

Plan de Ventas & Mercado y Normas de Negocio



“Sólo haga el mayor esfuerzo posible. Al día siguiente, hágalo un poco mejor. Cada día debe ser mejor que el anterior.”

Mark Hughes (1956-2000)
Fundador y Primer Distribuidor
Independiente Herbalife

COLOMBIA

Herbalife[®]

Contenido

4 Generalidades

- 4 Registro
- 5 Oportunidades de Ganancias
- 5 Ganancias por Ventas a Clientes Finales
- 5 Ganancias por Ingreso Multinivel
- 5 Bonos de Organización Descendente
- 5 Bono de Producción

13 Mes de Volumen

- 13 Explicación del Mes de Volumen
- 13 Definición de Mes de Volumen
- 13 Determinación del Mes de Volumen
- 13 Extensión de Mes/Mes Dual
- 14 Volumen Adquirido Personalmente
- 14 Volumen de línea Descendente
- 14 Volumen Personal
- 15 Volumen de Grupo
- 15 Volumen total
- 15 Volumen de Organización
- 16 Volumen Comprometido y No Comprometido (también llamado Utilizado y No Utilizado)
- 16 Volumen Comprometido
- 16 Volumen No Comprometido
- 16 Definición de Paridad de Volumen

17 Beneficios como Distribuidor Independiente

- 17 Ganancias por Ventas a Clientes Finales
- 18 Ganancias por Ingreso Multinivel
- 18 Programa del Primer Pedido

18 Consultor Mayor

- 19 Escala de Descuento del Distribuidor Independiente

20 Constructor del Éxito

21 Productor Calificado

22 Supervisor

- 22 Cómo calificar para Supervisor
- 22 Hay cuatro maneras para calificar como Supervisor
- 23 Supervisores en Proceso de Calificación
- 23 Condiciones para Obtener un Descuento Temporal del 50%
- 23 Definición de Paridad de Volumen
- 23 Paridad de volumen para calificación a Supervisor
- 23 Cuando no hay Paridad de Volumen
- 23 Pedido de Paridad de Volumen
- 23 Sanción Permanente por Paridad de Volumen
- 24 Cuando un Distribuidor Independiente No Califica a Supervisor

Contenido

24	Recalificación
25	Tres niveles de Éxito
26	Requisitos Adicionales
26	Ajustes de Bonos de Organización descendente
28	Equipo del Mundo
28	Para calificar
29	Equipo TAB
29	Bono de Producción Equipo TAB
29	Bonos Anuales
29	Viajes de Incentivo y Eventos de Entrenamiento
30	Equipo de Expansión Global (G.E.T.)
30	Para calificar
30	Equipo Millonario
30	Para calificar
31	Equipo del Presidente
31	Para calificar
32	Políticas de premios
32	Política de reemplazo y/o reparación de premios
32	Premios y Reconocimientos al Equipo del Presidente y Niveles Superiores
33	Declaración de Ganancias Bruta Promedio Pagada por Herbalife a Distribuidores Independientes de Colombia en el 2020
34	Calificaciones por Nivel de Equipo
34	Requisitos para el porcentaje (%) de Ganancia de Bono de Producción
34	Especificaciones de Compensación por Bono de Producción Equipo TAB
35	Regla de Corte
35	Regla de Bloqueo
35	Ejemplos del Período de Elegibilidad para Bono de Producción
35	Recalificación para Bono de Producción
35	Recalificación
35	Período de Recalificación
38	Glosario
40	Procedimientos de Pedidos
44	Preguntas Frecuentes

Generalidades



El Plan de Mercado de Herbalife le ofrece oportunidades únicas con las que podrá obtener niveles más altos de éxito y grandes logros. Mark Hughes, el primer Distribuidor Independiente y Fundador de Herbalife, fue quien desarrolló el plan para Distribuidores Independientes. El resultado es, sin duda, el mejor Plan de Mercado de la industria. El Plan de Mercado de Herbalife paga a los Distribuidores hasta el 73% de las ganancias de los productos en forma de beneficios de las Ventas a clientes finales o al por mayor, Bonos de Organización descendente, Bono de Producción y otros incentivos. Este plan comercial, probado y comprobado, está diseñado para maximizar las ganancias del esfuerzo realizado y proporcionar una fuente de ganancias continua y sustancial.

La oportunidad Herbalife y el Plan de Mercado son idénticos para todos los Distribuidores Independientes. El éxito de cada Distribuidor Independiente depende de dos factores principales:

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

Ambos factores resaltan la importancia de que un Distribuidor independiente entrene, apoye y motive a las personas que forman parte de su organización. En las páginas siguientes se explican los diferentes niveles del Plan de Ventas y Mercado de Herbalife. Cada plan tiene calificaciones específicas con sus respectivos beneficios para premiar a los Distribuidores Independientes por su esfuerzo y para aumentar su éxito.

Cómo llegar a ser Distribuidor Independiente – El primer paso importante

La única compra requerida para ser un Distribuidor Independiente de Herbalife es el Kit de Registro Herbalife. El HMP contiene la Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución Herbalife, la cual debe completar y enviar para poder recibir un Número de Identificación de Herbalife y comprar los productos.

Registro

Cuando Herbalife reciba y procese su solicitud, completa y firmada, usted se convertirá oficialmente en un Distribuidor Independiente de Herbalife. El método más rápido y sencillo para completar su registro es en línea ingresando en www.MyHerbalife.com. Mientras aguarda una respuesta oficial, tendrá derecho a comprar productos Herbalife a precio de descuento sobre la base de ganancias a su Patrocinador o a su primer Supervisor ascendente - en caso de que su patrocinador aún no sea Supervisor Completamente Calificado- o al Departamento de Pedidos Herbalife. Una vez aceptada su solicitud, su contrato con Herbalife entrará en vigor de inmediato, otorgándole todos los derechos, responsabilidades y privilegios de un Distribuidor Independiente.

Generalidades

Clientes y Distribuidores Independientes de Línea Descendente

Hay dos tipos de Clientes:

Ciente Preferente: Cualquier persona que haya enviado una Solicitud de Inscripción y Membresía como Cliente Preferente Herbalife y tenga derecho a comprar productos de Herbalife para el consumo personal de su hogar con un descuento directamente de la compañía.

Ciente: Cualquier persona que no sea un Distribuidor Independiente Herbalife o un Cliente Preferente que, compra productos Herbalife a un Distribuidor Independiente.

Los Clientes y Clientes Preferentes no pueden vender productos, reclutar o patrocinar a otros, ni recibir compensación bajo el Plan de Ventas y Mercado.

Un Cliente Preferente puede presentar y recomendar a amigos/familiares para que también se conviertan en Clientes Preferentes. Estos se conocerán como Referidos. Un Distribuidor Independiente de Línea Descendente es alguien a quien usted le presentó la oportunidad de negocio y envió una Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución Herbalife. Usted se convierte en su patrocinador y él se convierte en su línea descendente.

Niveles de Línea Descendente

Su Línea Descendente de Primer Nivel son aquellos Distribuidores Independientes que usted patrocinó personalmente. Cuando los Distribuidores Independientes de su Primer Nivel patrocinan a otros Distribuidores Independientes personalmente, esos nuevos Distribuidores Independientes se convierten en su Segundo Nivel. Cuando su Segundo Nivel, a su vez, patrocina a otros personalmente, los que ellos patrocinan se convierten en su Tercer Nivel de organización de Herbalife.

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

Oportunidades de Ganancias

El Plan de Ventas y Mercado Herbalife proporciona muchas oportunidades para obtener ganancias y otras recompensas.

Ganancias por Venta a clientes finales

La ganancia que obtiene un Distribuidor Independiente en una venta a clientes finales. La Ganancia por Venta a clientes finales es la diferencia entre el precio del producto descontado que paga un Distribuidor Independiente y el precio al por Menor que paga un cliente. Precio de venta (-) precio de Distribuidor Independiente (=) Ganancia por Venta a clientes finales.

Ganancias por Ingreso multinivel

Cuando un Distribuidor Independiente califica para un Porcentaje de Descuento más alto que un Cliente Preferente o de un Distribuidor Independiente en su línea descendente, entonces el Distribuidor Independiente de la Línea Ascendente puede obtener ganancias por ingreso multinivel. Las ganancias por ingreso multinivel son 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 Ganancias x (porcentaje de descuento de la línea ascendente (-) porcentaje de descuento de la línea descendente (=) ganancias por ingreso multinivel.

Bonos de Organización Descendente

Hasta un 5% en tres niveles descendentes. Como Supervisor, es elegible para ganar hasta el 5% sobre la base de ganancias de los tres primeros Supervisores en su organización personal con Nivel de Contribución Activos. Para más detalles sobre este tema, diríjase a la sección "Supervisor".

Nota: Supervisor con nivel de contribución activo: es aquel que tiene 500 puntos de volumen total en el mes de volumen.

Base de Ganancias: Es el valor asignado a un producto en moneda local, sobre el cual se calculan descuentos y ganancias.

Bono de Producción

Los miembros del Equipo TAB podrán ganar Bono de Producción Organizacional adicional del 2% al 7%.

Bonos Anuales: Un incentivo a quienes más hayan logrado en el año, en reconocimiento a sus excelentes resultados.

Califique para Viajes de Incentivo y Sesiones de Entrenamiento: Los Distribuidores Independientes que califican son recompensados por sus consistentes esfuerzos y rendimientos en construir su negocio.

Más otras promociones e incentivos especiales a lo largo del año.

Plan de Ventas y Mercado

Equipo de Máximo Rendimiento



Círculo del Fundador*

Debes contar con 10 integrantes del Equipo del Presidente Completamente Calificados** en línea directa, en 10 líneas separadas de tu organización.

Club del Chairman*

Debes contar con 5 integrantes del Equipo del Presidente Completamente Calificados** en línea directa, en 5 líneas separadas de tu organización.

Equipo del Presidente*

Logra 10.000 Puntos de Regalías³ en 3 meses consecutivos, y recibe todos los beneficios de un Supervisor, hasta un 6% en Bono de Producción⁴, y califica para Viajes de Incentivo y Eventos de Entrenamiento.

Equipo Millonario Logra 4.000 Puntos de Regalías³ en 3 meses consecutivos, y recibe todos los beneficios de un Supervisor, hasta un 4% en Bono de Producción⁴, y califica para Viajes de Incentivo y Eventos de Entrenamiento.

Equipo Millonario 7.500 Logra 7.500 Puntos de Regalías³ en 3 meses consecutivos, y recibe todos los beneficios de un Supervisor, hasta un 4% en Bono de Producción⁴, y califica para Viajes de Incentivo y Eventos de Entrenamiento.

Equipo de Expansión Global (G.E.T.)* Logra 1.000 Puntos de Regalías³ en 3 meses consecutivos, y recibe todos los beneficios de un Supervisor, hasta un 2% en Bono de Producción⁴, y califica para Viajes de Incentivo y Eventos de Entrenamiento.

G.E.T. 2.500 Logra 2.500 Puntos de Regalías³ en 3 meses consecutivos, y recibe todos los beneficios de un Supervisor, hasta un 2% en Bono de Producción⁴, y califica para Viajes de Incentivo y Eventos de entrenamiento.

Equipo del Mundo* Acumula 2.500 Puntos de Volumen Total (PVT) en cada uno de 4 meses consecutivos o 10,000 PVT al 50% en 1 mes o 500 Puntos de Regalías³ en 1 mes.

Equipo del Mundo Activo Acumula 2.500 PVT en cada uno de 4 meses consecutivos y 10.000 PVT al 50% en 1 mes o 5.000 PVT en 2 meses (estos 2 meses no tienen que ser consecutivos) y 1 mes de 500 Puntos de Regalías³. Todo dentro de un período de 6 meses.

Supervisor*†

Tienes 4 formas de calificar:

1. Acumula 4.000 PV en 1 mes, con al menos 1.000 PV no Comprometido².
2. Acumula 4.000 PV en un período de 2 meses consecutivos, con al menos 1.000 PV no Comprometido².
3. Acumula 4.000 PV en un período de 3 a 12 meses. El Volumen a acumular incluye su Volumen Adquirido Personalmente¹ y Volumen de Línea Descendente.
4. Acumule 2,000 Puntos de Volumen con Registro de Ventas dentro de un período de 1 a 3 meses con 1.000 Puntos de Volumen con Registro de Ventas no comprometidos.

Beneficios: Un 50% de descuento sobre la base de ganancias en pedidos de venta a clientes finales y hasta un 25% de descuento sobre la base de ganancias en pedidos de ingreso multinivel. Gana hasta un 5% de incentivos por volumen en 3 niveles de contribución activos.

Productor Calificado*

Acumula 2.500 PV en un período de 1 a 6 meses. El volumen a acumular incluye su Volumen Adquirido Personalmente¹ y su Volumen de Línea Descendente. Obtendrá el 42% de descuento sobre la base de ganancias una vez haya completado el volumen requerido. Además, un 7% o 17% de descuento sobre la base de ganancias en pedidos por Ingresos Multinivel.

Constructor del Éxito*

Acumule un mínimo de 1.000 Puntos de Volumen Adquiridos Personalmente¹ en 1 mes y recibirá el 42% de descuento sobre la base de ganancias para lo que resta de ese mes de volumen y el siguiente. También podrá apoyarse en las compras que adquieran sus Clientes Preferentes.⁵

Consultor Mayor*

Acumula un mínimo de 500 Puntos de Volumen (PV) en 1 a 2 meses y recibe un 35% de descuento sobre la base de ganancias en pedidos de ventas a Clientes Finales¹, un 7%, 10% o 17% de descuento sobre la base de ganancias en pedidos de Ingreso Multinivel.

Acumula un mínimo de 2.000 Puntos de Volumen (PV) en 1 a 2 meses y recibe un 42% de descuento temporal sobre la base de ganancias en el pedido en el que completas los puntos y los pedidos de ese mes.

Distribuidor Independiente

Recibe un 25% de descuento sobre la base de ganancias en pedidos de venta a Clientes finales.¹

1. Volumen Adquirido Personalmente es el volumen de los pedidos comprados por ti directamente a Herbalife Nutrition, usando tu Número de Identificación, ya sea para tu uso personal o para ventas a tus clientes.

2. Volumen no comprometido de un Distribuidor Independiente es el volumen no utilizado para calificar a Supervisor por Distribuidores Independientes en tu organización.

3. El término Regalías equivale a Bonificación por Volumen o por Volumen de Ventas, Bonos o Pagos de Organización Descendente, Comisión por Sobreventa, Incentivos por Volumen, Ingresos por Reembolso por Volumen de Ventas, Rebajas o Ingresos Adicionales, Ingresos por Rebajas Adicionales, Ingresos o Ingresos por Regalías, Pagos Calificadores, según aplique por país.

4. El término Bonos de Producción equivale a Incentivo por Desempeño de Organización, Pago Producción, Bonificación por Producción, Ingresos Adicionales, Rebaja por Producción, Ingresos por Servicios Adicionales o Comisión por Producción según aplique por país.

5. El término de "sus Clientes Preferentes" hace referencia a los Clientes Preferentes patrocinados directamente por el Distribuidor Independiente que está calificando.

*No es necesario convertirse en Consultor Mayor, Constructor del Éxito o Productor Calificado para calificar como Supervisor. Para detalles completos sobre calificación, consulta el Libro de Plan de Ventas y Mercadeo y Normas de Negocio. "Supervisor", "Constructor del Éxito", "Miembro del Equipo del Presidente", etc., son términos traducidos del idioma inglés, utilizados por Herbalife a nivel global de manera referencial, para identificar los distintos niveles que puede conformar la estructura comercial propia de los Distribuidores Independientes.

†Consulta la sección "Cómo calificar a Supervisor" de este documento para los detalles de Puntos de Volumen con Recibos.

Pasos al Éxito

 <p>Distribuidor Independiente</p>	 <p>Consultor Mayor Acumula un mínimo de 500 PV en 1 a 2 meses y recibe un 35% de descuento sobre la base de ganancias en pedidos de ventas a Clientes Finales¹. Acumula un mínimo de 2.000 PV en 1 a 2 meses y recibe un 42% de descuento temporal sobre la base de ganancias en el pedido en el que completas los puntos y los pedidos de ese mes.</p>	 <p>Constructor del Éxito Acumule un mínimo de 1.000 Puntos de Volumen Adquiridos Personalmente¹ (o más) en 1 mes y recibirá el 42% de descuento sobre la base de ganancias para lo que resta de ese mes de volumen y el siguiente. También podrá apoyarse en las compras que adquieran sus Clientes Preferentes.⁵</p>	 <p>Productor Calificado Acumula 2.500 PV en un periodo de 1 a 6 meses. El volumen a acumular incluye su Volumen Adquirido Personalmente¹ y su Volumen de Línea Descendente. Obtendrá el 42% de descuento sobre la base de ganancias una vez haya completado el volumen requerido.</p>
 <p>Supervisor Acumule 4,000 PV en un mes con un mínimo de 1,000 PV no Comprometido, ó Acumule 4,000 PV en dos meses consecutivos con un mínimo de 1,000 PV no Comprometido, ó Acumule 4,000 PV dentro de un periodo de 3 a 12 meses (con un periodo mínimo requerido de 3 meses), ó acumule 2,000 PV con Registro de Ventas dentro de un periodo de 1 a 3 meses con 1.000 PV con Registro de Ventas no comprometidos.</p>	 <p>Equipo del Mundo 2,500 Puntos de Volumen en cada uno de 4 meses consecutivos o 10,000 Puntos de Volumen al 50% en 1 mes o 500 Puntos de Regalías en 1 mes</p>	 <p>Equipo de Expansión Global G.E.T. 1,000 Puntos de Regalías en 3 meses consecutivos</p>	 <p>Equipo de Expansión Global G.E.T. 2500 2,500 Puntos de Regalías en 3 meses consecutivo</p>
 <p>Equipo Millonario 4,000 Puntos de Regalías en 3 meses consecutivos</p>	 <p>Equipo Millonario 7500 7,500 Puntos de Regalías en 3 meses consecutivos</p>	 <p>Equipo del Presidente 10,000 Puntos de Regalías en 3 meses consecutivos</p>	 <p>Equipo del Presidente 15K 15,000 Puntos de Regalías en 3 meses consecutivos</p>
 <p>Equipo del Presidente 20K 20,000 Puntos de Regalías en 3 meses consecutivos</p>	 <p>Equipo del Presidente 30K 30,000 Puntos de Regalías en 3 meses consecutivos</p>	 <p>Equipo del Presidente 40K 40,000 Puntos de Regalías en 3 meses consecutivos</p>	 <p>Equipo del Presidente 50K 50,000 Puntos de Regalías en 3 meses consecutivos</p>
 <p>Equipo del Presidente 60K 60,000 Puntos de Regalías en 3 meses consecutivos</p>	 <p>Equipo del Presidente 70K 70,000 Puntos de Regalías en 3 meses consecutivos</p>	<p>¹No es necesario convertirse en Consultor Mayor, Constructor del Éxito o Productor Calificado para calificar como Supervisor.</p> <p>⁵ El término de "sus Clientes Preferentes" hace referencia a los Clientes Preferentes patrocinados directamente por el Distribuidor Independiente que está calificando.</p>	

Pasos al Éxito



**Equipo del
Presidente 80K**

80,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos



**Equipo del
Presidente 90K**

90,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos



**Equipo del
Presidente 100K**

100,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos



**Equipo del
Presidente 110K**

110,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos



**Equipo del
Presidente 120K**

120,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos



**Equipo del
Presidente 130K**

130,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos



**Equipo del
Presidente 140K**

140,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos



**Equipo del
Presidente 150K**

150,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos



**Equipo del
Presidente 160K**

160,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos



**Equipo del
Presidente 170K**

170,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos



**Equipo del
Presidente 180K**

180,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos



**Equipo del
Presidente 190K**

190,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos



**Equipo del
Presidente 200K**

200,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos



**Equipo del
Presidente 210K**

210,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos



**Equipo del
Presidente 220K**

220,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos



**Equipo del
Presidente 230K**

230,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos



**Equipo del
Presidente 240K**

240,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos



**Equipo del
Presidente 250K**

250,000 Puntos de Regalías
en 3 meses consecutivos

Premios y Reconocimientos al Equipo del Presidente y Niveles Superiores

 <p>1 Diamante Equipo del Presidente Ejecutivo</p> <p>1 Miembro del Equipo del Presidente completamente calificado** en línea directa, en cualquier línea de su organización</p>	 <p>2 Diamantes Equipo del Presidente Ejecutivo Mayor</p> <p>2 Miembros del Equipo del Presidente completamente calificados** en línea directa, en cualquier línea de su organización</p>	 <p>3 Diamantes Equipo del Presidente Ejecutivo Internacional</p> <p>3 Miembros del Equipo del Presidente completamente calificados** en línea directa, en cualquier línea de su organización</p>	 <p>4 Diamantes Equipo del Presidente Ejecutivo Máximo</p> <p>4 Miembros del Equipo del Presidente completamente calificados** en línea directa, en cualquier línea de su organización</p>
 <p>5 Diamantes Club del Chairman</p> <p>5 Miembros del Equipo del Presidente completamente calificados** en línea directa, en cualquier línea de su organización</p>	 <p>6 Diamantes Club del Chairman</p> <p>6 Miembros del Equipo del Presidente completamente calificados** en línea directa, en cualquier línea de su organización</p>	 <p>7 Diamantes Club del Chairman</p> <p>7 Miembros del Equipo del Presidente completamente calificados** en línea directa, en cualquier línea de su organización</p>	 <p>8 Diamantes Club del Chairman</p> <p>8 Miembros del Equipo del Presidente completamente calificados** en línea directa, en cualquier línea de su organización</p>
 <p>9 Diamantes Club del Chairman</p> <p>9 Miembros del Equipo del Presidente completamente calificados** en línea directa, en cualquier línea de su organización</p>	 <p>10 Diamantes Círculo de Fundadores</p> <p>10 Miembros del Equipo del Presidente completamente calificados** en línea directa, en cualquier línea de su organización</p>	 <p>11 Diamantes Círculo de Fundadores</p> <p>11 Miembros del Equipo del Presidente completamente calificados** en línea directa, en cualquier línea de su organización</p>	 <p>12 Diamantes Círculo de Fundadores</p> <p>12 Miembros del Equipo del Presidente completamente calificados** en línea directa, en cualquier línea de su organización</p>
 <p>13 Diamantes Círculo de Fundadores</p> <p>13 Miembros del Equipo del Presidente completamente calificados** en línea directa, en cualquier línea de su organización</p>	 <p>14 Diamantes Círculo de Fundadores</p> <p>14 Miembros del Equipo del Presidente completamente calificados** en línea directa, en cualquier línea de su organización</p>		

**Para detalles completos sobre calificación, consulta su libro de carrera.

Premios al Mérito



Premio al Mérito Vitalicio de 1 Millón

1 millón en Puntos de Volumen

El Premio al Mérito Vitalicio se entrega a los Distribuidores Independientes que hayan alcanzado 1 millón o más en Puntos de Volumen con su negocio independiente Herbalife Nutrition



Premio al Mérito Vitalicio de 2 Millones

2 millones en Puntos de Volumen

El Premio al Mérito Vitalicio se entrega a los Distribuidores Independientes que hayan alcanzado 2 millones o más en Puntos de Volumen con su negocio independiente Herbalife Nutrition



Premio al Mérito Vitalicio de 3 Millones

3 millones en Puntos de Volumen

El Premio al Mérito Vitalicio se entrega a los Distribuidores Independientes que hayan alcanzado 3 millones o más en Puntos de Volumen con su negocio independiente Herbalife Nutrition



Premio al Mérito Vitalicio de 4 Millones

4 millones en Puntos de Volumen

El Premio al Mérito Vitalicio se entrega a los Distribuidores Independientes que hayan alcanzado 4 millones o más en Puntos de Volumen con su negocio independiente Herbalife Nutrition



Premio al Mérito Vitalicio de 5 Millones

5 millones en Puntos de Volumen

El Premio al Mérito Vitalicio se entrega a los Distribuidores Independientes que hayan alcanzado 5 millones o más en Puntos de Volumen con su negocio independiente Herbalife Nutrition



Premio al Mérito Vitalicio de 6 Millones

6 millones en Puntos de Volumen

El Premio al Mérito Vitalicio se entrega a los Distribuidores Independientes que hayan alcanzado 6 millones o más en Puntos de Volumen con su negocio independiente Herbalife Nutrition

*Consulte su Libro Plan de Ventas, Mercadeo y Normas para ver detalles completos de calificación

Broches de Aniversario

 <p>Primer Aniversario Los paquetes del primer aniversario se entregan como reconocimiento a Distribuidores Independientes por su contribución y permanencia en el negocio independiente Herbalife Nutrition</p>	 <p>Tercer Aniversario Los paquetes del tercer aniversario se entregan como reconocimiento a Distribuidores Independientes por su contribución y permanencia en el negocio independiente Herbalife Nutrition</p>	 <p>Quinto Aniversario Los paquetes del quinto aniversario se entregan como reconocimiento a Distribuidores Independientes por su contribución y permanencia en el negocio independiente Herbalife Nutrition</p>	 <p>Séptimo Aniversario Los paquetes del séptimo aniversario se entregan como reconocimiento a Distribuidores Independientes por su contribución y permanencia en el negocio independiente Herbalife Nutrition</p>
 <p>Décimo Aniversario Los paquetes del décimo aniversario se entregan como reconocimiento a Distribuidores Independientes por su contribución y permanencia en el negocio independiente Herbalife Nutrition</p>	 <p>Decimoquinto Aniversario Los paquetes del decimoquinto aniversario se entregan como reconocimiento a Distribuidores Independientes por su contribución y permanencia en el negocio independiente Herbalife Nutrition</p>	 <p>Vigésimo Aniversario Los paquetes del vigésimo aniversario se entregan como reconocimiento a Distribuidores Independientes por su contribución y permanencia en el negocio independiente Herbalife Nutrition</p>	 <p>Vigesimoquinto Aniversario Los paquetes del vigesimoquinto aniversario se entregan como reconocimiento a Distribuidores Independientes por su contribución y permanencia en el negocio independiente Herbalife Nutrition</p>
 <p>Trigésimo Aniversario Los paquetes del trigésimo aniversario se entregan como reconocimiento a Distribuidores Independientes por su contribución y permanencia en el negocio independiente Herbalife Nutrition</p>	 <p>Trigesimoquinto Aniversario Los paquetes del trigesimoquinto aniversario se entregan como reconocimiento a Distribuidores Independientes por su contribución y permanencia en el negocio independiente Herbalife Nutrition</p>	 <p>Cuatrigésimo Aniversario Los paquetes del cuatrigésimo aniversario se entregan como reconocimiento a Distribuidores Independientes por su contribución y permanencia en el negocio independiente Herbalife Nutrition</p>	

*Consulte su Libro Plan de Ventas, Mercadeo y Normas para ver detalles completos de calificación

Niveles y Recompensas de Equipo del Presidente Plus

Nivel 250K

250.000 Puntos por Regalías en 12 meses (año calendario)



Nivel 500K

500.000 Puntos por Regalías en 12 meses (año calendario)



Nivel 750K

750.000 Puntos por Regalías en 12 meses (año calendario)



Nivel 1 Millón

1.000.000 Puntos por Regalías en 12 meses (año calendario)



Los ingresos y estilo de vida presentados corresponden al 1% de los Distribuidores Independientes Herbalife Nutrition que generan mayores ingresos. Estos logros requieren trabajo, dedicación y esfuerzo constantes. Para conocer los ingresos promedio, consulte la Declaración de Ganancia Bruta Promedio pagada por Herbalife Nutrition en www.herbalife.com y en www.MyHerbalife.com. Las imágenes son referenciales.

Mes de Volumen



El término Volumen se utiliza muy a menudo en este libro. El Volumen es un elemento clave en el Plan de Ventas y Mercado y es la base para calificar y construir su camino hacia niveles más altos. Cada producto Herbalife tiene asignado un valor en Puntos de Volumen (ver "Formulario de pedidos" y "Listas de Precios" para información exacta). Los Kit de Registro Herbalife (HMP), artículos de literatura y herramientas de ventas no cuentan con Puntos de Volumen.

Conforme adquiera productos, usted acumula la cantidad de Puntos de Volumen que corresponden a los productos pedidos. Estos Puntos de Volumen son su producción de ventas y son usados con propósitos de calificaciones y otros beneficios.

El Volumen se acredita a usted de distintas maneras, según quien compró el Volumen, el nivel y descuento sobre la base de ganancias de esta persona, su propio nivel como Distribuidor Independiente y otros factores del Plan de Ventas y Mercado de Herbalife. El volumen es calculado con base en la acumulación de Puntos de Volumen correspondientes a productos pedidos en un Mes de Volumen.

Explicación del Mes de Volumen

Definición de Mes de Volumen

El Volumen de Ventas es acreditado y acumulado por un Distribuidor Independiente con base en un Mes de Volumen. El Mes de Volumen comienza el primer día hábil del mes y termina el último día hábil del mes. Si el último día es domingo, el Mes de Volumen se extenderá al lunes. De igual forma, si el último día del mes es considerado festivo, el mes se extenderá al primer día laborable posterior al festivo. Herbalife se reserva el derecho de modificar el Mes de Volumen como lo considere apropiado.

Determinación del Mes de Volumen

El volumen de ventas se acreditará al Mes de Volumen en el cual se coloque el pedido y el pago completo recibido por Herbalife, excepto por los pedidos que sean alcanzados por las reglas y condiciones que aplican al Volumen de ventas agregado. Bajo ninguna circunstancia se pueden realizar pedidos con volumen para meses anteriores con excepción de los casos de paridad de volumen.

Mes de Volumen

Las siguientes condiciones deben ser alcanzadas para que un pedido sea aceptado como parte del Mes de Volumen:

1. El pedido deberá hacerse hasta no más tarde del último día designado como último día del Mes de Volumen, además;
2. El pago completo deberá ser realizado no más tarde del último día designado como último día para los pedidos de ese mes.

- 2.1 En caso de que el pago se envíe por correo postal, la fecha del sello postal deberá ser como máximo la del último día designado como cierre de Mes de Volumen.

Mes de Volumen

2.2 Si el pago se efectúa mediante transferencia electrónica, depósito directo u otra transacción bancaria, deberá proporcionarse un recibo de pago que permita verificar que la fecha del inicio de la transacción fue el mismo día, o antes, de la fecha designada como último día del Cierre de Mes, además;

3. Herbalife deberá poder verificar a más tardar el quinto día calendario del mes siguiente, la acreditación del pago realizado en las cuentas de Herbalife. Si el quinto día calendario del mes siguiente es domingo o feriado, la verificación del pago deberá poder ser realizada en o antes del último día hábil anterior al quinto día calendario. Si por cualquier razón un pago no fuera aceptado o recibido, el pedido se cancelará y el volumen no se aplicará.

Volumen Adquirido Personalmente

Es el Volumen de los pedidos comprados por usted directamente a Herbalife usando su Número de Identificación Herbalife, ya sea para su uso personal o para ventas a sus clientes.

Volumen de línea Descendente

Para todo Distribuidor Independiente que no sea Supervisor, es el Volumen correspondiente a los pedidos comprados directamente a Herbalife por sus Clientes Preferentes y por sus Distribuidores Independientes de línea descendente.

Ejemplo de Volumen de Línea Descendente

	Compras/ % de Descuento sobre la base de ganancias		Volumen de Línea Descendente
Supervisor A	2,500 Puntos de Volumen a un 50% de Descuento sobre la base de ganancias	= *	
Distribuidor Independiente B	500 Puntos de Volumen al 35% de Descuento sobre la base de ganancias	=	900 Puntos de Volumen (Volumen de C y D)
Distribuidor Independiente C	500 Puntos de Volumen al 35% de Descuento sobre la base de ganancias	=	400 Puntos de Volumen (Volumen de D)
Distribuidor Independiente D	400 Puntos de Volumen al 25% de Descuento sobre la base de ganancias	=	0

*Para Supervisores Completamente Calificados, el Volumen de su línea descendente es acreditado solo como Volumen Personal o Volumen de Grupo.

Volumen Personal

Como Supervisor Completamente Calificado, su Volumen Personal, es:

- El volumen comprado por usted directamente a Herbalife usando su número de identificación Herbalife, más
- El volumen comprado a Herbalife por los Distribuidores Independientes de sus líneas descendentes, exceptuando pedidos con un 50% de descuento sobre la base de ganancias realizado por Supervisores Calificados o en Proceso de calificación, más
- El volumen comprado directamente a Herbalife por sus Clientes Preferentes.

Los Distribuidores Independientes que no sean Supervisores Completamente Calificados solo pueden comprar a su Patrocinador, o a su Supervisor ascendente en primera línea (únicamente si su Patrocinador no es un Supervisor Completamente Calificado) o directamente a Herbalife. Los Distribuidores Independientes no podrán realizar ni pagar los pedidos de productos a nombre de otros Distribuidores Independientes, excepto cuando un Supervisor realice un pedido para un Distribuidor Independiente que aún no alcanza el nivel de Supervisor, por cuanto la compra será considerada como Volumen Personal del Supervisor.

* Sólo el volumen comprado directamente a Herbalife por el Distribuidor Independiente será considerado para sus calificaciones.

Mes de Volumen

Por lo tanto, si usted es un Supervisor Completamente Calificado, todas sus compras realizadas con un 50% de descuento sobre la base de ganancias y todos los pedidos que realicen sus Clientes Preferentes y sus Distribuidores Independientes de línea descendente, Consultores Mayores, Constructores del Éxito, y Productores Calificados con un descuento sobre la base de ganancias del 25% al 42% respectivamente, cuentan como su Volumen Personal.

Ejemplo de Volumen Personal

	Compras/ % de Descuento sobre la base de ganancias	Volumen Personal
Supervisor A	1,500 Puntos de Volumen Personalmente Adquirido + el Volumen de B, C y D	= 3,500 Volumen Personal
Distribuidor Independiente B	1,400 Puntos de Volumen + el Volumen de B y D, al 42% de descuento sobre la base de ganancias	= 2,000 Volumen Personal
Distribuidor Independiente C	200 Puntos de Volumen + el Volumen de D al 35% de descuento sobre la base de ganancias	= 600 Volumen Personal
Distribuidor Independiente D	400 Puntos de Volumen al 25% de Descuento sobre la base de ganancias	= 400 Volumen Personal

Volumen de Grupo

El Volumen de Grupo de un Supervisor Completamente Calificado, es el Volumen de las compras realizadas con un descuento temporal del 50% sobre la base de ganancias por parte de Supervisor(es) en Proceso de Calificación de su(s) línea(s) descendente(s). Este Volumen adquirido con un descuento temporal del 50% sobre la base de ganancias se acumula como Volumen Personal para el Supervisor en Proceso de Calificación que lo adquirió, pero representa Volumen de Grupo para su Supervisor Completamente Calificado. Para más detalles sobre la explicación del 50% temporal, diríjase a la sección "Supervisor". El Supervisor Completamente Calificado puede tener Bonos de Organización descendente con base en su volumen de grupo si completa todos los requisitos necesarios. (Refiérase a las secciones "Como Calificar a Supervisor" y "Descuento Temporal del 50% sobre la base de ganancias" de este libro para obtener más detalles).

Ejemplo de Volumen de Grupo

	Compras / % de Descuento sobre la base de ganancias	Volumen Personal
Supervisor A	2,500 Puntos de Volumen + el Volumen de B y C	= $\frac{6,500 \text{ Volumen Personal} + 1,000 \text{ Volumen de Grupo}}{7,500 \text{ Volumen Total}}$
Distribuidor Independiente B	1,000 Puntos de Volumen al 50% de Descuento Temporal sobre la base de ganancias + el Volumen de C	= 5,000 Volumen Personal
Distribuidor Independiente C	4,000 Puntos de Volumen al 42% de Descuento sobre la base de ganancias	= 4,000 Volumen Personal

Volumen total

El Volumen Total de un Supervisor Completamente Calificado, es la suma de su Volumen Personal y su Volumen de Grupo. (Vea del "Ejemplo de Volumen de Grupo" el Volumen Total del Supervisor "A"). Algunas calificaciones se basan en el Volumen Total.

Volumen de Organización

El Volumen de Organización de un Supervisor Completamente Calificado, es el volumen sobre el cual obtiene Bonos de Organización descendente. Es la suma de su Volumen de Grupo, sumado al volumen los tres primeros Supervisores en su organización personal con Nivel de Contribución Activo y - en algunos casos - a Ajustes por Bonos de Organización descendente. Para más detalles, lea la sección "Supervisor".

Mes de Volumen

Ejemplo de Volumen de Organización

Supervisor A	2,500 Puntos de Volumen	
Supervisor de Primer Nivel de Contribución Activo	10,000 Puntos de Volumen Total	30,000 Puntos de Volumen de Organización
Supervisor de Segundo Nivel de Contribución Activo	10,000 Puntos de Volumen Total	
Supervisor de Tercer Nivel de Contribución Activo	10,000 Puntos de Volumen Personal	

Volumen Comprometido y No Comprometido (también llamado Utilizado y No Utilizado)

Volumen Comprometido

El Volumen Comprometido de un Distribuidor Independiente es el volumen utilizado para calificar a Supervisor por los Distribuidores Independientes en su organización personal. (Ver ejemplo "Volumen Comprometido y No Comprometido" para más detalles).

Volumen No Comprometido

El Volumen No Comprometido de un Distribuidor Independiente es el volumen no utilizado para calificar a Supervisor por Distribuidores Independientes en su organización personal. El siguiente ejemplo describe el uso de Volumen Comprometido y No Comprometido para cada Distribuidor Independiente en el ejemplo.

Volumen Comprometido y No Comprometido

Supervisor A	7,500 puntos de Volumen Total: 2,500 Puntos Personalmente Adquiridos + 5,000 Puntos de Volumen comprados por B y C	=	2,500 Puntos No Comprometidos 5,000 Puntos Comprometidos en B y C
Distribuidor Independiente B Supervisor en Proceso de Calificación	1,000 Puntos de Volumen Personalmente Adquirido + El Volumen de C	=	1,000 Puntos No Comprometidos 4,000 Puntos Comprometidos por C
Distribuidor Independiente C Supervisor en Proceso de Calificación	4,000 Puntos de Volumen Personalmente Adquirido	=	4,000 Puntos No Comprometidos

Definición de Paridad de Volumen

La Paridad de Volumen es el volumen que un Supervisor Completamente Calificado debe alcanzar -o exceder- en el mes de volumen en el que esté patrocinando a Distribuidores Independientes que se encuentren en proceso de calificación a Supervisores. Puede alcanzar este volumen a través de sus pedidos personales o pedidos de Distribuidores Independientes de su/s línea/s descendente/s.

La Paridad de Volumen es la manera que Herbalife verifica y valida las calificaciones de los nuevos Supervisores. Cada vez que un Supervisor Completamente Calificado patrocina un Distribuidor Independiente que está calificando a Supervisor, el volumen total del Supervisor Patrocinador debe ser -al menos- igual a la suma del volumen total de los Distribuidor Independiente de su organización personal que se encuentran calificando a Supervisor en el mismo mes.

En el siguiente "Ejemplo de Paridad de Volumen" se ilustra la cantidad de Volumen Personal y Volumen Total que debe ser alcanzada por el Supervisor Patrocinador para equiparar el volumen de los Distribuidores Independientes que se encuentran calificando a Supervisor.

Mes de Volumen

Ejemplo de Paridad de Volumen

Paridad de Volumen Requerido para el Supervisor "A"

A Supervisor Patrocinador	4,000 Puntos de Volumen Personal (C) + 1,000 Puntos de Volumen de Grupo (B) = 5,000 Puntos de Volumen Total	=	Paridad de Volumen
B Supervisor en Proceso de Calificación	1,000 Puntos de Volumen a un Descuento Temporal sobre la base de ganancias al 50%	=	1,000 Puntos de Volumen de Grupo para "A"
C Supervisor en Proceso de Calificación	4,000 Puntos de Volumen a un Descuento sobre la base de ganancias al 42%	=	4,000 Puntos de Volumen Personal para "A"

Como se observa en el ejemplo, el Supervisor Patrocinador "A", 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 de volumen en el que "B" y "C" se encuentren en proceso de calificación a Supervisor para así, confirmar el volumen indicado en el formulario "De calificación para Supervisor". La obligación que tiene el Supervisor Patrocinador de alcanzar este volumen constituye el requisito de Paridad de Volumen.

Beneficios como Distribuidor Independiente



Ganancias por Venta a Clientes Finales

Como Distribuidor Independiente, usted puede comprar productos con un descuento sobre la base de ganancias del 25% y hasta el 50%. Conforme aumente su Volumen, también aumentará su descuento sobre la base de ganancias hasta un máximo de 50% cuando califique a Supervisor. Usted obtendrá una ganancia por Ventas a Clientes Finales del 25% y hasta el 50% al vender estos productos a clientes, dependiendo del volumen. La diferencia entre el precio con descuento sobre la base de ganancias que usted paga y el precio de venta que paga el cliente, es su ganancia por Ventas a Clientes Finales.

Ejemplo de Ganancias por venta a Clientes Finales

Precio al por Menor Sugerido	Base de Ganancias	Cantidad Descontada (25% de descuento tomada de la Base de Ganancias de \$100)	Su Costo (Precio al por Menor Sugerido de \$110 menos la Cantidad descontada de \$25)	Su Ganancia (Precio al por Menor Sugerido de \$110 menos Su Costo de \$85)
\$110	\$100	\$25	\$85	\$25

Beneficios como Distribuidor Independiente

Ganancias por Ingresos Multinivel

Además de las Ganancias por venta a clientes finales, como Distribuidor Independiente Herbalife también podrá obtener Ingresos Multinivel sobre los productos que adquieran sus Distribuidores Independientes. Su Ingresos Multinivel representan la diferencia entre el precio con descuento sobre la base de ganancias del 50% como Supervisor que se paga al comprar productos y el precio con descuento sobre la base de ganancias pagado por sus Distribuidores Independientes. Si usted vende productos directamente a sus Distribuidores Independientes, podrá obtener Ingresos Multinivel de hasta 25% de manera inmediata. Si sus Distribuidores Independientes compran sus productos directamente a Herbalife, entonces Herbalife paga la diferencia del porcentaje de descuento sobre la base de ganancias al Consultor Mayor, Constructor del Éxito, Productor Calificado y/o al Supervisor Completamente Calificado, durante el proceso mensual de Bonos de pago de Organización descendente.

Ejemplo de Ganancias por Ingreso Multinivel

Precio de Lista	Base de Ganancias	Su Costo (a 50% de descuento sobre la base de ganancias)	El Costo de su Distribuidor Independiente (a 25% de descuento sobre la base de ganancias)	Su Ingreso Multinivel
\$110	\$100	\$60	\$85	\$25

Programa del Primer Pedido

El Programa del Primer Pedido permite que un Distribuidor Independiente adquiera experiencia de consumo y venta de los productos, limitando a 1,100 puntos el Volumen que puede adquirir Personalmente en su primer pedido realizado a Herbalife. Durante los siguientes 10 días contados a partir de su primer pedido realizado a Herbalife, podrá acumular hasta 3,999 Puntos de Volumen Adquiridos Personalmente (incluyendo el volumen de su Primer Pedido).

Nota:

* Este programa entra en vigencia a partir del 15 de Febrero de 2015.

* En ciertos países los límites de volumen y tiempos del Programa del Primer Pedido pueden variar, por favor consulte el Libro del Plan de Ventas y Mercado y Normas de Negocio correspondiente a cada país.

Consultor Mayor



Aumente sus ganancias con la Escala de Descuento para el Distribuidor Independiente

A medida que usted, sus Clientes Preferentes y los Distribuidores Independientes en sus líneas descendentes - que no son Supervisores vendan más productos Herbalife, su Volumen adquirido Personalmente y/o su Volumen de Línea Descendente se incrementan.

- Al acumular 500 puntos en 1 a 2 meses de volumen - considerando el volumen de sus compras y el de los Distribuidores Independientes y Clientes Preferentes en sus líneas descendentes -, usted habrá calificado a Consultor Mayor, y tendrá derecho a comprar productos con un 35% de descuento

Consultor Mayor

sobre la base de ganancias, otorgándole un mayor margen de ganancias. Este descuento se calcula de la siguiente manera: 35% sobre el importe de "Base de Ganancias" y ese resultado se descuenta del precio de lista.

• Una vez que acumule 2,000 puntos en 1 a 2 meses de volumen - considerando el volumen de sus compras y el de los Distribuidores Independientes y Clientes Preferentes en sus líneas descendentes-, usted ya como Consultor Mayor será elegible para comprar ese pedido y todos los pedidos del resto del mes de volumen con un 42% de descuento sobre la base de ganancias, otorgándole un mayor margen de ganancias. Este descuento se calcula de la siguiente manera: 42% sobre el importe de "Base de Ganancias" y ese resultado se descuenta del precio de lista.

* Ganancias por Ingresos Multinivel entre el 7% y el 17%: Los Ingresos Multinivel son la diferencia entre su descuento sobre la base de ganancias y el descuento sobre la base de ganancias, con que los Distribuidores Independientes en su organización personal compran los productos directamente a Herbalife -al 25% o 35%- calculado sobre la base de ganancia de los mismos.

Escala de Descuento del Distribuidor Independiente

Los Distribuidores Independientes compran con un 25% de descuento sobre la base de ganancias en todos los pedidos hasta que tengan derecho a un nivel de descuento mayor sobre la base de ganancias. A partir de entonces, comienza a comprar cada mes con base en la "Escala de Descuento del Distribuidor Independiente", como se indica más abajo, con un descuento sobre la base de ganancias no menor del 35%.

Los Puntos de Volumen pueden ser acumulados mediante pedidos realizados por usted directamente a Herbalife (Volumen Adquirido Personalmente - VAP), o mediante pedidos realizados directamente a Herbalife por sus Distribuidores Independientes y Clientes Preferentes en línea descendentes (Volumen de línea Descendente – DLV). Ambos tipos de volumen pueden ser utilizados para alcanzar el nivel de Consultor Mayor con un 35% ó 42% de descuento sobre la base de ganancias.

Nivel del Distribuidor	Volumen Mensual	Descuento sobre la base de ganancias	Elegibilidad
Distribuidor Independiente	0 - 499 Puntos de Volumen (PV)	25%	Hasta que usted sea elegible para un descuento mayor sobre la base de ganancias.
Consultor Mayor*	Acumule 500 Puntos de Volumen en un período de 1 a 2 meses de volumen.	35%	Todos los pedidos serán colocados al 35% de descuento sobre la base de ganancias hasta que usted sea elegible para un descuento mayor sobre la base de ganancias.
Consultor Mayor*	Acumule 2,000 Puntos de Volumen en un período de 1 a 2 meses de volumen.	42%	Una vez que logre 2,000 Puntos de Volumen, usted será elegible para colocar este pedido y todos los pedidos para el resto del Mes de Volumen al 42% de descuento sobre la base de ganancias.
Constructor del Éxito*	Acumule 1.000 Puntos de Volumen Adquiridos Personalmente. También podrá apoyarse en las compras que adquieran sus Clientes Preferentes.	42%	Acumulando 1.000 Puntos de Volumen Adquiridos Personalmente (o más) en 1 mes de volumen, usted califica para recibir el 42% de descuento sobre la base de ganancias para lo que resta de ese mes de volumen y el mes siguiente. También podrá apoyarse en las compras que adquieran sus Clientes Preferentes.
Productor Calificado	Acumule 2,500 Puntos de Volumen en un periodo de 1 a 6 meses de volumen	42%	Como Productor Calificado usted califica para recibir un 42% de descuento sobre la base de ganancias en cada pedido. El Volumen a Acumular incluye su Volumen Adquirido Personalmente y su Volumen de Línea Descendente. Obtendrá el 42% de descuento sobre la base de ganancias una vez haya completado el volumen requerido.
Supervisor en Proceso de Calificación	- Acumule 4,000 PV en un mes de volumen con un mínimo de 1.000 PV no Comprometido, o - Acumule 4,000 PV en dos meses de volumen consecutivos con un mínimo de 1.000 PV no Comprometido, o - Acumule 4,000 Puntos de Volumen dentro de un periodo de 3 a 12 meses de volumen (con un período mínimo requerido de 3 meses), o - Acumular 2,000 Puntos de Volumen con Registro de Ventas de 1 a 3 meses, con 1.000 Puntos de Volumen con Registro de Ventas no comprometidos.	50% Temporal	Una vez que logre los Puntos de Volumen necesarios para calificar, los pedidos adicionales dentro del mes de volumen pueden ser comprados con un Descuento Temporal sobre la base de ganancias del 50%.
Supervisor	Existen 4 maneras de calificar. Para más detalles ver la sección "Cómo calificar a Supervisor" de este documento.	50%	Como Supervisor usted califica para recibir un 50% de descuento sobre la base de ganancias en cada pedido (debe recalificar anualmente)

Consultor Mayor

(*)Nota: Todo su volumen de Ventas Personal más el volumen de Ventas de sus Distribuidores Independientes cuentan para ser elegible a mayores niveles de descuento sobre la base de ganancias. Una vez que se encuentre en la "Escala de Descuento del Distribuidor Independiente", y mientras siga activo como Distribuidor Independiente, su descuento sobre la base de ganancias nunca será menor del 35%. Cuanto más venda mayor será su potencial de ganancia. Recuerde que cada Mes de Volumen comienza de nuevo con el 35% y podrá subir en la escala hasta un 42% de descuento sobre la base de ganancias. Usted también podrá obtener ganancias por ingreso multinivel sobre las ventas a los Distribuidores Independientes de su línea descendente. Por ejemplo, uno de sus Distribuidores Independientes le hace un pedido, usted tiene un descuento sobre la base de ganancias del 35% y su Distribuidor Independiente un descuento sobre la base de ganancias del 25%. Usted gana el 10% de ganancias por ingreso multinivel por el pedido de su Distribuidor Independiente.

Constructor del Éxito



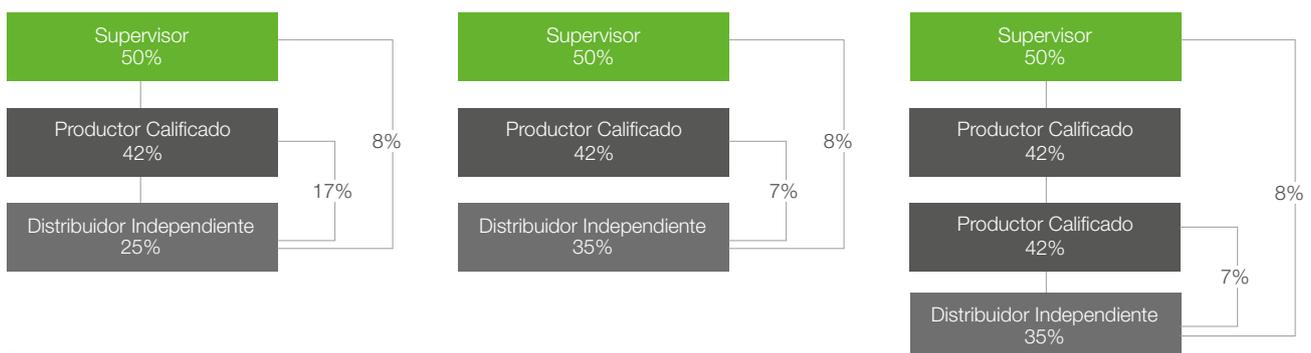
Como Distribuidor Independiente Herbalife, usted tiene oportunidad de acumular 1.000 Puntos de Volumen comprados directamente a Herbalife en 1 mes de volumen, para obtener un descuento sobre la base de ganancias del 42%. De esta manera califica como Constructor del Éxito, lo cual le permitirá continuar haciendo pedidos con un descuento sobre la base de ganancias del 42% durante el resto del mes de volumen y el mes siguiente. El Constructor del Éxito es una calificación que se obtiene con el Volumen Adquirido Personalmente y el volumen de línea descendente de sus Clientes Preferentes⁵.

Como Constructor del Éxito, usted:

- Recibirá un 42% de descuento sobre la base de ganancias en su pedido de Constructor del Éxito.
- Recibirá un 42% de descuento sobre la base de ganancias en sus compras adicionales realizadas durante el mismo Mes de Volumen y el mes siguiente.

* Ganancias por ingreso multinivel entre el 7% y el 17%: Las Ganancias por ingreso multinivel son la diferencia entre su descuento sobre la base de ganancias y el descuento sobre la base de ganancias con que los Distribuidores Independientes en su organización personal compran los productos directamente a Herbalife al 25% o 35% calculado sobre la base de ganancia de los mismos.

Ejemplos de Ganancias por Ingresos Multinivel:



En el ejemplo de "ingreso multinivel" se puede apreciar cómo se comparten las ganancias por ingreso multinivel.

Productor Calificado



Como Distribuidor Independiente Herbalife, usted tiene la oportunidad de hacer pedidos directamente a Herbalife y acumular Volumen Adquirido Personalmente que cuenta para alcanzar su nivel de Productor Calificado.

Cuando usted logre acumular 2,500 Puntos de Volumen Adquirido Personalmente en un periodo de 1 a 6 meses de volumen, usted se convertirá en Productor Calificado. También podrá lograr este nivel utilizando únicamente Puntos de Volumen de Línea Descendente. Usted podrá continuar haciendo sus pedidos con el 42% de descuento sobre la base de ganancias durante el resto del mes de volumen en el cual logró sus puntos de calificación, y su nivel será automáticamente actualizado a esta prestigiosa posición el primer día del mes siguiente al mes en el que alcanzo su volumen de calificación. Usted podrá mantener su descuento sobre la base de ganancias del 42% mientras siga activo como Distribuidor Independiente, su descuento sobre la base de ganancias nunca será menor del 42%. Cuanto más venda, mayor será su potencial de ganancia. Recuerde que mantendrá un descuento sobre la base de ganancias 42% hasta tanto alcance un nuevo descuento del 50%.

Un Productor Calificado es elegible para obtener:

- 42% de ganancias por ventas a Clientes Finales y entre el 7% y el 17% de ganancias de Ingresos Multinivel.
- La ganancia por ingreso multinivel es la diferencia entre su descuento y el descuento con que los Distribuidores Independientes en su organización personal compran los productos directamente a Herbalife al 25% o 35% calculado sobre la base de ganancia de los mismos.

Supervisor



Como Supervisor Herbalife, usted podrá adquirir el máximo descuento sobre la base de ganancias del 50%, además ganancias por venta a clientes finales e ingreso multinivel, y calificar para obtener Bonos de Organización descendente.

Un Supervisor Completamente Calificado podrá:

- Obtener ganancias por venta a clientes finales del 50%.
- Obtener ganancias por Ingresos Multinivel del 8% al 25%
- Obtener Bonos de Organización descendente del 1% al 5% de sus Supervisores de primer Nivel de Contribución Activo.
- Obtener Bonos de Organización descendente del 1% al 5% de sus Supervisores de segundo Nivel de Contribución Activo.
- Obtener Bonos de Organización descendente del 1% al 5% de sus Supervisores de tercer Nivel de Contribución Activo.
- Participar en talleres y sesiones de entrenamiento especiales.
- Ser elegibles para reconocimientos especiales como Supervisor.

Cómo calificar para Supervisor

Hay cuatro maneras para calificar al estatus de Supervisor:

- Calificación en un mes de volumen: Logre 4,000 Puntos de Volumen en un mes (con un mínimo de 1,000 de los 4,000 en Puntos de Volumen No Comprometido).
- Calificación en dos meses: Acumule 4,000 Puntos de Volumen en dos meses de volumen consecutivos (con un mínimo de 1,000 Puntos de Volumen No Comprometidos de los 4,000).
- Calificación en 3 a 12 meses: Acumule 4,000 Puntos de Volumen Adquiridos Personalmente dentro de un período de 3 a 12 meses (de los cuales se requiere un mínimo de 3 meses). Usted podrá utilizar tanto el Volumen Adquirido Personalmente como el Volumen de sus líneas Descendentes para lograr esta calificación.
- Calificación en 1 a 3 meses: Acumule 2,000 Puntos de Volumen con Registro de Ventas dentro de un período de 1 a 3 meses con 1.000 Puntos de Volumen con Registro de Ventas no comprometidos.

A partir de enero 2022 para alcanzar el nivel de Supervisor a través de este método será necesario realizar y completar el siguiente curso que encontrará en la aplicación HNGrow: Calificación 2K a Supervisor y buenas prácticas de registros de ventas.

*Sólo el volumen comprado directamente a Herbalife por el Distribuidor Independiente será considerado para sus calificaciones.

*Si usted no ha alcanzado los puntos de volumen para su calificación a Supervisor en uno o dos meses y dentro de su línea de calificación existe la cantidad de puntos necesarios para realizarla, entonces el Supervisor Completamente Calificado deberá presentar el Formulario de calificación para Supervisor que tendrá efecto siempre y cuando este llenado correctamente y cuya fecha de recepción de Herbalife no supere el quinto día del mes siguiente de haber alcanzado el volumen para la calificación. Esto mismo podrá realizarse por medio de una autorización verbal realizada por el primer Supervisor Completamente Calificado, bajo las mismas condiciones que la presentación del formulario.

Supervisor

Supervisores en Proceso de Calificación

Condiciones para Obtener un Descuento Temporal sobre la base de ganancias del 50%

Un Distribuidor Independiente que haya completado la cantidad requerida de Puntos de Volumen para calificar a Supervisor, es considerado un Supervisor en Proceso de Calificación dentro del mes de volumen vigente, hasta el primer día del mes de volumen siguiente cuando se convertirá en Supervisor Completamente Calificado. Como Supervisor en Proceso de Calificación, es elegible para comprar con un Descuento Temporal sobre la base de ganancias del 50% durante el resto del mes de volumen vigente en el cual se alcanzó el volumen de calificación. Todos los pedidos con un descuento sobre la base de ganancias del 50% deben ser adquiridos directamente a Herbalife. El Volumen adquirido con un Descuento Temporal sobre la base de ganancias del 50% se acumula como Volumen Personal para el Supervisor en Proceso de Calificación que lo adquirió, y representa Volumen de Grupo para su Supervisor Completamente Calificado.

Definición de Paridad de Volumen

La Paridad de Volumen es el volumen que un Supervisor Completamente Calificado debe alcanzar -o exceder- en el mes de volumen en el que esté patrocinando a Distribuidores Independientes que se encuentren en proceso de calificación al estatus de Supervisor.

La Paridad de Volumen es la manera que Herbalife verifica y valida las calificaciones de los nuevos Supervisores. Cada vez que un Supervisor Completamente Calificado patrocina un Distribuidor Independiente que está calificando a Supervisor, el volumen total del Supervisor Patrocinador debe ser -al menos- igual a la suma del volumen de los Distribuidores Independientes por cada una de las líneas descendentes de su Organización Personal que se encuentran calificando al estatus de Supervisor en el mismo mes de volumen. Los Supervisores no están autorizados a calificar a Distribuidores Independientes como Supervisores utilizando volumen que hayan comprado en meses previos, a menos que previamente Herbalife lo haya autorizado a comprar directamente a Herbalife una cantidad igual de volumen en el mes en el que tuvo la Paridad de Volumen actual para reemplazarlo.

Ejemplo de Paridad de Volumen

Volumen de Equiparación Requerido para el Supervisor "A"

A Supervisor Patrocinador	4,000 Puntos de Volumen Personal (C) + 1,000 Puntos de Volumen de Grupo (B) = 5,000 Puntos de Volumen Total	=	Paridad de Volumen
B Supervisor en Proceso de Calificación	1,000 Puntos de Volumen a un Descuento Temporal sobre la base de ganancias al 50%	=	1,000 Puntos de Volumen de Grupo para "A"
C Supervisor en Proceso de Calificación	4,000 Puntos de Volumen a un Descuento Temporal sobre la base de ganancias al 42%	=	4,000 Puntos de Volumen Personal para "A"

Paridad de volumen para calificación a Supervisor

El Supervisor Patrocinador deberá tener como mínimo 4,000 Puntos de Volumen Personal para cada una de sus líneas descendentes en las cuales existan Distribuidores Independientes que estén calificando a Supervisor usando la calificación en un mes de volumen.

En el caso en que existan Distribuidores Independientes en sus líneas descendentes que estén calificando a Supervisores usando la calificación en dos meses consecutivos, el Supervisor Patrocinador deberá contar con los Puntos de Volumen suficientes. Por ejemplo, un Supervisor patrocina a un Distribuidor Independiente que califica para Supervisor en septiembre con 4,000 Puntos de Volumen, los pedidos deberán ser comprados directamente a Herbalife y de esta manera el volumen será equiparado automáticamente.

Como se observa en el ejemplo, el Supervisor Patrocinador "A" 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 de volumen en el que "B" y "C" estén en proceso de calificación a Supervisor. Esta "obligación" de Volumen de Supervisor se considera como el requisito de Paridad de Volumen.

Cuando no hay Paridad de Volumen

Cuando un Supervisor Completamente Calificado en línea ascendente no cuenta con suficientes Puntos de Volumen Total -en el mismo mes de volumen

Supervisor

en que el Supervisor en Proceso de Calificación alcanzó el volumen necesario para calificar- se considerará entonces que el Supervisor Completamente Calificado "no tiene suficiente" Paridad de Volumen, que permitan confirmar los pedidos presentados por el Distribuidor Independiente para calificar. Herbalife notificará al Supervisor que debe hacer un Pedido de Paridad de Volumen igual a la cantidad de volumen faltante para equiparar el volumen necesario de esa calificación. El Departamento de Pedidos estará autorizado a aceptar el Pedido de Paridad de Volumen para el mes en cuestión, al presentar este pedido el mismo deberá ser claramente identificado como **"Pedido de Paridad de Volumen para (mes/año)"**.

Pedido de Paridad de Volumen

Para recibir una acreditación adecuada de este Volumen, el pedido deberá ser claramente identificado como "Pedido de Paridad de Volumen para (mes/año)", junto con el pago completo del mismo. El pedido no podrá combinarse con el volumen de otro pedido.

Un Paridad de Volumen solo podrá ser aceptado por Herbalife si la Compañía ha identificado algún problema de Paridad de Volumen, notificado al Supervisor como corresponde y autorizado al Departamento de Pedidos para que lo acepte. Este pedido se aplicará únicamente al Mes de Volumen especificado.

Los pedidos de equiparación para un mes determinado colocados después del mes en cuestión, no cuentan para calificaciones para el equipo TAB con base en Bonos de Organización descendente, Bonos de Producción ni para otras ganancias del Supervisor. No obstante, se harán los ajustes adecuados al pedido para que sea considerado en el cálculo de las Bonos de Organización descendente y Bonos de Producción que reciben los Supervisores ascendentes del Supervisor Patrocinador.

Sanción Permanente por Paridad de Volumen

El Supervisor deberá efectuar el Pedido de Paridad de Volumen una vez que Herbalife se lo notifique, para evitar ser sancionado. Si el Supervisor con Volumen insuficiente no realiza un pedido para equiparar el Volumen, se evaluará una sanción por Paridad de Volumen. La sanción consistirá en que el Supervisor perderá de manera permanente al Supervisor que haya calificado en el mes en cuestión, y su línea descendente correspondiente.

Cuando un Distribuidor Independiente No Califica a Supervisor

Si la línea descendente patrocinada por un Distribuidor Independiente califica a Supervisor Completamente Calificado antes que el Distribuidor Independiente, el Distribuidor Independiente tendrá el período de un año a partir de la fecha de la calificación de su línea descendente para también convertirse en Supervisor Completamente Calificado (aplicable al final del primer año de recalificación de su Supervisor patrocinado). Si el Distribuidor Independiente Patrocinador no logra calificar como Supervisor Completamente Calificado durante el período de un año luego de la calificación de su Supervisor Patrocinado, el Distribuidor Independiente perderá permanentemente esa línea descendente la cual pasara al Supervisor Completamente Calificado ascendente.

Ejemplo:

8/1/2005 Mes de Calificación del Supervisor de Línea Descendente	Febrero 2007 Patrocinador pierde Línea Descendente Calificada si el Patrocinador no se ha convertido en Supervisor Completamente Calificado
8/1/2005 - 1/31/2007 Oportunidad del Patrocinador para calificar como Supervisor	

Recalificación

Todos los Supervisores Completamente Calificados deben recalificar como Supervisor anualmente entre el 1° de febrero y el 31 de enero del año siguiente para mantener sus derechos y privilegios. Los requisitos de recalificación se describen a continuación:

Recalificación en un mes:

Acumule 4,000 Puntos de Volumen en un Mes de Volumen (con un mínimo de 1,000 Puntos de Volumen No Comprometidos de los 4,000 Puntos de Volumen). Cuando un Supervisor tiene a un Distribuidor Independiente en proceso de calificación en un mes con 4,000 Puntos de Volumen, ese supervisor puede recalificar con 1,000 Puntos de Volumen adicionales no comprometidos.

Supervisor

Recalificación en dos meses:

Acumule 4,000 Puntos de Volumen en dos meses de volumen consecutivos (con un mínimo de 1,000 Puntos de Volumen No Comprometidos de los 4,000 Puntos de Volumen). Si usted tiene un Distribuidor Independiente en proceso de calificación a Supervisor acumulando 4,000 Puntos de Volumen en dos meses, usted puede recalificar a Supervisor acumulando 1,000 Puntos de Volumen no comprometidos adicionales durante el mismo período.

Recalificación en doce meses:

- Acumule 2,000 Puntos de Volumen Total No Comprometidos en los 12 meses durante el Periodo de Recalificación. Con este método de recalificación conservará sus Distribuidores Independientes que no sean Supervisores. Sus líneas descendentes que tengan Supervisores y a su vez todas sus líneas descendentes pasarán al siguiente Supervisor Completamente Calificado en línea ascendente) o
- Acumule 10,000 Puntos de Volumen Total No Comprometidos en los 12 meses de volumen durante el periodo de Recalificación (no implica cambios en su organización).

Nuestros sistemas lo recalificarán automáticamente cada año si cumple los requisitos de Volumen durante el Periodo de Recalificación, de manera que no habrá necesidad de volver a enviar un formulario de calificación a Supervisor. Recuerde que usted tiene la ventaja de completar su recalificación comprando el volumen con un 50% de descuento sobre la base de ganancias.

Además de recalificar para su categoría de Supervisor, un Supervisor deberá asegurarse que su Cuota Anual por Servicios de Distribución esté vigente y al día. De no pagarse la Cuota Anual por Servicios de Distribución antes de o en el transcurso de los 90 días después de la recalificación, resultará en la suspensión de la calificación, de sus privilegios de compra y ganancias hasta que la Cuota Anual por Servicios de Distribución no sea abonada.

Los Supervisores que no completen su recalificación perderán todos los derechos y privilegios que obtuvieron como Supervisores. Esto incluye, pero no se limita a, la pérdida de cualquier línea que incluya a un Supervisor. En dicho caso, toda la línea descendente será transferida al siguiente Supervisor Completamente Calificado en la línea ascendente que sea elegible.

El no recalificar cada año antes del 31 de enero, causará que el Supervisor descienda a la posición de Productor Calificado. Los Supervisores que acumulen 2.000 Puntos de Volumen No Comprometidos entre el 1° de febrero y el 31 de enero mantendrán su categoría como Supervisores y el privilegio de compra con el 50%. Es importante tener en cuenta que si usted recalifica usando este método, cualquier línea descendente que contenga un Supervisor en ella, se perderá y pasará a su Supervisor Completamente Calificado en línea ascendente.

Sin embargo, si usted acumula 10.000 Puntos de Volumen no Comprometidos durante el periodo de recalificación, usted podrá mantener sus Supervisores en línea descendente. Como Supervisor con Supervisores Completamente Calificados o en Proceso de Calificación en los primeros tres niveles descendentes, podrá ser elegible para ganar Bonos de Organización descendente del 1% al 5% del Volumen de su organización. Los Bonos de Organización descendente de cada mes, son pagadas el día 15 del mes siguiente.

Tres niveles de Éxito

Las personas a las que patrocina personalmente como Distribuidores Independientes Herbalife son conocidas como su Primer Nivel. Estas pueden ser amistades, parientes o relaciones de negocio, o incluso gente que usted acaba de conocer. Usted puede patrocinar personalmente a cuanta gente desee en cualquier país del mundo en el que Herbalife opere oficialmente. Cuando estos Distribuidores Independientes en su Primer Nivel patrocinen a su vez a otros Distribuidores Independientes, estos nuevos Distribuidores Independientes serán su Segundo Nivel. Cuando los Distribuidores Independientes de su Segundo Nivel patrocinen a otros Distribuidores Independientes, estos últimos se convertirán en el Tercer Nivel de su organización de Herbalife. Al entrenar a sus Distribuidores Independientes y alentarlos a seguir su ejemplo, Usted estará ayudando a todos los Distribuidores Independientes de su equipo a calificar al nivel de Supervisor. Como Supervisor con Supervisores Completamente Calificados o en Proceso de Calificación en sus tres primeros niveles, usted puede ser elegible para obtener Bonos de Organización descendente del 1% al 5% de su Volumen de Organización.

Pago de los Bonos de Organización descendente

El porcentaje de sus Bonos de Organización descendente se basa en su Volumen Total de cada mes de volumen, y si usted genera menos de 500 Puntos de Volumen, entonces no obtendrá ningún Bonos de Organización descendente. Si genera 2,500 Puntos de Volumen o más obtendrá el 5% sobre los primeros tres niveles de Supervisores activos de su línea descendente. La escala de Bonos de Organización descendente, mostrada más abajo, refleja los requisitos de Volumen que un Supervisor deberá alcanzar cada mes de volumen para obtener Bonos de Organización descendente.

Supervisor

Escala de Bonos de Organización descendente

Puntos de Volumen Total	% de Ganancia por Bonos por Organización descendente
0 - 499	0%
500 - 999	1%
1,000 - 1,499	2%
1,500 - 1,999	3%
2,000 - 2,499	4%
2,500 o Más	5%

Los Bonos de Organización descendente se pagan de la siguiente manera:

- 1% al 5% del Bono de Organización descendente se paga sobre el Volumen Total de sus Supervisores Completamente Calificados en su primer Nivel de Contribución Activo.
- 1% al 5% del Bono de Organización descendente se paga sobre el Volumen Total de sus Supervisores Completamente Calificados en su segundo Nivel de Contribución Activo (por ejemplo: un Supervisor que ha sido patrocinado a su vez por un Supervisor que usted patrocinó personalmente).
- 1% al 5% del Bonos de Organización descendente se paga sobre el Volumen Personal de sus Supervisores Completamente Calificados en su tercer Nivel de Contribución Activo (*). (por ejemplo: un Supervisor que ha sido patrocinado a su vez por un Supervisor de segundo nivel).

(*) Supervisores de primer y segundo Nivel de Contribución Activo son aquellos que tienen al menos 500 Puntos de Volumen Total en el mes de volumen. Los Supervisores de tercer Nivel de Contribución Activo son aquellos que tienen al menos 500 Puntos de Volumen Personal en el mes.

En el siguiente ejemplo, siendo elegible a un 5% de Bonos de Organización descendente, y contando con 30.000 Puntos de Volumen de su organización, el 5% de este valor serán 1,500 puntos en Bonos de Organización descendente. Los Puntos de Regalías se utilizan para determinar calificaciones. Como regla general, las ganancias se calculan sobre la base de los precios de venta ajustado de los productos del país en donde estos fueron pedidos. (*) En algunos países el pago de las Bonos de Organización descendente se convierte a la moneda local.

Usted	2,500 Puntos de Volumen	=	Su Bono de Organización Descendente = 1,500 Puntos
Supervisor de Primer Nivel de Contribución Activo	10,000 Puntos de Volumen Total	=	5% de 10,000 de Volumen Total = 500 Puntos de Regalías
Supervisor de Segundo Nivel de Contribución Activo	10,000 Puntos de Volumen Total	=	5% de 10,000 de Volumen Total = 500 Puntos de Regalías
Supervisor de Tercer Nivel de Contribución Activo	10,000 Puntos de Volumen Personal	=	5% de 10,000 de Volumen Personal = 500 Puntos de Regalías

*En algunos casos, por motivos relacionados con la moneda, costo y otros factores, la base sobre la cual se calculan las ganancias podría no ser igual al precio al por Menor en un país en particular.

Requisitos Adicionales

Los Supervisores Completamente Calificados que alcanzaron los requerimientos para ganar Bonos de Organización descendente deben cumplir también con la Norma Herbalife de los "10 Clientes al por Menor / 70%" para poder ganar y cobrar tanto Bonos de Organización descendente y Bonos de Producción.

El Supervisor deberá confirmar el cumplimiento de estos requisitos, llenando cada mes el formulario de Certificación de Ganancias. Si no cumple con cualquiera de estas pautas, no podrá cobrar sus ganancias.

Ajustes de Bonos de Organización descendente

Como Supervisor Completamente Calificado, usted también puede ganar ajustes de Bonos de Organización descendente. Cuando cualquier Supervisor que contribuye a los Bonos de Organización descendente de sus Supervisores ascendentes gana menos del 5% de Bonos de Organización descendente, otros Supervisores en la línea ascendente pueden ser elegibles para cobrar estos ajustes. El porcentaje de ajuste es la diferencia entre

Supervisor

el 5% -máximo de Bonos de Organización descendente que puede ganar un Supervisor- y el porcentaje que está ganando un Supervisor en línea descendente que está contribuyendo para que usted obtenga dichos Bonos de Organización descendente.

Para ser elegible para ganar los ajustes por Bonos de Organización descendente, un Supervisor debe estar cobrando el 5% de ganancias máxima basado en la "escala de Bonos de Organización descendente". Un Supervisor no puede ganar más del 5% de Bonos de Organización descendente sobre cualquier volumen. Para ser elegible para este "Ajuste" un Supervisor debe estar al 5% de nivel de Bonos de Organización descendente, siendo este porcentaje el máximo al que podrá ser elegible.

Ejemplo de Ajustes por Bono por Organización descendente

Usted	2,500 Puntos de Volumen Total 5% Bonos de Organización Descendente	=	Gana 5% Bonos de Organización Descendente de los Supervisores del Primer, Segundo y Tercer Nivel Gana 4% Ajuste de Bonos de Organización Descendente del Supervisor de Cuarto Nivel
Supervisor de Primer Nivel	2,500 Puntos de Volumen 5% Bonos de Organización Descendente	=	Gana 5% Bonos de Organización Descendente de los Supervisores del Tercero y Cuarto Nivel
Supervisor de Segundo Nivel	2,500 Puntos de Volumen 5% Bonos de Organización Descendente	=	Gana 5% Bonos de Organización Descendente de los Supervisores del Tercero y Cuarto Nivel
Supervisor de Tercer Nivel	500 Puntos de Volumen 1% Bonos de Organización Descendente	=	Gana 1% Bonos de Organización Descendente en el Supervisor del Cuarto Nivel
Supervisor de Cuarto Nivel	1,000 Puntos de Volumen NO Bonos de Organización Descendente	=	El Supervisor no tiene línea descendente para ganar Bonos de Organización Descendente

Equipo del 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. El Equipo del 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, siendo Supervisor Completamente Calificado o como Supervisor en Proceso de Calificación (calificando con el método de calificación en un mes y durante el mismo mes en que calificó), o
- Acumule 2.500 de Puntos de Volumen total, en cada Mes de Volumen, por cuatro meses consecutivos como Supervisor Completamente Calificado o en Proceso de Calificación, siempre que el volumen se vea reflejado en su volumen total de ese mes de volumen, o
- Acumule 500 Puntos de Regalías en un mes de volumen, como Supervisor Completamente Calificado.

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

Usted recibirá:

- Todos los beneficios de un Supervisor Completamente Calificado.
- Un paquete de Equipo del Mundo conteniendo un certificado personalizado de Equipo del Mundo, un pin de Equipo del Mundo y el diario Herbalife.

Además, usted será elegible para:

- Asistir a sesiones especiales de entrenamiento y planeación enfocadas a acelerar su progreso hacia el Equipo TAB.
- Calificar para promociones especiales de calificación de la compañía.

Equipo TAB



Los Supervisores exitosos tienen la oportunidad de continuar hacia una escala más alta dentro del Plan de Ventas y Mercado que es el Equipo TAB (Top Achievers Business). Después de cumplir con los requisitos iniciales, los Supervisores podrían obtener la categoría de Equipo TAB, siendo tres los niveles: Equipo de Expansión Global (GET), Equipo Millonario y Equipo del Presidente. Lograr el nivel de Equipo TAB es un reconocimiento prestigioso dentro de Herbalife. Este nivel indica que el Supervisor ha desarrollado una fuerte y activa base de Supervisores en línea descendente y ha demostrado su disposición a tomar un papel de liderazgo dentro de Herbalife. Su compromiso y dedicación para calificar a este nivel trae consigo la responsabilidad de promover exclusivamente los productos y la oportunidad Herbalife. Usted recibirá beneficios adicionales y se ganará un estatus de liderazgo. Al alcanzar cada nuevo nivel se le permitirá participar en entrenamientos avanzados, ganar Bono de Producción sin precedentes y calificar para reconocimientos excepcionales e incentivos.

Bono de Producción Equipo TAB

Como miembro del Equipo TAB usted es elegible para recibir de un 2% a un 7% de Bono de Producción sobre todo el Volumen de su organización en Línea descendente. Las ganancias de Bono de Producción se pagan mensualmente a todos los miembros del Equipo TAB calificados. Este Bono de Producción, es en parte, un reconocimiento por su inquebrantable lealtad. Para ser elegible al pago de Bono de Producción es necesario enviar el Formulario "Solicitud de Bono de Producción del Equipo TAB" completo, y también cumplir con la "Norma Herbalife de los 10 Clientes al por Menor/70%" (por favor revise la sección de 'Ejemplos de Formularios' en este libro). El formulario deberá ser aceptado y aprobado por Herbalife para poder recibir el pago. Este formulario le será enviado por Herbalife durante su periodo de calificación (vea las calificaciones individuales por equipo para las calificaciones específicas de Bono de Producción).

Bonos Anuales

Un pago en bono representando un porcentaje de las ventas mundiales anuales de Herbalife será entregado entre los miembros del Equipo del Presidente de Herbalife, como reconocimiento a su desempeño sobresaliente en promover las ventas de los productos Herbalife (consulte las normas del "Bono de Reconocimiento Mark Hughes", que se distribuyen a los miembros del Equipo del Presidente, y que está disponible en co.Myherbalife.com).

Viajes de Incentivo y Eventos de Entrenamiento

Los premios, reconocimientos y entrenamientos son de extrema importancia en Herbalife. Los Viajes de Incentivo y los Eventos de Entrenamiento (cuando están disponibles) son divertidos e informativos y se llevan a cabo en emocionantes lugares alrededor del mundo. Los Viajes de Incentivo y Eventos de Entrenamiento le enseñarán a lograr sus metas, a incrementar el poder de sus ganancias y ya construir un negocio internacional sin dejar la comodidad de su hogar! Usted aprenderá todo esto mientras disfruta de unos emocionantes Viajes de Incentivo de aventura, con la garantía de tener un impacto extraordinario en su vida.

Equipo de Expansión Global (G.E.T.)



Para calificar:

Acumule 1.000 Puntos de Regalías cada mes por tres meses de volumen consecutivos. El día primero del mes siguiente, su nivel será actualizado como miembro del Equipo de Expansión Global (G.E.T.).

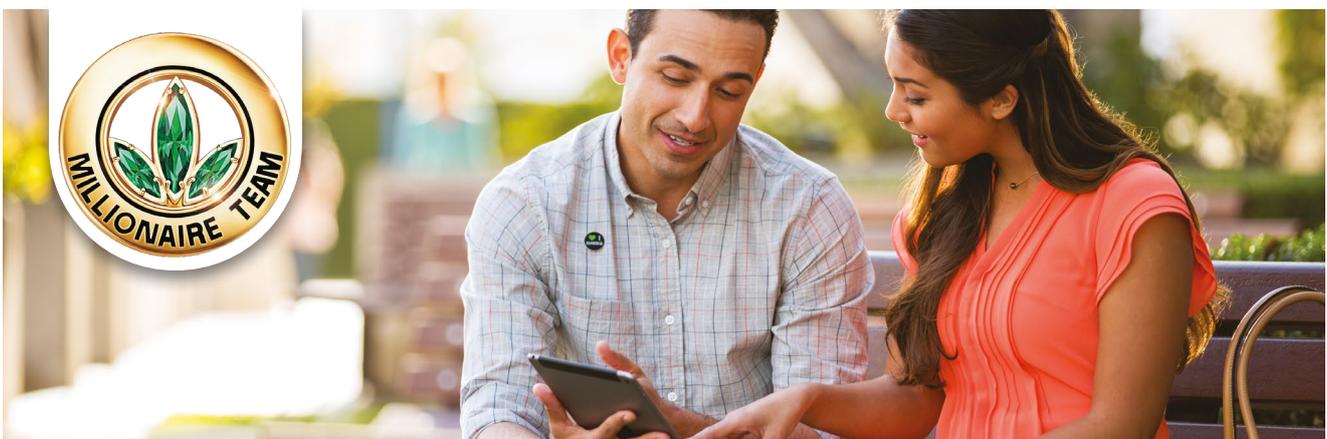
Usted recibirá:

- Una placa y un pin del Equipo de Expansión Global.
- Todos los beneficios de Supervisor Completamente Calificado.

Además, usted será elegible para:

- Ganar el Bono de Producción del Equipo TAB basándose en su nivel de calificación (por favor, consulte las especificaciones de compensación de Bono de Producción para Equipo TAB en este libro). Una vez que califique, usted recibirá un comunicado en detalle que le explica ampliamente los requisitos mensuales para obtener su Bono de Producción de Equipo TAB.
- Calificar a Viajes de Incentivo y Eventos de Entrenamiento.
- Participar en entrenamientos especiales avanzados.
- Participar en llamadas en conferencia especiales.

Equipo Millonario



Para calificar:

Acumule 4.000 de Puntos de Regalías cada mes, por tres meses de volumen consecutivos. El día primero del mes siguiente, su nivel será actualizado como miembro del Equipo Millonario.

Usted recibirá:

- Una placa y un pin del Equipo Millonario.

Equipo Millonario

- Todos los beneficios de Supervisor Completamente Calificado.

Además, usted será elegible para:

- Ganar el Bono de Producción del Equipo TAB basándose en su nivel de calificación (por favor, consulte la sección “Especificaciones de Compensación de Bono de Producción para Equipo TAB” en este libro). 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.
- Calificar a Viajes de Incentivo y Eventos de Entrenamiento.
- Desarrollar sus habilidades de enseñanza y apoyar en los entrenamientos alrededor del mundo.
- Participar en llamadas en conferencia especiales.

Equipo del Presidente



Para calificar:

- Equipo del Presidente: Acumule 10.000 Puntos de Regalías cada mes, por tres meses de volumen consecutivos. El día primero del mes siguiente, su nivel será actualizado. Después de un período de espera de tres meses, podrá ganar entre un 2% al 6% de Bono de Producción.
- Presidente 20K: Acumule 20.000 de Puntos de Regalías cada mes por tres meses de volumen consecutivos. El día primero del mes siguiente, su nivel será actualizado. Después de un período de espera de tres meses, podrá ganar entre un 2% al 6.5% de Bono de Producción.
- Presidente 30K: Acumule 30.000 de Puntos de Regalías cada mes por tres meses de volumen consecutivos. El día primero del mes siguiente, su nivel será actualizado. Después de un período de espera de tres meses, podrá ganar un 2% al 6.75% de Bono de Producción.
- Presidente 50K: Acumule 50.000 de Puntos de Regalías cada mes por tres meses de volumen consecutivos. El día primero del mes siguiente, su nivel será actualizado. Después de un período de espera de tres meses, podrá ganar un 2% al 7% de Bono de Producción.

Usted recibirá:

- Una prestigiosa placa y pin del Equipo del Presidente.
- Todos los beneficios de Supervisor Completamente Calificado.

Además, usted será elegible para:

- Ganar el Bono de Producción de Equipo TAB basándose en su nivel de calificación (por favor consulte la sección “Especificaciones de Compensación de Bono de Producción para Equipo TAB” en este libro). 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.
- Calificar a Viajes de Incentivo y Eventos de Entrenamiento.
- Apoyar como líder, en entrenamientos alrededor del mundo.
- Participar en llamadas en conferencia especiales.

Equipo del Presidente

Políticas de premios

Herbalife Internacional entrega premios de reconocimiento (estos incluyen, sin limitarse a: pines, placas, y alhajas) en una manera oportuna para Distribuidores Independientes 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 por correo electrónico. El requerimiento debe ser recibido por Herbalife a más tardar seis meses después de la fecha de calificación.

Política de reemplazo y/o reparación de premios

Herbalife se esfuerza por ofrecer premios de la más alta calidad disponible. En caso de que un Distribuidor Independiente reciba un premio defectuoso o de otro modo dañado, el Distribuidor Independiente podrá devolver el artículo(s) para su reemplazo gratuito dentro de los seis meses posteriores a la fecha de calificación original. Después de este periodo de seis meses, el Distribuidor Independiente podrá devolver el artículo(s) dañado para ser restaurado o reparado profesionalmente, y su costo estará a cargo del Distribuidor Independiente, pagado a través de una deducción de ganancias. Cualquier desviación de esta política será a la sola y absoluta discreción de Herbalife.

Los requerimientos podrán ser solicitados por teléfono o por escrito a:

Departamento de Servicios al Distribuidor Independiente Local AV 19 # 108 11 Teléfonos (601) 7428500 opción 1

Premios y Reconocimientos al Equipo del Presidente y Niveles Superiores

	Un diamante	Equipo del Presidente Ejecutivo Para obtener este premio deberá tener a un (1) miembro del Equipo del Presidente de primera línea, en cualquier línea descendente de su organización.
	Dos diamantes	Equipo del Presidente Ejecutivo Mayor Deberá tener a dos (2) miembros del Equipo del Presidente de primera línea, en dos líneas separadas de su organización descendente.
	Tres diamantes	Equipo del Presidente Ejecutivo Internacional Deberá tener a tres (3) miembros del Equipo del Presidente de primera línea, en tres líneas separadas de su organización descendente.
	Cuatro diamantes	Equipo del Presidente Ejecutivo Máximo Deberá tener a cuatro (4) miembros del Equipo del Presidente de primera línea, en cuatro líneas separadas de su organización descendente.
	Cinco diamantes	Club del Chairman Deberá tener a cinco (5) miembros o más del Equipo del Presidente de primera línea, en cinco o más líneas separadas de su organización descendente.
	Diez diamantes	Círculo del Fundador Deberá tener 10 o más presidentes de primera línea, en diez o más líneas separadas de su organización descendente.

Premios Presidenciales Máximos

Para conocer detalle de los premios, ir a página 12.

Declaración de Ganancia Bruta Promedio Pagada por Herbalife a Distribuidores Independientes de Colombia en el 2022

Información clave acerca de ser Distribuidor Independiente Herbalife

¿Cómo participar?

Participas al comprar un Kit de Registro Herbalife (HMP) - (COP 184,874). No hay otra compra requerida.
Nota: Los precios indicados corresponden a febrero de 2023 y están sujetos a posibles ajustes

Como Distribuidor Independiente, puedes

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



Precio sugerido de venta al público	COP 118,487
Precio del Distribuidor (con el descuento antes de gastos de envío e impuestos)	- COP 92,254.50
Ganancia potencial	COP 26,232.50

Muchos Distribuidores Independientes en 2022 solo se beneficiaron del descuento en los productos Herbalife®, ya sea para su propio uso o para venderlos obteniendo una ganancia al por menor. Como resultado, el Distribuidor Independiente típico no recibió ningún pago de Herbalife sobre las ventas de otros Distribuidores Independientes.

Nota: Los precios indicados corresponden a abril de 2023 y están sujetos a posibles ajustes

¿Cuánto puede ganar un Distribuidor Independiente en un mes típico?

En 2022, había 1,986,217 Distribuidores Independientes que habían sido Distribuidores Independientes durante al menos un año completo. En un mes típico, 388,518 Distribuidores Independientes recibieron ganancias de Herbalife y los Distribuidores Independientes generalmente lo ganaron entre 9 a 12 meses. Aquí está lo que esos Distribuidores Independientes hicieron en un mes típico antes de gastos, incluido lo que Herbalife les pago y una estimación de la ganancia al por menor basada en datos de ventas reales de los Estados Unidos:

50% ganaron más de COP 602,979 (\$146 dólares de los Estados Unidos de América) en un mes
El 10% con mayores ingresos ganaron más de COP 5,590,561 (\$1,353 dólares de los Estados Unidos de América) en un mes
El 1% con mayores ingresos ganaron más de COP 42,939,765 (\$10,394 dólares de los Estados Unidos de América) en un mes

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

* En 2022, la permanencia del 1% con mayores ingresos generalmente varía entre los 5 y 10 años.

¿Qué ocurre si esto no funciona?

- Puedes cancelar tu Distribución en cualquier momento. Durante los primeros 90 días, puedes cancelar y obtener un reembolso completo del Kit de Registro 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 57 (601) 7428500 para más información.

Calificaciones por Nivel de Equipo

La siguiente es una gráfica explicativa de los requisitos para cada nivel de equipo.

Calificación

Espera y Periodos de espera

Equipo	Requisito de acumulación de Puntos de Regalías cada mes, por 3 meses de volumen consecutivos	Período de Espera (Reflejado en meses de volumen)	Período de Ganancia
Equipo de Expansión Global (G.E.T.)	1,000	Ninguno	12 meses desde la fecha de calificación / recalificación
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
PRESS 20K (20K)	20,000	3 meses	12 meses después de concluir el período de espera
PRESS 30K (30K)	30,000	3 meses	12 meses después de concluir el período de espera
PRESS 50K (50K)	50,000	3 meses	12 meses después de concluir el período de espera

Requisitos para el porcentaje (%) de Ganancia de Bono de Producción

Una vez que haya calificado y/o recalificado para un determinado nivel de porcentaje (%) de ganancias dentro del Equipo TAB, usted deberá lograr lo siguiente en cada uno de los meses elegibles de ganancias para recibir Bono de Producción del Equipo TAB ("BP" en la siguiente gráfica), durante su período de ganancias:

Máximo Nivel de % de Ganancias	Total de Puntos de Volumen Requeridos	Puntos de Regalías Requeridos para un Máx. del 2% de BP Equipo TAB	Puntos de Regalías Requeridos para un Máx. del 4% de BP Equipo TAB	Puntos de Regalías Requeridos para un Máx. del 6% de BP Equipo TAB	Puntos de Regalías Requeridos para un Máx. del 6.5% de BP Equipo TAB	Puntos de Regalías Requeridos para un Máx. del 6.75% de BP Equipo TAB	Puntos de Regalías Requeridos para un Máx. del 7% de BP Equipo TAB
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 por Bono de Producción Equipo TAB

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

Regla de Corte

- Cuando un miembro del Equipo TAB de su línea descendente obtiene un Bono de Producción del equipo TAB a un porcentaje más bajo que el de usted, usted recibirá la diferencia en porcentaje (%) de la línea descendente de éste. Por ejemplo, si usted obtiene un Bono de Producción Equipo TAB al nivel del 6% y su miembro del Equipo TAB descendente recibe un Bono de Producción al nivel del 2%, usted obtendrá el 6% sobre ese miembro del Equipo TAB, y el 4% restante de Bono de Producción Equipo TAB sobre la organización descendente de éste hasta el siguiente miembro descendente merecedor al Bono de Producción Equipo TAB. Sus ganancias de Bono de Producción Equipo TAB por debajo de aquellos que sean elegibles, dependerán del porcentaje (%) de ganancia de cada miembro del Equipo TAB.

Especificaciones de Compensación por Bono de Producción Equipo TAB

Regla de Bloqueo

- Cuando un miembro del Equipo TAB descendente obtiene un Bono de Producción Equipo TAB al mismo nivel de porcentaje (%) que usted, usted ganará sobre ese miembro del Equipo TAB, pero no será elegible para recibir un Bono de Producción Equipo TAB sobre la organización y línea descendente de ese mismo integrante.
- Cuando un miembro del Equipo TAB descendente obtiene un Bono de Producción Equipo TAB a un nivel más alto que el de usted, usted no será elegible para obtener un Bono de Producción Equipo TAB sobre la organización y línea descendente de esa persona.

Recuerde, para ser elegible de recibir un Bono de Producción Equipo TAB, su Formulario completo "Solicitud 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 Bono de Producción

Período de Calificación			Equipo de Expansión Global (G.E.T.)														
ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun
1,000 Pts. de Regalías	1,000 Pts. de Regalías	1,000 Pts. de Regalías	Elegible para obtener el 2% de BP Equipo TAB de abril a marzo														
Período de Recalificación de abril a marzo																	

Período de Calificación			Equipo Millonario														
ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun
4,000 Pts. de Regalías	4,000 Pts. de Regalías	4,000 Pts. de Regalías	Período de Espera	Elegible para obtener el 4% de BP Equipo TAB 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	sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun
10k, 20k, 30k, 50k Pts. de Regalías x 3 meses			Período de Espera			Elegible para obtener el 6% de BP Equipo TAB de julio a junio											
Período de Recalificación de abril a marzo																	

Recalificación para Bono de Producción

Para seguir obteniendo su Bono de Producción de Equipo TAB, usted necesita recalificar a su nivel de equipo TAB o más arriba. 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 cada año (igual que lo hizo durante su calificación original), durante su período de recalificación.

Por favor, tome nota: cuando usted califica alguna de las categorías de equipo TAB, usted mantendrá esta categoría independientemente del porcentaje correspondiente al nivel de su Bono de Producción de Equipo TAB (a menos que usted logre un nivel de Equipo TAB superior o sea dado de baja a Supervisor).

Si usted no recalifica para obtener un Bono de Producción en cualquier nivel de porcentaje durante su último período de recalificación y luego de ese periodo califica 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 de Equipo TAB, usted tiene un período de 12 meses de volumen a partir de la fecha de su última calificación o recalificación de equipo.

Entendiendo la Ganancia por Ventas a clientes finales y el Ingreso Multinivel

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

Precio de Venta Sugerido:

- Este es el precio de venta sugerido para los clientes, que puede incluir impuestos y/o costos de envío (dependiendo del país)
- Cada Distribuidor Independiente es libre de establecer su propio precio de venta para sus clientes.

*Para cualquier consulta adicional sobre los cargos incluidos en el precio de venta sugerido en su país contacte a Servicios al Distribuidor local.

Precio de Venta:

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

Base de Ganancia

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

Porcentaje de Descuento

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

Importe de Descuento

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

Precio de Distribuidor

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

Ganancia por Ventas a Clientes

- Es la ganancia que un Distribuidor Independiente obtiene por la venta de productos a un cliente.
- La Ganancia por Venta a clientes es la diferencia entre el precio en el cual el Distribuidor Independiente vende el producto al cliente y el Precio de Distribuidor.
- $\text{Precio de Venta} - \text{Precio de Distribuidor} = \text{Ganancia por Venta a Clientes}$
- El porcentaje de ganancia por Venta a Clientes no es lo mismo que el Porcentaje de Descuento porque:
 - a) Cada Distribuidor Independiente puede establecer su propio precio de venta para sus clientes.
 - b) El Porcentaje de Descuento se calcula sobre la Base de Ganancia, la cual es más baja que el Precio de Venta.

Entendiendo la Ganancia por Ventas a clientes finales y el Ingreso Multinivel

Ingreso Multinivel

- Cuando un Distribuidor Independiente califica para un Porcentaje de Descuento más alto que un Distribuidor Independiente de su línea descendente, el Distribuidor Independiente de la línea ascendente puede recibir un ingreso multinivel.
- El ingreso multinivel es igual al valor de la Base de Ganancia del producto, multiplicado por la diferencia entre el Porcentaje de Descuento de la línea ascendente y el Porcentaje de Descuento de la línea descendente.
- Base de Ganancia x (Porcentaje de Descuento de línea ascendente – Porcentaje de Descuento de Línea Ascendente) = Ingreso Multinivel.

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



Batido Nutricional Fórmula 1

- Puntos de Volumen: 32.75
- Precio de Venta: \$42.00
- Base de Ganancia: \$39.90

Ejemplo de Ganancia por Venta a Clientes :

Juan es un Distribuidor Independiente con nivel Supervisor, así que él tiene un Porcentaje de Descuento del 50%. Él coloca un pedido de un batido de proteína 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) y multiplicándolo por el Porcentaje de Descuento (50%)
- El Precio de Distribuidor para Juan en este ejemplo es de \$22.05. Dicho Precio de Distribuidor se calcula tomando el Precio de Venta (\$42.00) – el Importe de Descuento (\$19.95)
- Supongamos que Juan le vende a su cliente al Precio de Venta (\$42.00). En este caso, la Ganancia por Venta al Cliente que Juan obtiene es de \$19.95. La Ganancia por Venta al Cliente se calcula tomando el Precio de Venta (\$42.00) – el Precio de Distribuidor (\$22.05) = Ganancia por Venta a Cliente .

Ejemplo de Ganancia por Ventas a Clientes Finales, cuando el Distribuidor Independiente cuenta con un Importe de Descuento del 50%				
Precio de Venta	Base de Ganancia	Ganancia (50%) X (b)	Precio de Distribuidor (a) - (c)	Ganancia por Venta al Cliente (a) - (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
\$42.00	\$39.90	\$19.95	\$22.05	\$19.95

Ejemplo de Ingreso Multinivel:

La línea descendente de Juan (Laura) es un Distribuidor Independiente con nivel Consultor Mayor, con un Porcentaje de Descuento de 35%, y ella también vende un batido de proteína 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) y multiplicándolo por el Porcentaje de Descuento (35%).
- El Precio de Distribuidor para Laura en este ejemplo es de \$28.03. Dicho Precio de Distribuidor se calcula tomando el Precio de Venta (\$42.00) – el Importe de Descuento (\$13.97).

Ejemplo de Ingreso Multinivel cuando el Distribuidor Independiente cuenta con un Importe de Descuento de 35%				
Precio de Venta	Base de Ganancia	Importe de Descuento (35%) X (b)	Precio de Distribuidor (a) - (c)	Ingreso Multinivel (a) - (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
\$42.00	\$39.90	\$13.97	\$28.03	\$13.97

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

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

El Ingreso Multinivel de Juan es de \$39.90 (base de ganancia) X 15% (50%-35% (diferencia entre el descuento de Juan y el descuento de Laura) = \$5.99. La Base de Ganancia x (el Porcentaje de Descuento de Juan – el Porcentaje de Descuento de Laura) = Ingreso Multinivel.

*Nota especial para el Ingreso Multinivel: Si Laura es un Distribuidor Independiente fuera de los Estados Unidos de América o de sus Territorios, Juan obtendrá un Ingreso Multinivel de los productos que Laura ordene de Herbalife como se calculó anteriormente. Si Laura es un Distribuidor Independiente en los Estados Unidos de América o en sus Territorios, Juan obtendrá un Ingreso Multinivel solo de los productos que Laura venda a sus clientes (no de lo que ella ordene a Herbalife), y solo cuando Laura envíe un recibo de venta válido que muestre la información del cliente y el precio pagado que compruebe que la venta generó utilidad.

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

Glosario



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

Ajustes de Bonos de Organización descendente: Herbalife paga a los Supervisores Completamente Calificados la totalidad del 5% por cada uno de sus Supervisores de los tres (3) primeros niveles de contribución activos en línea descendentes. Cuando un Supervisor descendente obtiene menos del 5% de Bonos de Organización descendente estos ajustes se pagan a los correspondientes Supervisores ascendentes. En estos casos, la diferencia entre el 5% y el porcentaje de ganancias del Supervisor (1% al 4%) equivale a los Ajustes por Bonos de Organización descendente.

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

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

Cliente Preferente: Cualquier persona que haya enviado una Solicitud de Inscripción y Membresía como Cliente Preferente Herbalife y tenga derecho a comprar productos de Herbalife para el consumo personal de su hogar con un descuento sobre la base de ganancias directamente de la compañía. Los Clientes Preferentes

no pueden vender productos, reclutar o patrocinar a otros, ni participar en el negocio independiente de Herbalife de ninguna forma. Sin embargo, los Clientes Preferentes pueden convertirse en Distribuidores Independientes.

Base de Ganancias: Es el valor asignado a un producto en moneda local, sobre el cual se calculan descuentos y ganancias.

Bloqueo y Corte: obtiene ganancias por Bono de Producción, y debajo tiene otro ganador de Bono de Producción que gana un porcentaje de más alto que el suyo, entonces usted estará "bloqueado", es decir, que no podrá ganar Bono de Producción sobre ese ganador ni sobre su organización de línea descendente.

- Cuando usted obtiene ganancias por Bono de Producción, y debajo tiene otro ganador de Bono de Producción que gana un porcentaje igual que al suyo, entonces usted podrá ganar su porcentaje elegible de Bono de Producción sobre volumen de esa organización descendente, incluyendo el volumen de la persona que está cobrando el mismo porcentaje al que usted es elegible; pero usted estará "bloqueado" para ganar Bono de Producción sobre la organización

Glosario

de línea descendente de este ganador.

- Cuando existe un ganador de Bono de Producción de su línea descendente que gane un porcentaje de ganancia de Bono de Producción menor al suyo, entonces usted podrá ganar el total de su porcentaje de Bono de Producción sobre volumen de esa organización descendente, incluyendo el volumen de la persona que está cobrando un menor porcentaje al que usted es elegible. También ganará la diferencia de porcentaje debajo de él.

Por ejemplo, si su porcentaje de ganancia de Bono de Producción es el 6% y el porcentaje de ganancia de Bono de Producción de la línea descendente de esa persona es un 4%, usted ganará el 6% en volumen por encima de, e incluyendo a esa persona y un 2% (6% a 4%) en volumen hasta el siguiente ganador de Bono de Producción en la línea descendente de dicha persona.

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

Ciente: Cualquier persona que no es Distribuidor Independiente de Herbalife y que compra productos de Herbalife al por menor.

Constructor del Éxito: Un Distribuidor Independiente que acumula 1000 Puntos de Volumen Adquiridos Personalmente (o más) en 1 mes, a un descuento sobre la base de ganancias del 42%.

Consultor Mayor: Un Distribuidor Independiente que ha calificado para comprar con un descuento sobre la base de ganancias del 35% o 42%.

Escala de Descuento para el Distribuidor Independiente: Un descuento sobre la base de ganancias del 35% al 50% que se obtiene después de lograr metas específicas de ventas.

Ganancias por Ventas a Clientes Finales: La diferencia entre el precio del producto descontado que paga un Distribuidor Independiente y el precio al por menor que paga un cliente.

Ganancias por Ingresos Multinivel: La diferencia entre el precio descontado que paga el Patrocinador y el precio que pagan sus Distribuidores Independientes en línea(s) descendente(s). También se conoce como Bonificación por Ingresos Multinivel.

Ganancias Compartidas por Ingresos Multinivel: Es la ganancia obtenida de una línea descendente que compra productos con un descuento sobre la base de ganancias menor al suyo (basado en el descuento sobre la base de ganancias obtenido hasta el final del mes de volumen). La ganancia de hasta el 25% se dividirá entre los Distribuidores Independientes elegibles tales como Consultor Mayor, Productor Calificado, Supervisor en proceso de calificación y Supervisor Completamente Calificado de la línea ascendente del Distribuidor Independiente que realizó la compra.

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

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

Reglas de Corte: Cuando un miembro del equipo TAB en su línea descendente es elegible a un porcentaje (%) de Bono de Producción menor al que usted es elegible.

Regla de Bloqueo: Cuando un miembro del equipo TAB en su línea descendente es elegible a un porcentaje (%) de Bono de Producción igual o mayor al que usted es elegible.

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

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

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

Norma de 10 Clientes por venta a clientes finales: Significa que un Distribuidor Independiente deberá hacer no menos de una venta a clientes finales a cada uno de los diez (10) clientes durante el mes.

Norma del 70%: Significa que por lo menos el 70% del valor total de los productos que usted compra cada mes, deben ser vendidos o consumidos cada mes. Las ventas pueden ser a clientes finales o por Ingresos multinivel a Distribuidores Independientes de línea descendente.

Organización Ascendente: Su Patrocinador y todos los Patrocinadores superiores a éste.

Organización Descendente: Todo Cliente Preferente y Distribuidor Independiente que usted patrocine, así como cualquier persona patrocinada por sus Distribuidores Independientes, forman parte de su organización descendente.

Organización Personal del Supervisor: Incluye a todos los Distribuidores Independientes descendentes del Supervisor, que están a nivel de Distribuidor Independiente, Consultor Mayor, Constructor del Éxito, Productor Calificado y Supervisor en Proceso de Calificación.

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

Productor Calificado: Un Distribuidor Independiente que acumula 2,500 Puntos de Volumen Adquiridos Personalmente dentro de 1 a 6 meses de volumen y

Glosario

tiene derecho de comprar con un 42% de descuento sobre la base de ganancias y obtener ganancias por ingreso multinivel. El Volumen a Acumular incluye su Volumen Adquirido Personalmente y su Volumen de Línea Descendente. Obtendrá el 42% de descuento sobre la base de ganancias una vez haya completado el volumen requerido.

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 Bonos de Organización descendente.

Puntos de Volumen: Un valor de puntos que se asigna a cada producto Herbalife. Los Puntos de Volumen se utilizan para calificaciones y bonos.

Supervisor en Proceso de Calificación: Un Distribuidor Independiente 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 sobre la base de ganancia del 50%.

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

Supervisor Activo: Un Distribuidor Independiente que cumple con los requisitos de 500 Puntos de Volumen Total.

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

Volumen Comprometido: Todo el volumen creado por cualquier persona en su organización personal que cuenta para fines de calificación para Supervisor.

Paridad de Volumen: El Volumen Total que un Supervisor Patrocinador deberá mantener en un mismo mes de volumen, para igualar o superar el volumen que logren sus Distribuidores Independientes descendentes que estén en proceso de calificación para Supervisor.

Volumen de Grupo: Pedidos realizados a un Descuento Temporal sobre la base de ganancias del 50% por Supervisores en proceso de calificación, en la organización personal de un Supervisor Completamente Calificado.

Volumen de línea Descendente: Para todo Distribuidor Independiente que no sea Supervisor, es el Volumen de los pedidos comprados directamente a Herbalife por sus Clientes Preferentes y por sus Distribuidores Independientes de línea descendente.

Volumen no Comprometido: Es el volumen generado por todo Distribuidor Independiente en su organización personal, hasta el primer Supervisor Completamente Calificado en línea descendente que no está siendo utilizado por ningún otro Distribuidor Independiente en su línea descendente con fines de calificación a Supervisor.

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

Volumen Personal: El volumen de pedidos adquirido por usted como Supervisor Completamente Calificado y por cualquier persona en su organización descendente que compran entre el 25% y 45%.

Volumen total: Es la suma del Volumen Personal y el Volumen de Grupo.

Procedimiento de Pedidos



Esta sección del Libro del Plan de Ventas y Mercado y Normas de Negocio ha sido diseñada para que usted se familiarice con la política administrativa de Herbalife, la cual asegura fluidez en la actividad comercial diaria. Toda empresa lucrativa establece normas claras para administrar sus negocios.

Procedimiento de Pedidos

Dichas normas proporcionan los límites dentro de los cuales el negocio funciona libremente. Muchas de las normas relacionadas con la manera de administrar un negocio son impuestas externamente por el gobierno, organizaciones de regulación, legislación para los consumidores o por los códigos y prácticas de la propia industria. Además de las normas que regulan a las compañías en los EE.UU., en otros países y a la industria de venta directa, Herbalife ha desarrollado un conjunto de normas para regular los procedimientos de los Distribuidores Independientes Herbalife, a fin de asegurar de esa manera un máximo de igualdad y protección para todos ellos.

Estas normas proporcionan la coherencia, seguridad, integridad y honradez que permiten que tanto la compañía como los Distribuidores Independientes y el público disfruten de total confianza en el sistema y de respeto hacia nuestra industria. Por favor, lea estas instrucciones y procedimientos, y familiarícese con ellos.

Consejos importantes para hacer Pedidos: Tan pronto se convierta en Distribuidor Independiente, usted puede comprar de su patrocinador, su Supervisor de primera línea ascendente, o directamente de Herbalife.

Una vez que califica cómo Supervisor de Herbalife usted siempre debe comprar directamente de Herbalife. Hay muchos métodos convenientes que puede utilizar para hacer un pedido directamente de Herbalife: teléfono, correo, fax, o directamente en un centro de distribución. De ser posible y si el dinero fuera depositado, todas las órdenes serán enviadas el siguiente día laboral. Por favor recuerde que nuestro proceso de pedidos es computarizado, así es que una vez que haya completado su pedido no puede ser cambiado o alterado de ninguna manera. De este modo, sin importar el método que elija para hacer su pedido, es importante que prepare su pedido con anticipación para asegurarse un procesamiento rápido y exacto. Todos los pedidos deben ser pagados completamente, confirmados y procesados para que podamos procesarla. Por favor siempre tenga la siguiente información disponible.

- Prepare su pedido con anticipación para asegurar un procesamiento exacto y rápido.
- Indique claramente el mes del pedido. Cuando sea requerido y únicamente en los meses que Herbalife lo disponga.
- Tenga a mano su número de identificación de Herbalife.
- Tenga a mano el nombre y el número de identificación de su patrocinador y de su Supervisor completamente calificado (FQS, por sus siglas en inglés) ascendente.
- Tenga a mano el método de envío y la dirección de envío, el nombre del destinatario y el número telefónico correspondiente (si aplica).
- Indique el porcentaje de descuento apropiado.
- Indique el método de pago y los detalles apropiados (por ej. el número de la tarjeta de crédito, la fecha de expiración, etc.)
- Todos los cálculos (precios, descuentos, Puntos de Volumen, e impuestos de la ciudad/Departamento al cual está haciendo el envío. Sírvase tener disponible el código postal correcto). Por favor, consulte la última lista de precios de Colombia en co.Myherbalife.com.
- Indique el código del producto, la descripción y la cantidad de artículos que esté ordenando.
- Complete todos los cálculos y los totales.

Pedidos por correo electrónico: Para realizar su pedido a través de su correo electrónico, envíe el mismo directamente a: pedidoscolombia@Herbalife.com. Para garantizar el correcto y rápido procesamiento de su pedido, asegúrese de que las planillas de pedido hayan sido llenadas correctamente y en su totalidad, ya que cualquier información incompleta o pendiente va a retrasar el procesamiento de su pedido. Todos los pedidos deben ser pagados directamente a Servicios al Distribuidor. Recuerde que es importante que si el pago es realizado por depósito directo o transferencia bancaria, estos deben ser enviados también por mail para procesar la orden oportunamente.

Pedidos por Teléfono: Para realizar un pedido telefónico, comuníquese con el Departamento de Pedidos 57 (601) 7428500, en el siguiente horario:
Departamento de Pedidos: Lunes - Viernes: 8:30 am - 5:30 pm Sábado: 8:30 am - 12:30 pm (Horario Local de Colombia)

Pedidos por Internet (www.MyHerbalife.com): Para realizar un pedido por internet, ingrese a: co.Myherbalife.com; Seleccione su país e ingrese su Usuario y Contraseña. Siga las instrucciones a medida que navega por la página. En caso de pagar el pedido online con tarjeta de crédito, el mismo será facturado instantáneamente y seguirá curso para el envío seleccionado.

Una opción alternativa es no pagar el Pedido en el momento. Se generará entonces un número de pedido el cual debe ser utilizado en el momento de pagar telefónicamente o en el centro de distribución. Para mayor información visite la página co.Myherbalife.com

Las formas de pago aceptables por teléfono son:

- Las principales tarjetas de crédito (Diners, Visa, MasterCard y American Express)
- Las transferencias electrónicas deben ser transacciones de banco a banco. Después de verificado el pago, su pedido será transmitido al Centro de Distribución para su envío.

Todos los pedidos telefónicos deben estar colocados y totalmente pagados para el cierre del día laboral del día de fin de mes designado. Sírvase tener listo su pedido antes de llamar al departamento de pedidos.

Política de pago: Todos los pedidos deben ser pagados a HLF Colombia LTDA. en Bogotá. Las formas de pago aceptadas son las siguientes:

Procedimiento de Pedidos

Dinero en efectivo: Sólo Pesos Colombianos. El dinero en efectivo sólo puede ser usado para pedidos en persona. Favor NO ENVIAR dinero por correo.

Tarjetas de crédito: VISA, MasterCard, American Express y Diners son aceptadas. Se aceptan tarjetas de crédito siempre y cuando el nombre del comprador figure en la tarjeta.

Cheques de gerencia: Los cheques de gerencia deben de ser emitidos en Pesos Colombianos a la orden de HLF Colombia LTDA. Los cheques de gerencia sólo pueden ser pagados en forma presencial y únicamente se procesa una orden hasta que el cheque sea efectivo.

Cheques personales: No es aceptable el pago con cheques personales, únicamente se reciben cheques de gerencia.

HLF Colombia LTDA tiene a su disposición las siguientes cuentas corrientes (Recaudo Empresarial) para el pago de sus pedidos: Banco de Bogotá N° 384032975, Bancolombia N° 70285558793, Davivienda Cuenta Corriente N° 0019 6999 7244

Transferencia bancaria: Su pedido puede ser pagado a través de una transferencia bancaria de banco a banco a las cuentas de HLF Colombia LTDA. (información mencionada en la siguiente columna). Debe indicar claramente en su transferencia bancaria el nombre del comprador, Número de Identificación y el número de pedido (si está disponible).

Es muy importante aclarar que los pedidos serán entregados una vez recibida la totalidad del pago.

Transferencias electrónicas:

- Cualquier Distribuidor Independiente podrá comprar productos de Herbalife por transferencia electrónica de banco a banco.
- Los pagos por transferencia electrónica deben ser realizados antes del día final de mes (FDM; Fin de Mes) y deben ser recibidos y verificados por el reporte del banco antes del 5to día del mes siguiente (sin importar en qué fecha cae el "FDM").
- Con la transferencia, usted debe hacer referencia a su Número de Identificación de Herbalife y número de pedido.
- Si usted desea utilizar este método, comuníquese con el Departamento de Pedidos de Herbalife para informarse del procedimiento.
- Los pedidos por transferencia electrónica serán enviados tan pronto como el pago completo sea recibido en Herbalife.

Procedimientos de envío: Todo pedido con despacho a una dirección, requiere de un cargo por concepto de transporte. Para mayor información sobre el cargo por flete por favor contacte a HLF Colombia LTDA. Asegúrese de Incluir los gastos de envío en su pago para evitar retrasos en el procesamiento y entrega de su pedido.

Al recibir su pedido: Todos los productos de Herbalife se encuentran en perfectas condiciones cuando el transportista los recibe en las zonas de carga de nuestro centro de distribución. He aquí algunos puntos que debe recordar antes de firmar "recibido" en su envío:

- Su firma significa que usted ha recibido el pedido satisfactoriamente.
- Determine el número de cajas que componen su pedido, bien por el talón de empaque o por el número de cajas marcado sobre cada caja, por ejemplo, 1 de 3, 2 de 3, etc.
- Sólo firme "recibido" por el número de cajas realmente recibidas.
- Revise su pedido por si existieran daños evidentes en el exterior. (aunque no haya daños aparentes en el exterior, aun así pueden haber deterioros en el interior). Vea más abajo "información de envío y reclamos".
- Indique cualquier daño y/o falta de cajas en los documentos de envío del transportista (puede que el transportador no entregue todas las cajas el mismo día).

Información del envío y reclamos: Para cualquier pregunta o problema relacionado con un envío específico (orden perdida, dañada, etc.) por favor llame a HLF Colombia LTDA. al teléfono 57 (601) 7428500.

Procedimiento de pedidos de fin de mes: Los departamentos de pedidos y centros de distribución de Herbalife Colombia, así como los departamentos de pedidos internacionales de Herbalife permanecerán abiertos durante el horario normal de trabajo en el día designado como "FDM" (end of the month, o fin del mes), que normalmente será el último día del mes.

Horarios de Oficina / Departamento de Pedidos:

1. Oficina en Colombia: De lunes a viernes, de 8:30 a.m. a 5:30 p.m., y sábados de 8:30 a.m. a 12:30 p.m.
2. HLF Colombia LTDA. (Oficina en Bogotá) De lunes a viernes de 8:30 a.m. a 5:30 p.m., y sábados de 8:30 a.m. a 12:30 p.m.

Pedidos de Cierre de mes / Mes Dual: Las siguientes condiciones deben ser alcanzadas para que un pedido sea aceptado como parte del Mes de Volumen:

- Todos los pedidos tienen que haberse recibido y pagado durante o antes de las 23:59 horas del día definido como cierre de mes para que puedan incluirse dentro del volumen del mes.
- Los pedidos telefónicos deben ser hechos y pagados en su totalidad antes de las 23:59 horas del día definido como cierre de mes para cada país y mediante los medios de pago disponibles.

Procedimiento de Pedidos

- Los pedidos realizados en persona deben ser hechos y pagados en su totalidad antes de las 23:59 horas del día definido como cierre de mes para cada país y mediante los medios de pago disponibles.
- Los pedidos en línea realizados a través de Myherbalife.com, deben realizarse y pagarse en su totalidad a más tardar antes de las 23:59 horas del día definido como cierre de mes de cada país y mediante los medios de pago disponibles.
- No se aceptan órdenes de pedido ni datos de tarjetas de crédito/débito por correo electrónico. Toda orden de pedido recibida por esta vía no será tomada en cuenta.
- Los pagos realizados por transferencia electrónica, depósitos directos u otras transacciones bancarias deben ser pagados o iniciados a más tardar el día definido como cierre de mes para cada país. El soporte de este pago debe ser enviado a Herbalife inmediatamente y debe ser recibido por Herbalife a más tardar el quinto día calendario del mes siguiente a través de los canales habilitados para tal fin. Si el día quinto calendario del mes siguiente es uno de los días del fin de semana o un feriado, la verificación del pago deberá poder ser realizada antes del último día hábil anterior al día quinto.
- Herbalife no se responsabiliza por transferencias de dinero que no hayan sido depositadas en nuestra cuenta en el plazo establecido.
- Los Distribuidores Independientes son responsables de tomar las medidas necesarias para asegurar que el pago llegue a tiempo y exista crédito suficiente para garantizar la aceptación de cualquier compra realizada con tarjeta de crédito/tarjeta de débito. Sino se recibe el pago en la fecha establecida el pedido será incluido en el volumen del mes siguiente.
- Herbalife no será responsable en caso el Distribuidor Independiente no logre completar su pago dentro del cierre de mes si se presenta alguna de las siguientes situaciones:
 - Caída o mantenimiento de la plataforma bancaria.
 - Rechazo de la transacción con tarjeta de crédito o débito por tarjeta no habilitada para transacciones virtuales, fondos insuficientes, excede el límite diario en monto o cantidad de transacciones, entre otras situaciones externas a Herbalife.
 - El código de autorización (OTP) enviado por la entidad emisora de la tarjeta no es recibido por el tarjetahabiente oportunamente.
- Bloqueos de tarjeta por parte del banco emisor de esta por cualquier motivo.
- Si el Cierre de mes cae al comienzo del siguiente mes calendario, resultando en un mes con volumen dual, es responsabilidad del Distribuidor Independiente de indicar en cuál mes se debe aplicar el volumen.

Órdenes de pedido en otros países: Los pedidos deben realizarse en o antes de las 23:59 horas de la fecha establecida como cierre de mes del país de envío y bajo las condiciones de pago definidas en dicho país. Consulte el documento Información Comercial Internacional disponible en MyHerbalife.com para más información. Los pedidos para envío o retiro en los EE. UU. y los territorios de los EE. UU. deben pagarse antes del último día del mes calendario, independientemente del método de pago seleccionado. Para que cualquier pedido realizado en todo el mundo por Distribuidores Independientes de EE. UU. o Territorios de EE. UU. se considere Volumen Documentado, Herbalife debe aceptar los recibos en el mismo mes en que se realizó la venta al cliente, o dentro de los 30 días posteriores a la fecha de la venta al cliente. Recuerde, el volumen solo se considera documentado en el mes en que se recibe el recibo y se "Acepta".

Recordar:

- Todos los pedidos deben realizarse y los recibos deben aceptarse antes de las 23:59hrs del último día del mes calendario, independientemente del país del pedido.
- El Cierre de mes dual no se aplica a los Distribuidores de EE. UU. o territorio de EE. UU.

Información sobre los impuestos Datos básicos sobre requisitos tributarios y de registro en Colombia: A continuación nos permitimos presentar algunos puntos de interés para los Distribuidores Independientes Herbalife. La información que se expone en seguida no pretende cubrir todos los aspectos tributarios o de registro mercantil que puedan afectar a los negocios de los Distribuidores Independientes Herbalife. Es por ello que recomendamos enfáticamente aclarar cualquier duda al respecto con sus asesores legales, financieros y tributarios.

Registro mercantil: Los Distribuidores Independientes Herbalife que sean residentes en Colombia y realicen actividades de comercio de manera permanente adquieren la condición de comerciantes y en consecuencia deberán registrarse en el registro mercantil de la respectiva Cámara de Comercio. Los no-residentes que quieran establecer negocios de reventa en Colombia deben someterse a las normas tributarias y de inmigración.

IVA: Las personas que realicen actividades gravadas serán responsables ante el Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y deberán obtener el correspondiente Número de Identificación Tributaria (NIT). Dicho registro se obtiene mediante el diligenciamiento y presentación del formulario de Registro Único Tributario (RUT), expedido por la DIAN. Dependiendo del ingreso, el registro ante la DIAN se encasillará bajo uno de los siguientes regímenes:

1. Régimen simplificado: Pertenece a este régimen, si los ingresos brutos obtenidos por actividades comerciales durante el año anterior gravable, no exceden de cuatro mil 4.000 UVT (\$104.196.000 de Pesos Colombianos), y adicionalmente cumplan la totalidad de los requisitos contenidos en el artículo 499 del Estatuto Tributario, en concordancia con la Ley 1111 de 2006. De lo contrario, deberán iniciar actividades como responsables del régimen común, actualizando el RUT.

Procedimiento de Pedidos

2. Régimen común: Si los ingresos brutos obtenidos por actividades comerciales durante el año gravable anterior, exceden de 4.000 UVT (\$104.196.000 de Pesos Colombianos). Ver otros requisitos en el artículo 499 del Estatuto Tributario. Estas personas están obligadas, entre otras, a recolectar el IVA y a expedir facturas por sus ventas. Adicionalmente, existen otras circunstancias que, sumadas al ingreso bruto, pueden generar la obligación de registrarse en el régimen común. Les rogamos consultar a su asesor tributario para aclarar cualquier duda al respecto. HLF Colombia LTDA. está obligada a recolectar el IVA sobre las ventas de los productos y la mercancía de Herbalife a todos los Distribuidores Independientes. Todos los productos nutricionales, de cuidado personal, literatura, artículos promocionales, y los cargos Distribuidores a estos productos actualmente están sujetos al IVA del 16%. Sujetos a ciertas restricciones, los Distribuidores Independientes Herbalife responsables de IVA podrán descontar de sus declaraciones de IVA el pagado sobre los productos de Herbalife adquiridos en un período gravable.

Impuesto de Renta: Los individuos con ingresos gravables están obligados a declarar dicho ingreso de acuerdo con las leyes tributarias de Colombia. El ingreso gravable Incluye no solo los ingresos obtenidos de Herbalife sino además las ganancias obtenidas en la reventa de los productos en su condición de Distribuidores Independientes Herbalife. Cada uno de los Distribuidores Independientes Herbalife es responsable por el correcto diligenciamiento de la declaración de renta al igual que de su oportuno pago.

Impuesto de Industria y Comercio: Los Distribuidores Independientes Herbalife de Colombia son responsables del impuesto de industria y comercio, según las reglas de cada municipalidad. Cada uno de los Distribuidor Independiente debe consultar con su asesor tributario sobre las obligaciones específicas de cada municipio. Es importante mantener libros oficiales y la contabilidad de conformidad con las normas comerciales Colombianas. Con este fin, pueden contratar a terceras personas para llevar los libros oficiales, o podrán llevarlos personalmente según manuales y sistemas computarizados. Todas las ventas deben ser soportadas con facturas debidamente diligenciadas. Esto aplica solo para los responsables de Régimen Común. Los responsables del Régimen simplificado no están obligados a llevar contabilidad, sin embargo, deben llevar un libro diario de registro de operaciones denominado Libro Fiscal". Toda la información recopilada en este documento es válida a partir del 1° de Julio de 2001, pero puede estar sujeta a cambios en cualquier momento. Por tal motivo, les recomendamos que se asesoren de expertos en las áreas tributaria y legal, pueden contratar a terceras personas para llevar los libros oficiales, o podrán llevarlos personalmente según manuales y sistemas computarizados. Todas las ventas deben ser soportadas con facturas debidamente diligenciadas.

Toda la información recopilada en este documento es válida a partir del 1° de Julio de 2001, pero puede estar sujeta a cambios en cualquier momento. Por tal motivo, les recomendamos que se asesoren de expertos en las áreas tributaria y legal.

Preguntas Frecuentes



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

En aquellos países donde existe la posibilidad de realizar el ingreso de la solicitud vía internet, podrá realizar sus pedidos inmediatamente.

En los países que no disponen de esta opción, podrá realizar sus pedidos una vez que Herbalife haya recibido la Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución Herbalife. Nota: En ambos casos la Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución Herbalife deberá ser recibida en forma física, firmada junto a las Garantías del Estándar de Oro y la documentación respaldatoria. También puede comprar producto Herbalife de su Patrocinador o Supervisor completamente calificado de primera línea ascendente. Recuerde que solo el volumen comprado directamente a Herbalife por el Distribuidor Independiente será considerado para sus calificaciones.

¿Puedo ir al Centro de Distribución y recoger los productos personalmente?

Sí. Puede colocar su pedido con nuestro departamento de pedidos y especificar que los va a ir a recoger en persona, o puede simplemente dirigirse a nuestros centros de venta y distribución en Bogotá, Cali, Medellín o Barranquilla y/o en nuestros centros de distribución en Bogotá, Bucaramanga, Neiva o Villavicencio. Haga su pedido pague, y recoja su pedido allí, todo en el mismo momento.

¿Puedo llamar a Herbalife directamente para hacer preguntas?

Nosotros estamos aquí para asistirle en todo lo posible. Siempre le aconsejamos que primero consulte su Libro de Plan de Ventas y Mercado y Normas de Negocio y trabaje de cerca con su patrocinador y Supervisor en línea ascendente ya que ellos tienen mucha experiencia en el negocio. Igualmente, si lo podemos ayudar por favor llame directamente al Departamento de Servicios al Distribuidor al 57 (601) 7428500.

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

Generalmente si su pedido es recibido y procesado para las 12:00 horas del mediodía (Horario Local de Colombia) estará listo para pagar y retirar con HLF Colombia LTDA. en Colombia la tarde del mismo día. Los pedidos recibidos después de las 12:00 horas del mediodía (Horario Local de Colombia) generalmente estarán listos para retirar y pagar con HLF Colombia LTDA. en Colombia al siguiente día laboral.

Por favor recuerde que a fin de mes puede haber algún atraso debido a la cantidad de pedidos de volumen. Sugerimos comunicarse con HLF Colombia LTDA. antes de retirar su pedido para confirmar que el mismo se encuentre preparado.

¿Cómo vendo los productos?

Vender los productos de Herbalife va a ser la clave más importante de su éxito. Cómo lo recalca el fundador y primer Distribuidor Independiente Herbalife, Mark Hughes: use el producto, lleve el botón y hable con la gente. Usted desarrollará su propio estilo de venta, al cual puede incluir hablar con su círculo de influencia, entregando avisos / volantes, haciendo encuestas o participando en promociones de temporada. Su patrocinador tiene la experiencia para proporcionarle un buen entrenamiento.

Lleve el Botón

- Usted se convierte en publicidad caminante.
- Póngase, use o muestre cualquier artículo de Herbalife que atraiga a otras personas y haga que se acerquen a conversar con usted.

Hable con la gente

- Cuando le pregunten, cuénteles su exitosa historia de bienestar.
- Explique sobre los productos y la oportunidad de negocio.
- Explique cómo pueden ayudar a mejorar su nutrición y obtener ganancia
- ¿A quién conoce?
- Hable con todos.

Preguntas Frecuentes

¿Puedo exportar / importar los productos?

Las regulaciones varían de país a país donde oficialmente tenemos actividades. Cada país tiene su propia línea de productos, literatura y piezas de comunicación específicos a cada país. Los Distribuidores Independientes sólo pueden tener productos aprobados para un país específico dentro de ese país. Los Distribuidores Independientes no pueden traer o enviar productos Herbalife de un país a otro, a menos que estén aprobados para la venta allí.

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

¡Tiene una variedad de opciones fantásticas! Su patrocinador y/o Supervisor ascendente pueden ayudarle. Sugerimos que siempre lo contacte a él /ella primero. Hay muchas sesiones de entrenamiento que se llevan a cabo cada año alrededor del mundo. Visite el sitio de Internet co.Myherbalife.com, y acceda a herramientas de negocio y entrenamiento las 24 horas al día, 7 días a la semana. Algunos de nuestros sitios web Incluyen:

www.Herbalife.com El sitio web oficial de Herbalife que establece a Herbalife cómo el líder en nutrición básica, nutrición específica y nutrición externa, sitio de información, oportunidades de educación y venta, contactos.

www.myherbalife.com El recurso principal del éxito y administración de negocios para los Distribuidores Independientes Herbalife. Optimiza el patrocinio, retención, ventas y comunidad. Para acceder se requiere usuario y contraseña.

HBN ofrece:

- Emocionantes lanzamientos de productos
- Insuperable entrenamiento en video con el fundador de Herbalife.
- Respuestas y preguntas en vivo con doctores y los mayores Distribuidores Independientes Herbalife.
- Motivación con Jim Rohn, un orador reconocido mundialmente.
- Entrenamientos para fiestas caseras.

Nuestro departamento de ventas y comunicaciones también opera con un servicio de información touchfon que le mantendrá actualizado de los últimos cambios en Herbalife por un costo nominal. Para información adicional sobre éstas y otras herramientas de negocios, por favor contacte sin costo a nuestro de Servicios al Distribuidor al 57 (601) 7428500.

¿Una vez que califique para obtener Ganancias, hay algún procedimiento especial por seguir?

Sí, y es bastante sencillo. Para recibir sus ganancias tiene que adherirse estrictamente a la norma de los 10 clientes. Por favor consulte el Capítulo 4 de la Sección de "Normas de Conducta" de este libro.

¿Hay algo sobre los impuestos que deba saber?

Los Distribuidores Independientes son responsables de hacer la declaración de sus ganancias, los pagos de sus impuestos, y el cumplimiento con los requisitos de registro Colombianos. Hemos preparado un documento titulado Registro en Colombia para su referencia. Favor de tomar en cuenta que este documento no intenta cubrir todos los aspectos fiscales o de la imposición de contribuciones Colombianas ni requisitos de registro. Le recomendamos que se comunique con su propio consejero tributario o contador para detalles específicos y para más información sobre las consecuencias de impuestos de su negocio cómo un Distribuidor Independiente Herbalife en Colombia.

Normas de Conducta ¡Importante!

A continuación están las repuestas a algunas de las preguntas más comunes de los Distribuidores Independientes nuevos sobre las normas de conducta Herbalife. Por favor lea cuidadosamente la sección de las "normas de conducta" de su Libro de Plan de Ventas y Mercado y Normas de Negocio que le proveerá todos los detalles. Estas normas de conducta han sido establecidas para su protección. Representan el código de ética bajo el cual deben operar los Distribuidores Independientes Herbalife. Le animamos a que las lea y comprenda, para estar bien informado no sólo de sus obligaciones, sino también de sus derechos cómo Distribuidor Independiente Herbalife.

Creemos que los productos y el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife son los mejores de la industria. También creemos en nuestros Distribuidores Independientes y en apoyarlos trabajando junto a ellos para mantener los estándares de ética más altos. Estamos comprometidos a mantener la integridad de Herbalife, su Plan de Ventas y Mercado y su red global de Distribuidores Independientes Herbalife.

¿Cuáles son los requisitos de edad para convertirse en Distribuidor Independiente?

Cualquier solicitante tiene que tener al menos 18 años de edad para convertirse en Distribuidor Independiente Herbalife y conducir negocios en Colombia.

¿Podemos mi esposo/a o mi Pareja y yo tener diferente Distribución?

Los matrimonios y las Parejas solo pueden tener una Distribución. Los matrimonios y las Parejas que quieran convertirse en Distribuidores Independientes juntos, deben completar y firmar una Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución Herbalife, y tener un único patrocinador. Es muy importante para los nuevos Distribuidores Independientes saber que una persona puede tener sólo una Distribución con Herbalife y que nunca debe firmar más de una Solicitud de Inscripción y Contrato de Distribución Herbalife (por favor consulte el [capítulo 2 de las Normas de Conducta en este libro](#)).

Preguntas Frecuentes

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

El éxito a largo plazo del Plan de Ventas y Mercado de Herbalife ha sido en base al espíritu empresarial de personas individuales. Con el fin de ayudar a proteger la integridad del Plan de Ventas y Mercado, Herbalife sólo acepta Solicitudes para **Distribuciones** de personas individuales. Para todos los detalles, por favor refiérase al [Capítulo 2 de la Sección de "Normas de Conducta"](#) en este libro.

¿Cuál es la relación con mi Patrocinador?

La relación entre un Distribuidor Independiente y su patrocinador es la base del Plan de Ventas y Mercado. Muchos patrocinadores emplean una cantidad significativa de tiempo intentando encontrar nuevos Distribuidores Independientes, entrenando y trabajando con ellos por un período de tiempo. Por favor consulte el [Capítulo 5 de la sección de "Normas de Conducta"](#) en el Libro de Plan de Ventas y Mercado y Normas de Negocio, para más detalles en relación con las responsabilidades del patrocinador.

¿Puedo vender productos Herbalife en cualquier lugar del mundo?

Como Distribuidor Independiente Herbalife usted puede patrocinar Distribuidores Independientes, entrenarlos, y construir su línea descendente en cualquiera de los países donde Herbalife está abierto oficialmente. Por favor sepa que los Distribuidores Independientes sólo pueden vender productos aprobados para un país específico adentro de ese país. No pueden traer o enviar productos de Herbalife de un país a otro, a menos que estén aprobados para la venta. Las actividades autorizadas de Herbalife en cada país varían dependiendo de las leyes locales.

Por favor contacte al Departamento de Servicios al Distribuidor. para información detallada sobre las normas específicas de un país. Oficialmente, abrir en un país es un proceso complicado y laborioso. Todos los países tienen normas y regulaciones referentes a la fabricación, etiquetado y venta de productos y otras regulaciones con las que debemos cumplir. Por lo tanto, no podemos permitir la venta de nuestros productos en un país en el cual no estemos oficialmente abiertos. Adicionalmente, las aperturas en países se retrasarán si las autoridades gubernamentales encuentran que nuestros productos se están importando de manera inapropiada a este país. Por estas razones, consideramos que las infracciones a nuestra política de exportación son extremadamente serias. Tales infracciones pueden resultar en la terminación inmediata de la **Distribución**. Por favor consulte la sección 6 de las reglas complementarias para mayor información.

¿Cuánto tiempo tengo para retirar mis pedidos?

Basado en nuestra norma de los 10 días o Política Will Call. Usted deberá retirar su pedido en un lapso no mayor a 10 días hábiles posteriores a la fecha de facturación.

- El Distribuidor Independiente tiene la posibilidad de solicitar al Departamento de Pedidos el envío a domicilio del Pedido, abonando el concepto de flete, antes de cumplirse el décimo día desde la facturación.
- Transcurridos los 10 días hábiles desde la facturación, los Pedidos no retirados serán cancelados.
- La cancelación de Pedidos implicará la pérdida de puntos de volumen y por consiguiente cualquier calificación asociada a los mismos.
- Una vez cancelado el Pedido no se podrá colocar un nuevo Pedido para cubrir el volumen faltante.

¿Cuál es la política de reembolso al cliente de Herbalife?

Los productos de Herbalife tienen una garantía de 30 días para el cliente al por menor, a partir del momento en que el producto es recibido. Los Distribuidores Independientes deben responder rápida y cortésmente cuando el cliente al por menor requiera que esta garantía se cumpla. El Distribuidor Independiente puede ofrecer al cliente la opción de un reembolso completo del precio de la compra o darle crédito para el intercambio por otros productos Herbalife, y el Distribuidor Independiente debe cumplir con la elección del cliente (por favor consulte el "Plan de Ventas y Mercado" y el Capítulo 4 en la sección de las "Normas de Conducta" para más detalles sobre estos procedimientos, políticas y normas).

¿Qué son las Notas de Pedido para el Cliente?

El Distribuidor Independiente deberá entregar a todos sus clientes finales una Nota oficial de Pedido Herbalife al realizar las ventas. Por favor refiérase a la sección "Normas de Conducta" del Libro de Plan de Ventas y Mercado y Normas de Negocio, para mayor información.

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

La integridad del Plan de Ventas y Mercado y otras legalidades hacen necesario el cumplimiento de normas y políticas importantes con respecto a la publicidad y promoción. Nosotros tenemos la confianza de que ustedes encontrarán que estas normas y políticas protegen el negocio tanto de ustedes como el de Herbalife. Los Distribuidores Independientes pueden producir y hacer sus propios anuncios o volantes siempre y cuando sigan todas las normas y políticas para publicidad de Herbalife. Es la responsabilidad del Distribuidor Independiente que estos materiales cumplan con las normas. Si tiene alguna pregunta sobre nuestros lineamientos de publicidad, por favor comuníquese con el Departamento de Servicios al Distribuidor al 57 (601) 7428500. Adicionalmente por favor consulte la sección de "Normas de Conducta" en su Libro de Plan de Ventas y Mercado y Normas de Negocio para más detalles.

Preguntas Frecuentes

Oficina Matriz de Herbalife

Abajo aparecen las direcciones, los números de teléfono, y horarios de operación la oficina matriz de operaciones, la oficina matriz y los centros de distribución en EE.UU. Los Distribuidores Independientes pueden ordenar productos o literatura para ser enviada desde cualquiera nuestros centros de distribución mundial. Sin embargo, ningún material puede ser enviado para que cruce fronteras internacionales. Por favor contacte a su departamento de pedidos local para hacer un pedido internacional.

Para mayor información sobre los centros de distribución alrededor del mundo, por favor consulte el listado en co.Myherbalife.com o contacte al Departamento de Servicios al Distribuidor al 57 (601) 7428500. Si tiene alguna pregunta o requiere ayuda para realizar un pedido, por favor contacte al departamento de pedidos de Herbalife o al centro de distribución más cercano a usted.

Herbalife International, Inc.

Casa Matriz

800 W. Olympic Blvd., Suite 406

90015 Los Angeles, CA. U.S.A.

Número Principal: (310) 410 9600

Horario: Lunes a Viernes 8:30 a.m. a 5:30 p.m.

(Hora del Pacífico)

Herbalife International of America, Inc.

Oficina de Operaciones

950 W. 190th Street.

Torrance, CA 90502, EE.UU.

Número Principal: (310) 410-9600

Horario: L-V 8:30 a.m. a 5:30 p.m. (hora Pacífico)

Herbalife 