende o termina una compañía miembro de conformidad con las disposiciones de este Código, el DSA notificará a la compañía miembro de una decisión de este tipo por correo certificado. Una compañía miembro suspendido, después de al menos 90 días naturales día siguiente al aviso, y una compañía miembro de terminado, después de al menos un año después de que la notificación , podrán solicitar la oportunidad tener su suspensión o terminación revisado por una

Revisión de Apelaciones Panel , que puede , a su discreción recomendar que la Junta de Directores reinstaurar membresía.

5. Referencia a una Agencia Estatal o Federal

En el caso de una compañía miembro se ha suspendido o cancelado por el Consejo de Administración, o parte designada del mismo DSA, de conformidad con las disposiciones de este Código, el DSA informarán a la Comisión Federal de Comercio ("FTC") de dicha suspensión o terminación y deberá, si así lo solicita la FTC, presentar toda información útil sobre la base para la suspensión o terminación.

F. RESTRICCIONES

1. Consulta con Terceros

En ningún momento durante la investigación y audiencia de cargos contra un miembro, debe el Administrador, o miembro del Panel de Revisión de Apelaciones, consultar a ninguna persona sobre algún alegato de violación del Código, con excepción de lo que se dispone en este documento y según sea necesario para conducir la investigación y celebrar la audiencia. En ningún momento durante la investigación o audiencia de cargos, debe el Administrador o miembro del Panel de Revisión de Apelaciones consultar a un competidor del miembro que se alega ha violado el Código, a menos que sea necesario llamar a un competidor para aclarar los hechos, en cuyo caso la consulta con el competidor se hará con el único propósito de discutir los hechos. En ningún momento podrá un competidor participar en la disposición de un asunto por parte del Administrador o Panel de Revisión de Apelaciones.

2. Documentos

A solicitud del Administrador para cualquier compañía miembro, todos documentos directamente relacionados con una presunta violación se entregarán al Administrador. Cualquier información que se identifica como propietario por la parte que la producción se llevará a cabo en la confianza. Siempre que el Administrador, ya sea por su propia determinación o en virtud de una decisión de un Panel de Revisión de Apelaciones, se cierra una investigación, toda documentos o bien deberán ser destruidos o devueltos, que se consideren apropiarse por el Administrador, salvo en la medida necesaria para la defensa de un desafío legal al Administrador de Apelaciones o de la opinión El manejo del panel de un asunto, o para la presentación de los datos pertinentes relativos a una queja a una

agencia local, estatal o federal. En ningún momento durante el procedimiento previsto en este Código deberá Administrador o un miembro de un Panel de Revisión de Apelaciones de forma unilateral o mediante la emisión DSA un comunicado de prensa en relación con las denuncias o conclusiones de una violación de la Código menos que sea autorizado expresamente para ello por el Comité Ejecutivo de la Junta de Directores de la DSA.

3. Miembros Pendientes de DSA

Nada en la sección F impedirá que el administrador de notificar, por lo su discreción, los miembros del personal DSA de un supuesto violaciones del Código que han llegado a su conocimiento y que puede tener relación con las calificaciones de una compañía miembro pendiente para ser miembro activo.

4. Informes Públicos del Código de Ética Quejas y Esfuerzos de Cumplimiento por Compañías Miembros

El Administrador podrá emitir informes periódicos sobre el Código de Ética cumplimiento incluyendo la divulgación de los números y tipos de quejas así como los esfuerzos de la compañía de condicionalidad. La emisión de estos informes no identificará quejas individuales.

G. RENUNCIA

Renuncia a la posición de miembro por parte de una compañía acusada antes de completar los procedimientos establecidos bajo este Código no justifica terminación de los mismos, y una determinación de si existe una violación del Código será tomada por el Administrador a su juicio, sin tomar en cuenta si la compañía acusada sigue siendo miembro de la Asociación o participa en procesos por resolver la queja.

H. ENMIENDAS

Este Código puede ser enmendado mediante el voto de dos tercios de los miembros de la Junta de Directores.

Según fue adoptado
El 15 de junio de 1970

Según fue enmendado
El 8 de diciembre 2015.

