



PLANEAR

ORGANIZAR

“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 Asociado de Herbalife

ACCIÓN | RESPUESTA | SEGUIMIENTO



**HERBALIFE
NUTRITION**

4

Plan de Ventas y Mercado y Normas de Negocio

Contenido

Generalidades	3	Equipo del Mundo	17
Registro	3	Para calificar	17
Oportunidades de Ganancias	3	Equipo TAB	17
Ganancias Inmediatas por venta al Detalle	3	Incentivos por Desempeño de la Organización Equipo TAB	18
Ganancias Diarias por ventas al por Mayor	3	Incentivos Anuales	18
Incentivos por Volumen	3	Viajes de Incentivo y Eventos de Entrenamiento	18
Incentivos Mensuales por Desempeño de la Organización ...	3	Equipo de Expansión Global (GET)	18
Mes de Volumen	8	Para calificar	18
Explicación del Mes de Volumen	8	Equipo Millonario	18
Definición de Mes de Volumen	8	Para calificar	18
Determinación del Mes de Volumen	8	Equipo del Presidente	19
Mes de Volumen Extendido:	8	Para calificar	19
Volumen Adquirido Personalmente	8	Políticas de premios	19
Volumen de línea Descendente	8	Política de reemplazo y/o reparación de premios	19
Volumen Personal	9	Premios y Reconocimientos al Equipo del	
Volumen de Grupo	9	Presidente y Niveles Superiores	21
Volumen total	9	Declaración de Ganancia Bruta Promedio Pagada	
Volumen de Organización	9	por Herbalife a Asociados Independientes de	
Volumen Comprometido y No Comprometido	10	Ecuador en el 2015	22
Volumen Comprometido	10	Calificaciones por Nivel de Equipo	24
Volumen No Comprometido	10	Requisitos para el % de Ganancia de Incentivos por	
Definición de Paridad de Volumen	10	Desempeño de la Organización	24
Beneficios como Asociado Independiente	10	Especificaciones de Compensación por Incentivos por	
Ganancias por Venta al Detalle	10	Desempeño de la Organización Equipo TAB	24
Ganancias al por Mayor (Incentivo por Volumen de Ventas) ..	11	Regla de Corte	24
Consultor Mayor	11	Regla de Bloqueo	24
Escala de Descuento del Asociado Independiente	11	Ejemplos del Período de Elegibilidad para Incentivos por	
Constructor del Éxito	12	Desempeño de la Organización	25
Productor Calificado	12	Recalificación para Incentivos por	
Mayorista	13	Desempeño de la Organización	25
Cómo calificar para Mayorista	13	Recalificación	25
Hay tres maneras para calificar como Mayorista	13	Período de Recalificación	25
Mayoristas en Proceso de Calificación	13	Glosario	26
Condiciones para Obtener un Descuento		Procedimientos de Pedidos	28
Temporal del 50%	13	Preguntas Frecuentes	31
Definición de Paridad de Volumen	13		
Paridad de Volumen para calificación a Mayorista	13		
Cuando no se Equipara el Volumen	14		
Pedido de Paridad de Volumen	14		
Sanción Permanente por Paridad de Volumen	14		
Cuando un Asociado Independiente			
No Califica a Mayorista	14		
Recalificación	15		
Tres niveles de Éxito	15		
Requisitos Adicionales	16		
Ajustes de Incentivos por Volumen	16		

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 Asociado independiente y Fundador de Herbalife, fue quien desarrolló el plan para Asociados independientes. El resultado es, sin duda, el mejor Plan de Mercado de la industria. El Plan de Mercado de Herbalife paga a los Asociados Independientes hasta el 73% de las ganancias de los productos en forma de beneficios de las ventas al por mayor o al Detalle, Incentivos por cumplimiento de Metas, Incentivos por desempeño de la Organización 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 Asociados independientes. El éxito de cada Asociado independiente depende de dos factores principales:

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

Ambos factores resaltan la importancia de que un Asociado 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 Asociados independientes por su esfuerzo y para aumentar su éxito.

Cómo llegar a ser Asociado Independiente – El primer paso importante

La única compra requerida para ser un Asociado Independiente Herbalife es el Paquete del Asociado Independiente Herbalife (HMP). El HMP contiene el Acuerdo de Membresía, 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 Acuerdo, completo y firmado, usted se convertirá oficialmente en un Asociado Independiente Herbalife. Este proceso demora tan solo unos días. Mientras aguarda una respuesta oficial, tendrá derecho a comprar productos Herbalife® a precio de descuento a su Patrocinador o a su primer Mayorista ascendente - en caso de que su patrocinador aun no sea Mayorista Completamente Calificado- o al Departamento de Pedidos Herbalife. Una vez aceptada su Acuerdo, su contrato con Herbalife entrará en vigor de inmediato, otorgándole todos los derechos, responsabilidades y privilegios de un Asociado independiente.

Oportunidades de Ganancias

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

Ganancias Inmediatas por venta al Detalle

Entre el 25% y el 50% en ganancias por ventas directas a clientes.

Ganancias Diarias por Ventas al por Mayor

Hasta un 25%. Es la diferencia entre su descuento y el descuento con que los Asociados Independientes en su organización personal compran los productos, calculado sobre la base de ganancia de los mismos.

Incentivos por Volumen

Hasta un 5% en tres niveles descendentes.

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

Nota:

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

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

Incentivos Mensuales por Desempeño de la Organización

Los miembros del Equipo TAB podrán ganar un Incentivo por Desempeño de su Organización adicional del 2% al 7%.

Incentivos Anuales

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

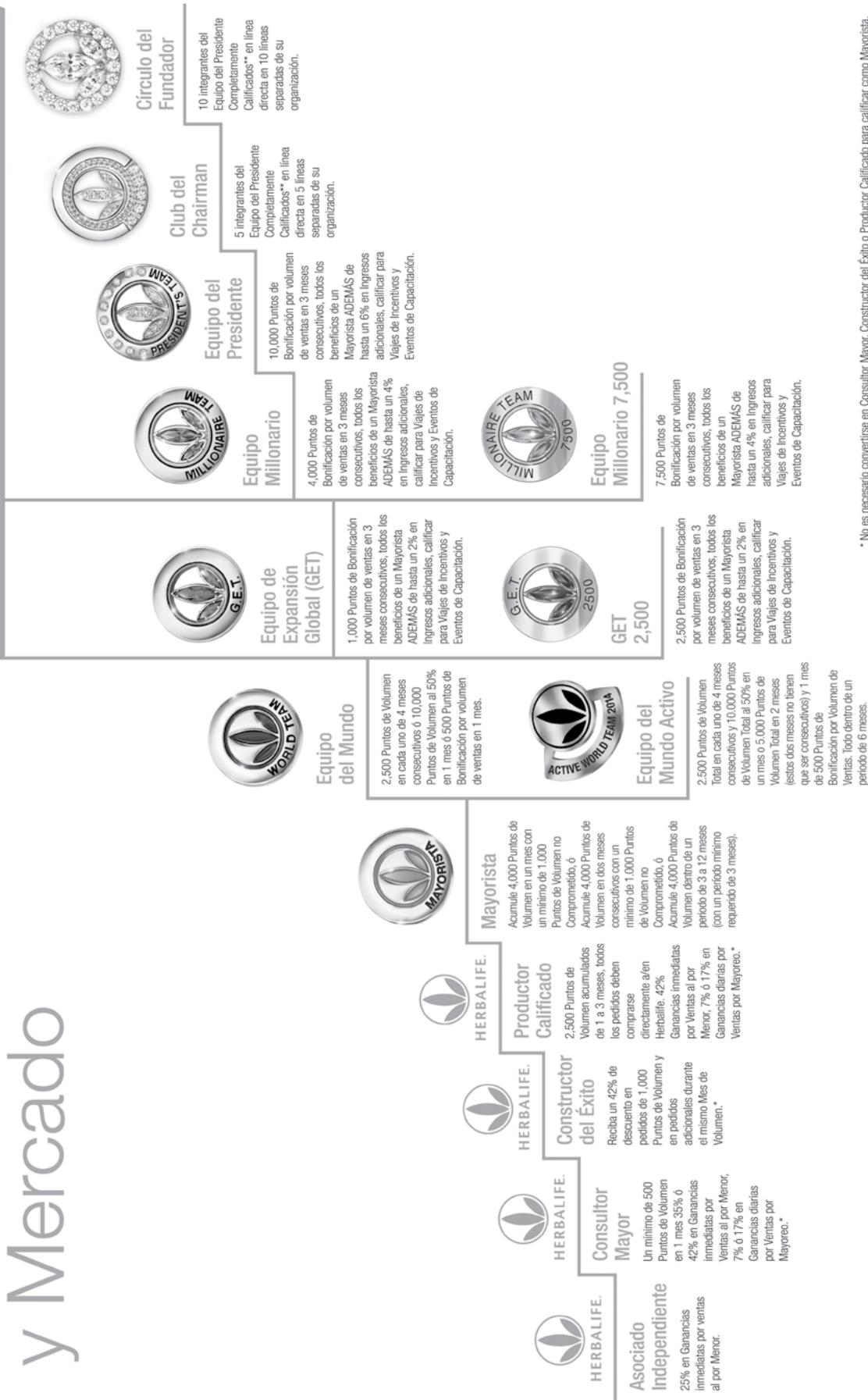
Califique para Viajes de Incentivo y Sesiones de Entrenamiento

Los Asociados 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 TAB
Equipo de Profesionales de Máximo Rendimiento



* No es necesario convertirse en Consultor Mayor, Constructor del Éxito o Productor Calificado para calificar como Mayorista. **Consulte su Paquete del Asociado Independiente Herbalife para información detallada. Para detalles completos sobre calificación, consulte su libro de carrera.

PASOS AL ÉXITO



Asociado Independiente

HERBALIFE.

Consultor Mayor

HERBALIFE.

500 Puntos de Volumen o más acumulados en 1 mes*

Constructor del Éxito

HERBALIFE.

1,000 o más Puntos de Volumen en un solo pedido*

Productor Calificado

HERBALIFE.

2,500 Puntos de Volumen acumulados entre 1 y 3 meses.

Mayorista

Acumule 4,000 Puntos de Volumen en 1 mes con un mínimo de 1,000 Puntos de Volumen en el mes anterior. Además, en los 3 meses siguientes, acumule un mínimo de 1,000 Puntos de Volumen por Comprometimiento, o Acumule 4,000 Puntos de Volumen dentro de un período de 3 a 12 meses (con un período mínimo requerido de 3 meses).

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 por Regalías** en 1 mes

Equipo de Expansión Global

1,000 Puntos de Ingresos por Regalías** en 3 meses consecutivos

Equipo Millonario

4,000 Puntos de Ingresos por Regalías** en 3 meses consecutivos

Equipo del Presidente

10,000 Puntos de Ingresos por Regalías** en 3 meses consecutivos

Equipo del Presidente 15K

Mancuernillas y aretes de oro y diamantes

15,000 Puntos de Ingresos por Regalías** en 3 meses consecutivos

Equipo del Presidente 20K

20,000 Puntos de Ingresos por Regalías** en 3 meses consecutivos

Equipo del Presidente 30K

30,000 Puntos de Ingresos por Regalías** en 3 meses consecutivos

Equipo del Presidente 40K

Relojes* Movado de marca Herbalife

40,000 Puntos de Ingresos por Regalías** en 3 meses consecutivos

Equipo del Presidente 50K

50,000 Puntos de Ingresos por Regalías** en 3 meses consecutivos

Equipo del Presidente 60K

Mancuernillas y collar de oro blanco y diamantes

60,000 Puntos de Ingresos por Regalías** en 3 meses consecutivos

Equipo del Presidente 70K

Anillos con sello de oro blanco y diamantes

70,000 Puntos de Ingresos por Regalías** en 3 meses consecutivos

Equipo del Presidente 80K

Anillo y aretes de oro blanco y diamantes

80,000 Puntos de Ingresos por Regalías** en 3 meses consecutivos

Equipo del Presidente 90K

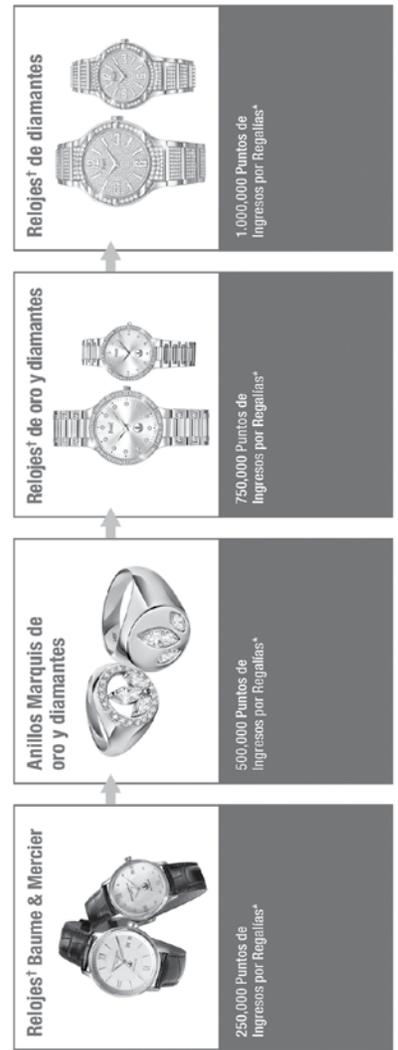
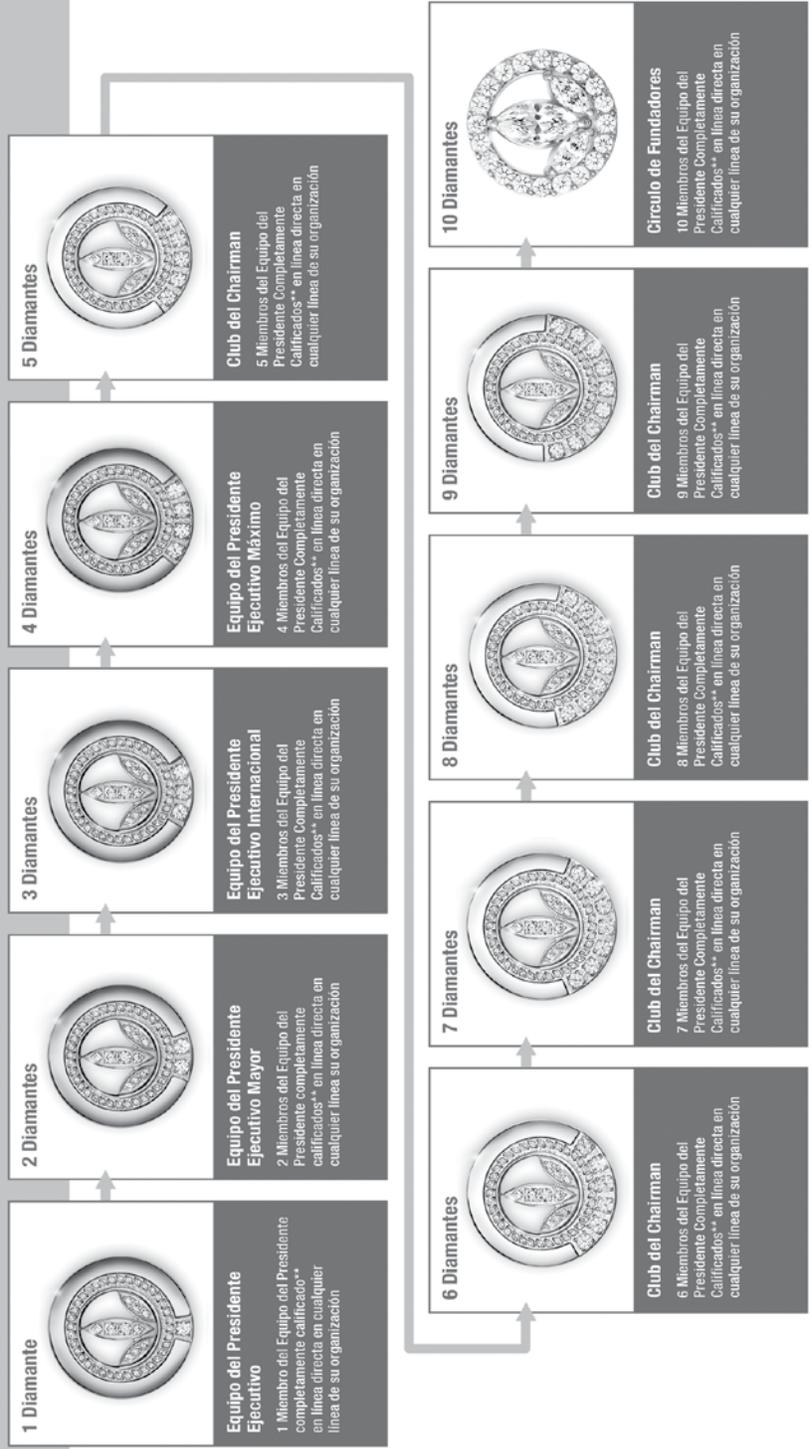
Reloj* de diamantes "Plaget" con marca Herbalife® y brazalete con logo de oro blanco y diamantes

90,000 Puntos de Ingresos por Regalías** en 3 meses consecutivos

©2013 Herbalife International of America, Inc. Todos los derechos reservados.

* No es necesario convertirse en Consultor Mayor, Constructor del Éxito o Productor Calificado para calificar como Mayorista, ** El término Regalías equivale a Bonificación por Volumen o por Volumen de Ventas, Bono o Paga de Organización Descendente, Comisión por Sobreventas, Incentivos por Volumen, Ingresos por Reembolso por Volumen de Ventas, Regalías o Ingresos Adicionales, Ingresos por Regalías Adicionales, Ingresos o Ganancias por Regalías, Pagos Calificadores, según aplique por país. † La selección de regalos podría variar de acuerdo a la disponibilidad. Los regalos que se muestran podrían no estar disponibles. Para detalles completos sobre calificación, consulte su libro de carrera.

HERBALIFE. PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS AL EQUIPO DEL PRESIDENTE Y NIVELES SUPERIORES



* El término Regalías equivale a Bonificación por Volumen o por Volumen de Ventas; Bónos 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 por Regalías, según aplique por país.
**Para detalles completos sobre calificación, consulte su libro de carrera.
† La selección de relojes podría variar de acuerdo a la disponibilidad.

PREMIOS AL MÉRITO Y BROCHES DE ANIVERSARIO



Premio al Mérito Vitalicio de 1 Millón

1 millón en Puntos de Volumen

El Premio al Mérito Vitalicio se entrega a los Asociados Independientes que hayan alcanzado 1 millón o más en Puntos de Volumen durante su carrera con Herbalife®.

Premio al Mérito Vitalicio de 2 Millones

2 millones en Puntos de Volumen

El Premio al Mérito Vitalicio se entrega a los Asociados Independientes que hayan alcanzado 2 millones o más en Puntos de Volumen durante su carrera con Herbalife®.

Premio al Mérito Vitalicio de 3 Millones

3 millones en Puntos de Volumen

El Premio al Mérito Vitalicio se entrega a los Asociados Independientes que hayan alcanzado 3 millones o más en Puntos de Volumen durante su carrera con Herbalife®.

Premio al Mérito Vitalicio de 4 Millones

4 millones en Puntos de Volumen

El Premio al Mérito Vitalicio se entrega a los Asociados Independientes que hayan alcanzado 4 millones o más en Puntos de Volumen durante su carrera con Herbalife®.

Primer Aniversario

Los paquetes del primer aniversario se entregan como reconocimiento a Asociados Independientes por su contribución y permanencia con Herbalife.

Tercer Aniversario

Los paquetes del tercer aniversario se entregan como reconocimiento a Asociados Independientes por su contribución y permanencia con Herbalife.

Quinto Aniversario

Los paquetes del quinto aniversario se entregan como reconocimiento a Asociados Independientes por su contribución y permanencia con Herbalife.

Séptimo Aniversario

Los paquetes del séptimo aniversario se entregan como reconocimiento a Asociados Independientes por su contribución y permanencia con Herbalife.

Décimo Aniversario

Los paquetes del décimo aniversario se entregan como reconocimiento a Asociados Independientes por su contribución y permanencia con Herbalife.

Décimoquinto Aniversario

Los paquetes del décimoquinto aniversario se entregan como reconocimiento a Asociados Independientes por su contribución y permanencia con Herbalife.

Vigésimo Aniversario

Los paquetes del vigésimo aniversario se entregan como reconocimiento a Asociados Independientes por su contribución y permanencia con Herbalife.

Vigésimo Quinto Aniversario

Los paquetes del vigésimo quinto aniversario se entregan como reconocimiento a Asociados Independientes por su contribución y permanencia con Herbalife.

Trigésimo Aniversario

Los paquetes del trigésimo aniversario se entregan como reconocimiento a Asociados Independientes por su contribución y permanencia con Herbalife.

©2013 Herbalife International of America, Inc. Todos los derechos reservados.

*Consulte su Libro Plan de Ventas y Mercado y Normas de Negocio para ver los detalles completos de calificación.

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 que es igual en todos los países (ver “Formulario de pedidos” y “Listas de Precios” para información exacta). Los Paquetes del Asociado Independiente 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 de esta persona, su propio nivel como Asociado Independiente y otros factores del Plan de Ventas y Mercado de Herbalife. El volumen es calculado en base a 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 a y acumulado por un Asociado en base a 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 feriado, el mes se extenderá al primer día laborable posterior al feriado 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 equiparación de volumen.

Mes de Volumen Extendido:

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

1. El pedido deberá hacerse hasta no más tarde del último día designado como último día del mes de volumen extendido, 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, la fecha del sello postal deberá ser como máximo la del último día designado como cierre de 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 de la transacción fue el mismo día, o antes, de la fecha designada como último día del mes (Cierre de Mes), además

3. Herbalife deberá poder verificar a más tardar el día 5 del mes siguiente la acreditación del pago realizado no más tarde del último día señalado como Cierre de Mes de Volumen. Si el día 5 del mes siguiente es domingo o feriado, la verificación del pago deberá poder ser realizada en o antes del día 4.

Si por alguna razón el pago no fuera aprobado, como ser con tarjeta de crédito, cheque personal u otras formas de pago, entonces el pedido será anulado y su Volumen no se aplicará, a menos que otro pedido sea hecho y pagado dentro de los plazos indicados en estas Normas de Negocio.

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 Asociado Independiente que no sea Mayorista, es el Volumen correspondiente a los pedidos comprados directamente a Herbalife por sus Asociados Independientes en líneas descendentes con un descuento del 25%, 35%, 42% o 50% temporal.

Ejemplo de Volumen de Línea Descendente		
	Compras/ % de Descuento	Volumen de Línea Descendente
Mayorista A	2,500 Puntos de Volumen a un 50% de Descuento	= *
Asociado Independiente B	500 Puntos de Volumen al 35% de Descuento	= 900 Puntos de Volumen (Volumen de C y D)
Asociado Independiente C	500 Puntos de Volumen al 35% de Descuento	= 400 Puntos de Volumen (Volumen de D)
Asociado Independiente D	400 Puntos de Volumen al 25% de Descuento	= 0

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

Volumen Personal

Como Mayorista 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 Asociados Independientes de sus líneas descendentes, exceptuando pedidos con un 50% de descuento realizado por Mayoristas Calificados o en Proceso de calificación.

Los Asociados Independientes que no sean Mayoristas Completamente Calificados solo pueden comprar a su Patrocinador, o a su Mayorista ascendente en primera línea (únicamente si su Patrocinador no es un Mayorista Completamente Calificado) o directamente a Herbalife.

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

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

Ejemplo de Volumen Personal		
	Compras / % de Descuento	Volumen Personal
Mayorista A	1,500 Puntos de Volumen Personal + el Volumen de B, C y D	= 3,500 Volumen Personal
Asociado Independiente B	1,400 Puntos de Volumen + el Volumen de B y D, al 42% de descuento	= 2,000 Volumen Personal
Asociado Independiente C	200 Puntos de Volumen + el Volumen de D al 35% de descuento	= 600 Volumen Personal
Asociado Independiente D	400 Puntos de Volumen al 25% de Descuento	= 400 Volumen Personal

Volumen de Grupo

El Volumen de Grupo de un Mayorista Completamente Calificado, es el Volumen de las compras realizadas con un descuento temporal del 50% por parte de Mayorista/s en Proceso de Calificación de su/s línea descendente/s.

Este Volumen adquirido con un descuento temporal del 50% se acumula como Volumen Personal para el Mayorista en Proceso de Calificación que lo adquirió, pero representa Volumen de Grupo para su Mayorista Completamente

Calificado. Para más detalles sobre la explicación del 50% temporal, diríjase a la sección “Mayorista”.

El Mayorista Completamente Calificado puede tener Incentivos por Volumen en base a su volumen de grupo si completa todos los requisitos necesarios. (Refiérase a las secciones “Como Calificar a Mayorista” y “Descuento Temporal del 50%” de este libro para obtener más detalles).

Ejemplo de Volumen de Grupo		
	Compras / % de Descuento	Volumen Personal
Mayorista A	2,500 Puntos de Volumen + el Volumen de B y C	= 6,500 Volumen Personal + 1,000 Volumen de Grupo 7,500 Volumen Total
Asociado Independiente B	1,000 Puntos de Volumen al 50% de Descuento Temporal + el Volumen de C	= 5,000 Volumen Personal
Asociado Independiente C	4,000 Puntos de Volumen al 42% de Descuento	= 4,000 Volumen Personal

Volumen total

El Volumen Total de un Mayorista 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 Mayorista “A”). Algunas calificaciones se basan en el Volumen Total.

Volumen de Organización

El Volumen de Organización de un Mayorista Completamente Calificado, es el volumen sobre el cual obtiene Incentivos por Volumen. Es la suma de su Volumen de Grupo, sumado al volumen los tres primeros Mayoristas en su organización personal con Nivel de Contribución Activo y -en algunos casos- a ajustes por Incentivos por Volumen. Para más detalles, lea la sección “Mayorista”.

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

Volumen Comprometido y No Comprometido

Volumen Comprometido

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

Volumen No Comprometido

El Volumen No Comprometido de un Asociado Independiente es el volumen no utilizado para calificar a Mayorista por Asociados Independientes en su organización personal.

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

Volumen Comprometido y No Comprometido	
Mayorista 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 por B y C
Asociado Independiente B <small>Mayorista en Proceso de Calificación</small>	1,000 Puntos de Volumen Personalmente Adquirido + El Volumen de C = 1,000 Puntos No Comprometidos + 4,000 Puntos Comprometidos por C
Asociado Independiente C <small>Mayorista en Proceso de Calificación</small>	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 Mayorista Completamente Calificado debe alcanzar -o exceder- en el mes en el que esté patrocinando a Asociados Independientes que se encuentren en proceso de calificación a Mayoristas. Puede alcanzar este volumen a través de sus pedidos personales o pedidos de Asociados 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 Mayoristas. Cada vez que un Mayorista Completamente Calificado patrocina un Asociado Independiente que está calificando a Mayorista, el volumen total del Mayorista Patrocinador debe ser -al menos- igual a la suma del volumen total de los Asociados Independientes de su organización personal que se encuentran calificando a Mayoristas 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 Mayorista Patrocinador para equiparar el volumen de

los Asociados Independientes que se encuentran calificando a Mayorista.

Ejemplo de Paridad de Volumen		
Paridad de Volumen Requerido para el Mayorista "A"		
A Mayorista 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 Mayorista En Proceso de Calificación	1,000 Puntos de Volumen a un Descuento Temporal al 50%	= 1,000 Puntos de Volumen de Grupo para "A"
C Mayorista En Proceso de Calificación	4,000 Puntos de Volumen a un Descuento al 42%	= 4,000 Puntos de Volumen Personal para "A"

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

Beneficios como Asociado Independiente

Ganancias por Venta al Detalle

Como Asociado Independiente, usted puede comprar productos con un descuento del 25% al 50%. Conforme aumenta su Volumen, también aumentará su descuento hasta un máximo de 50% cuando califique a Mayorista. Usted obtendrá una ganancia inmediata por Ventas al detalle del 25% al 50% al vender estos productos a clientes, dependiendo del volumen. La diferencia entre el precio con descuento que usted paga y el precio de venta que paga el cliente, es su ganancia por Ventas al Detalle.

Ejemplo de Ganancias al Detalle		
Costo Total al por Menor	Costo (a 25% de descuento)	Ganancia
\$110	\$75	\$25

Ganancias al por mayor (Incentivo por Volumen de Ventas)

Además de las Ganancias por Ventas al Detalle, como Asociado Independiente Herbalife también podrá obtener Ganancias por

Ventas al por Mayor sobre los productos que adquieran sus Asociados Independientes. Sus Ganancias por Ventas al por Mayor -también llamadas Incentivos por volumen de Ventas- representan la diferencia entre el precio con descuento del 50% como Mayorista que se paga al comprar productos y el precio con descuento pagado por sus Asociados Independientes.

Si usted vende productos directamente a sus Asociados Independientes, podrá obtener una Ganancias de Ventas al por Mayor de hasta 25% de manera inmediata. Si sus Asociados Independientes compran sus productos directamente a Herbalife, entonces Herbalife paga la diferencia del porcentaje de descuento al Consultor Mayor, Constructor del Éxito, Productor Calificado y/o al Mayorista Completamente Calificado, durante el proceso mensual de pago de Incentivos por Volumen.

Ejemplo de Ganancias al por Mayor				
Precio de Lista	Base de Ganancias	Su Costo (a 50% de descuento)	El Costo de su Asociado Independiente (a 25% de descuento)	Su Ganancia al por Mayor
110	100	60	85	25

Programa del Primer Pedido

El Programa del Primer Pedido permite que un Asociado 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 de 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 Asociado Independiente

A medida que usted y los Asociados Independientes en sus líneas descendentes -que no son Mayoristas- vendan más productos Herbalife®, su Volumen Personal y/o su Volumen de Línea Descendente se incrementan.

- Al acumular en un mes 500 puntos -considerando el volumen de sus compras y el de los Asociados Independientes en sus líneas descendentes-, usted habrá calificado a Consultor Mayor, y tendrá derecho a comprar productos con un 35% de descuento, 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 en un mes 2.000 puntos -considerando el volumen de sus compras y el de los Asociados Independientes en sus líneas descendentes-, usted ya como Consultor Mayor será elegible para comprar ese pedido y para todos los pedidos del resto del mes con un 42% de descuento, 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.

Escala de Descuento del Asociado Independiente

Nivel de Asociado	Volumen Mensual	Descuento	Elegibilidad
Asociado Independiente	0-499 Puntos de Volumen	25%	Hasta que usted sea elegible para un descuento mas alto
Consultor Mayor *	Acumule 500 Puntos de Volumen	35%	Todos los pedidos serán colocados al 35% de descuento hasta que usted sea elegible para un descuento mas alto
Consultor Mayor *	Acumule 2,000 Puntos 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.
Constructor del Éxito *	Mínimo 1.000 Puntos de Volumen (en un pedido)	42%	Con un pedido de 1.000 Puntos de Volumen personal o más, usted califica para recibir el 42% de descuento en ese pedido y para el resto del Mes de Volumen.
Productor Calificado	Acumule 2,500 Puntos de Volumen Adquiridos Personalmente en 1 a 3 meses	42%	Como Productor Calificado usted califica para recibir un 42% de descuento en cada pedido (debe recalificar anualmente) El Volumen a Acumular incluye su Volumen Adquirido Personalmente y hasta un máximo de 1,500 puntos de Volumen de su Línea Descendente, con un restante de 1,000 Puntos de Volumen Adquiridos Personalmente.
Mayorista en Proceso de Calificación	- Acumule 4,000 Puntos de Volumen en un mes con un mínimo de 1.000 Puntos de Volumen no Comprometido, ó - Acumule 4,000 Puntos de Volumen en dos meses consecutivos con un mínimo de 1.000 Puntos de Volumen no Comprometido, ó - Acumule 4,000 Puntos de Volumen dentro de un periodo de 3 a 12 meses (con un periodo mínimo requerido de 3 meses).	50% Temporal	Una vez que logre los Puntos de Volumen necesarios para calificar, los pedidos adicionales dentro del mes pueden ser comprados con un Descuento Temporal del 50%
Mayorista	Existen 3 Maneras de Calificar ver "Como calificar a Mayorista" en esta sección del libro de la carrera para mas detalles	50%	Como Mayorista usted califica para recibir un 50% de descuento en cada pedido (debe recalificar anualmente)

PLAN DE VENTAS Y MERCADO

Los Asociados Independientes compran con un 25% de descuento en todos los pedidos hasta que tengan derecho a un nivel de descuento mayor. A partir de entonces, comienza a comprar cada mes en base a la “Escala de Descuento del Asociado Independiente”, como se indica más abajo, con un descuento 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 Asociados Independientes 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.

(*)Nota:

Todo su volumen de Ventas Personal más el volumen de Ventas de sus Asociados Independientes cuentan para ser elegible a mayores niveles de descuento. Una vez que se encuentre en la “Escala de Descuento del Asociado Independiente”, y mientras siga activo como Asociado Independiente, su descuento 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.

Usted también podrá obtener Ganancias por Ventas al por Mayor sobre las ventas a los Asociados Independientes de su línea descendente. Por ejemplo, uno de sus Asociados Independientes le hace un pedido, usted tiene un descuento del 35% y su Asociado Independiente un descuento del 25%. Usted gana el 10% de Ganancias por Ventas al por Mayor por el pedido de su Asociado Independiente.

Constructor del Éxito

Como Asociado Independiente Herbalife, usted tiene la oportunidad de hacer un pedido de 1.000 Puntos de Volumen comprando directamente a Herbalife con un descuento del 42%. De esta manera califica como Constructor del Éxito, lo cual le permitirá continuar haciendo pedidos con un descuento del 42% durante al resto del mes de volumen.

Asociados Independientes que no alcanzan el nivel de Constructor del Éxito, pueden comprar al 42% de descuento una vez que acumulan 2.000 Puntos de Volumen en un mes, o cuando logran el nivel de Productor calificado.

- El Constructor del Éxito es una calificación que se obtiene con el Volumen Personalmente Adquirido, el volumen de línea descendente no puede ser usado para lograr esta calificación.

Como Constructor del Éxito, usted:

- Recibirá un 42% de descuento en su pedido de Constructor del Éxito.
- Recibirá un 42% de descuento en sus compras adicionales realizadas durante el mismo Mes de Volumen.

* Ganancias por Ventas al por Mayor entre el 7% y el 17%:

Las Ganancias por Ventas al por Mayor son la diferencia entre su descuento y el descuento con que los Asociados Independientes en su organización personal compran los productos directamente a Herbalife - al 25% o 35% - calculado sobre la base de ganancia de los mismos.

Productor Calificado

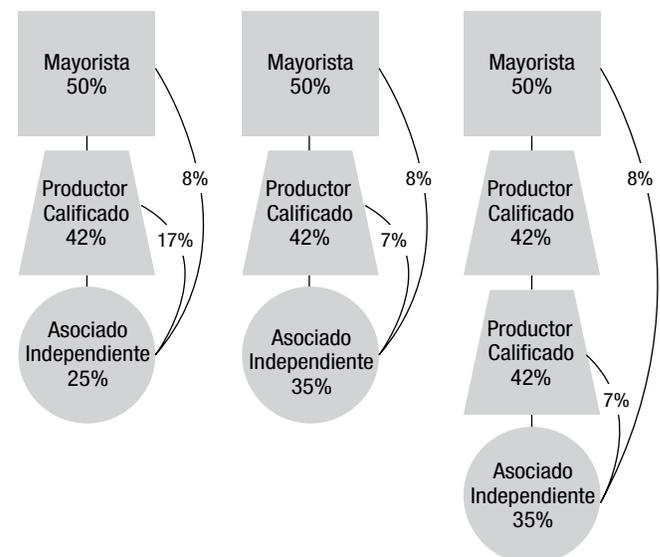
Como Asociado Independiente Herbalife, usted tiene la oportunidad de hacer pedidos directamente a Herbalife y acumular Volumen Adquirido Personalmente que cuenta para alcanzar su nivel de Productor Calificado. Cuando usted logre acumular 2,500 Puntos de Volumen Adquirido Personalmente en un período de 1 a 3 meses, usted se convertirá en Productor Calificado. También podrá lograr este nivel utilizando hasta 1,500 Puntos de Volumen de Línea Descendente, y los 1,000 Puntos de Volumen restantes como Volumen Adquiridos Personalmente.

Usted podrá continuar haciendo sus pedidos con el 42% de descuento durante el resto del mes 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 del 42% mientras conserve su nivel de Productor Calificado.

Un Productor Calificado es elegible para obtener:

- 42% de Ganancias por Ventas al Detalle y
- entre el 7% y el 17% de Ganancias por Ventas al por Mayor. Las Ganancias por Ventas al por Mayor son la diferencia entre su descuento y el descuento con que los Asociados 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 Ventas al por Mayor:



En el ejemplo de “Ganancias por Ventas al por Mayor” se puede apreciar cómo se comparten las Ganancias por Ventas al por Mayor.

Recalificación:

Todos los Productores Calificados deben recalificar anualmente entre el 1° de febrero y el 31 de enero para conservar su nivel y mantener sus derechos y privilegios. Los requisitos para recalificar son los mismos que los de la calificación.

Además de recalificar como Productor Calificado, un Productor Calificado deberá asegurarse que su Cuota Anual por Servicios de Membresía esté vigente y al día.

La falta de recalificación anual al día 31 de enero, causará que el Productor Calificado baje a nivel de Consultor Mayor (descuento del 35%) y pierda todos los beneficios de un Productor Calificado.

Mayorista

Como Mayorista Herbalife, usted podrá adquirir el máximo descuento del 50%, además Ganancias por Ventas al Detalle y al por mayor, y calificar para obtener Incentivos por Volumen.



Un Mayorista Completamente Calificado podrá:

- Obtener Ganancias por Ventas al Detalle del 50%.
- Obtener Ganancias por Ventas al por Mayor del 8% al 25%.
- Obtener Incentivos por Volumen del 1% al 5% de sus Mayoristas de primer Nivel de Contribución Activo.
- Obtener Incentivos por Volumen del 1% al 5% de sus Mayoristas de segundo Nivel de Contribución Activo.
- Obtener Incentivos por Volumen del 1% al 5% de sus Mayoristas de tercer Nivel de Contribución Activo.
- Participar en talleres y sesiones de entrenamiento especiales.
- Ser elegibles para reconocimientos especiales como Mayorista.

Cómo calificar para Mayorista

Hay tres maneras para calificar como Mayorista:

- Calificación en un mes: Logre 4,000 Puntos de Volumen en un mes (con un mínimo de 1,000 de los 4,000 en Puntos de Volumen No Comprometido).
- Calificación en dos meses: Acumule 4,000 Puntos de Volumen en dos meses 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 hasta 2,000 Puntos de

Volumen de sus líneas Descendentes con un restante de 2,000 de Volumen Adquiridos Personalmente.

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

*** Si usted no ha alcanzado los puntos de volumen para su calificación a Mayorista en uno o dos meses y dentro de su línea de calificación existe la cantidad de puntos necesarios para realizarla, entonces el Mayorista Completamente Calificado deberá presentar el formulario para Mayorista 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 Mayorista Completamente Calificado, bajo las mismas condiciones que la presentación del formulario.**

Mayoristas en Proceso de Calificación

Condiciones para Obtener un Descuento Temporal del 50%

Un Asociado Independiente que haya completado la cantidad requerida de Puntos de Volumen para calificar a Mayorista, es considerado un Mayorista en Proceso de Calificación dentro del mes de volumen vigente, hasta el primer día del mes siguiente cuando se convertirá en Mayorista Completamente Calificado. Como Mayorista en Proceso de Calificación, es elegible para comprar con un Descuento Temporal 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 del 50% deben ser adquiridos directamente a Herbalife.

El Volumen adquirido con un Descuento Temporal del 50% se acumula como Volumen Personal para el Mayorista en Proceso de Calificación que lo adquirió, y representa Volumen de Grupo para su Mayorista Completamente Calificado.

Definición de Paridad de Volumen

La Paridad de Volumen es el volumen que un Mayorista Completamente Calificado debe alcanzar -o exceder- en el mes en el que esté patrocinando a Asociados Independientes que se encuentren en proceso de calificación a Mayoristas. Puede alcanzar este volumen a través de sus pedidos.

La Paridad de Volumen es la manera que Herbalife verifica y valida las calificaciones de los nuevos Mayoristas. Cada vez que un Mayorista Completamente Calificado patrocina un Asociado Independiente que está calificando a Mayorista, el volumen total del Mayorista Patrocinador debe ser -al menos- igual a la suma del volumen de los Asociados Independientes por cada una de las líneas descendentes de su Organización

Personal que se encuentran calificado a Mayoristas en el mismo mes.

Los Mayoristas no están autorizados a calificar a Asociados Independientes como Mayoristas 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.

Paridad de Volumen para calificación a Mayorista

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

En el caso en que existan Asociados Independientes en sus líneas descendentes que estén calificando a Mayoristas usando la calificación en dos meses consecutivos, el Mayorista Patrocinador deberá contar con los Puntos de Volumen suficientes.

Por ejemplo, un Mayorista patrocina a un Asociado Independiente que califica para Mayorista 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 Mayorista 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 en el que “B” y “C” estén en proceso de calificación a Mayorista. Esta “obligación” de Volumen de Mayorista se considera como el requisito de Paridad de Volumen.

Ejemplo de Paridad de Volumen

Volumen de Equiparación Requerido para el Mayorista “A”

A Mayorista 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 Mayorista En Proceso de Calificación	1,000 Puntos de Volumen a un Descuento Temporal de 50%	= 1,000 Puntos de Volumen de Grupo para “A”
C Mayorista En Proceso de Calificación	4,000 Puntos de Volumen a un Descuento de 42%	= 4,000 Puntos de Volumen Personal para “A”

Cuando no se Equipara el Volumen

Cuando un Mayorista Completamente Calificado en línea ascendente no cuenta con suficientes Puntos de Volumen Total -en el mismo mes en que el Mayorista en Proceso

de Calificación alcanzó el volumen necesario para calificarse considerará entonces que el Mayorista Completamente Calificado “no tiene suficiente” Paridad de Volumen, que permitan confirmar los pedidos presentados por el Asociado Independiente para calificar.

Herbalife notificará al Mayorista 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 Mayorista 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 cuenta para calificaciones para el equipo TAB en base a Incentivos por Volumen, Incentivos por Desempeño de la Organización ni para otras ganancias del Mayorista.

No obstante, se harán los ajustes adecuados al pedido para que sea considerado en el cálculo de los Incentivos por Volumen e Incentivos por Desempeño de la Organización que reciben los Mayoristas ascendentes del Mayorista Patrocinador.

Sanción Permanente por Paridad de Volumen

El Mayorista deberá efectuar el Pedido de Paridad de Volumen una vez que Herbalife se lo notifique, para evitar ser sancionado. Si el Mayorista 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 Mayorista perderá de manera permanente un mayorista que haya calificado el mes en cuestión, y su línea descendente correspondiente.

Cuando un Asociado No Califica a Mayorista

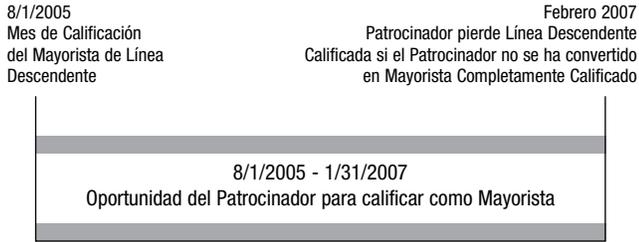
Si un Asociado Independiente patrocinado por otro Asociado Independiente califica a Mayorista Completamente Calificado antes que el Asociado Independiente que lo patrocina, el Asociado Independiente patrocinador contará con un año a contar desde la fecha de calificación de su Asociado

Independiente en línea descendente para también convertirse en Mayorista Completamente Calificado.

Si la línea descendente patrocinada por un Asociado Independiente califica a Mayorista Completamente Calificado antes que el Asociado Independiente, el Asociado Independiente tendrá el período de un año a partir de la fecha de la calificación de su línea descendente para también convertirse en Mayorista Completamente Calificado (aplicable al final del primer año de recalificación de su Mayorista patrocinado).

Si el Asociado Independiente Patrocinador no logra calificar como Mayorista Completamente Calificado durante el período de un año luego de la calificación de su Mayorista Patrocinado, el Asociado Independiente perderá permanentemente esa línea descendente la cual pasara al Mayorista Completamente Calificado ascendente.

Ejemplo:



Recalificación

Todos los Mayoristas Completamente Calificados deben recalificar como Mayorista 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). Si usted tiene un Asociado Independiente en proceso de calificación a Mayorista un mes con 4,000 Puntos de Volumen, usted puede recalificar a Mayorista acumulando 1,000 Puntos de Volumen no comprometidos adicionales. Cuando un Mayorista tiene a un Asociado Independiente en proceso de calificación en un mes con 4,000 Puntos de Volumen, usted puede recalificar con 1,000 Puntos de Volumen adicionales no comprometidos

Recalificación en dos meses:

Acumule 4,000 Puntos de Volumen en dos meses consecutivos (con un mínimo de 1,000 Puntos de Volumen No Comprometidos de los 4,000 Puntos de Volumen).

Si usted tiene un Asociado Independiente en proceso de calificación a Mayorista acumulando 4,000 Puntos de Volumen en dos meses, usted puede recalificar a Mayorista acumulando 1,000 Puntos de Volumen no comprometidos adicionales durante el mismo período.

Recalificación en doce meses:

- Acumule 4,000 Puntos de Volumen Total No Comprometidos en 12 meses durante el periodo de Recalificación. Con este método de recalificación conservará sus Asociados Independientes que no sean Mayoristas. Sus líneas descendentes que tengan mayoristas pasarán al siguiente Mayorista Completamente Calificado en línea ascendente) ó
- Acumule 10,000 Puntos de Volumen Total No Comprometidos en 12 meses durante el periodo de Recalificación de 12 meses. (no implica cambios en su organización)

Nuestros sistemas lo recalificará automáticamente cada año si cumple los requisitos de Volumen durante el período de recalificación, de manera que no habrá necesidad de volver a enviar una "Solicitud de Mayorista". Recuerde que usted tiene la ventaja de completar su recalificación comprando el volumen con un 50% de descuento.

Además de recalificar para su categoría de Mayorista, un Mayorista deberá asegurarse que su Cuota Anual por Servicios de Membresía esté vigente y al día. De no pagarse la Cuota Anual por Servicios de Membresía 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 la Cuota Anual por Servicios de Membresía que no se abonada.

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

El no calificar cada año antes del 31 de enero, causará que el Mayorista descienda la posición de Consultor Mayor, a menos que haya cumplido con los requisitos de volver a calificar como Productor Calificado. Para volver a calificar como Productor Calificado, el Mayorista deberá lograr 2,500 Puntos de Volumen Personal dentro de 1-3 meses consecutivos de Volumen en el periodo de recalificación, entre el 1 de febrero y el 31 de enero.

Los Mayoristas que acumulen 4,000 Puntos de Volumen No Comprometidos entre el 1° de febrero y el 31 de enero mantendrán su categoría como Mayoristas y el privilegio de compra con el 50%. Es importante tener en cuenta que si usted califica usando este método, cualquier línea con un Mayorista se perderá y pasará a su Mayorista Completamente Calificado en línea ascendente.

Sin embargo, si usted acumula 10.000 Puntos de Volumen no Comprometidos, usted podrá mantener sus Mayoristas en línea descendente.

Como Mayorista con Mayoristas Completamente Calificados o en Proceso de Calificación en los primeros tres niveles descendentes, podrá ser elegible para ganar Incentivos por Volumen del 1% al 5% del Volumen de su organización. Los

Incentivos por Volumen de cada mes, son pagados el día 15 del siguiente.

Tres niveles de Éxito

Las personas a las que patrocina personalmente como Asociados 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 Asociados Independientes en su Primer Nivel patrocinen a su vez a otros Asociados Independientes, estos nuevos Asociados Independientes serán su Segundo Nivel. Cuando los Asociados Independientes de su Segundo Nivel patrocinen a otros Asociados Independientes, estos últimos se convertirán en el Tercer Nivel de su organización de Herbalife.

Al entrenar a sus Asociados Independientes y alentarlos a seguir su ejemplo, usted estará ayudando a todos los Asociados de su equipo a calificar para al nivel de Mayorista. Como Mayorista con Mayoristas Completamente Calificados o en Proceso de Calificación en sus tres primeros niveles, usted puede ser elegible para obtener Incentivos por Volumen del 1% al 5% de su Volumen de Organización.

Escala de Incentivos por Volumen	
Puntos de Volumen Total	% de Ganancias por Incentivos por Volumen
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%

Pago de los Incentivos por Volumen

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

Los Incentivos por Volumen se pagan de la siguiente manera:

- 1% al 5% del Incentivos por Volumen se paga sobre el Volumen Total de sus Mayoristas Completamente Calificados en su primer Nivel de Contribución Activo.

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

(*) Mayoristas de primer y segundo Nivel de Contribución Activo son aquellos que tienen al menos 500 Puntos de Volumen Total en el mes. Los Mayoristas 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 Incentivos por Volumen, y contando con 30.000 Puntos de Volumen de su organización, el 5% de este valor serán 1,500 puntos en Incentivos por Volumen. 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 los Incentivos por Volumen se convierte a la moneda local.

USTED	2,500 Puntos de Volumen	=	Sus ganancias por Incentivo por Volumen = 1,500 Puntos
Mayorista de Primer Nivel de Contribución Activo	10,000 Puntos de Volumen Total	=	5% de 10,000 de Volumen Total = 500 Puntos de Regalías
Mayorista de Segundo Nivel de Contribución Activo	10,000 Puntos de Volumen Total	=	5% de 10,000 de Volumen Total = 500 Puntos de Regalías
Mayorista 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 Mayoristas Completamente Calificados que alcanzaron los requerimientos para ganar Incentivos por Volumen deben también cumplir con la Norma Herbalife de los “10 Clientes al por Menor / 70%” para poder ganar y cobrar tanto Incentivos por Cumplimientos de Metas e Incentivos por Desempeño de la Organización.

El Mayorista 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 Incentivos por Volumen

Como Mayorista Completamente Calificado, usted también puede ganar ajustes de Incentivos por Volumen.

Cuando cualquier Mayorista que contribuye a los Incentivos por Volumen de sus Mayoristas ascendentes gana menos del 5% de Incentivos por Volumen, otros Mayoristas en la línea ascendente pueden ser elegibles para cobrar estos ajustes.

El porcentaje de ajuste, es la diferencia entre el 5% -máximo de Incentivos por Volumen que puede ganar un Mayorista - y el porcentaje que está ganando un Mayorista en línea descendente que está contribuyendo para que usted obtenga dichas Incentivos por Volumen.

Para ser elegible para ganar los ajustes por Incentivos por Volumen, un Mayorista debe estar cobrando el 5% de ganancias máxima basado en la “escala de Incentivos por Volumen”. Un Mayorista no puede ganar más del 5% de Incentivos por Volumen sobre cualquier volumen.

Ejemplo de Ajustes por Incentivos por Volumen		
USTED	2,500 Puntos de Volumen Total 5% de Ganancias por Incentivo por Volumen	= Gana 5% de Ganancias por Incentivo por Volumen de los Mayoristas del Primer, Segundo y Tercer Nivel Gana 4% de Ajuste de Incentivo por Volumen en el Mayorista de Cuarto Nivel
Mayorista de Primer Nivel	2,500 Puntos de Volumen 5% de Ganancias por Incentivo por Volumen	= Gana 5% de Ganancias por Incentivo por Volumen de los Mayoristas del Tercero y Cuarto Nivel
Mayorista de Segundo Nivel	2,500 Puntos de Volumen 5% de Ganancias por Incentivo por Volumen	= Gana 5% de Ganancias por Incentivo por Volumen de los Mayoristas del Tercero y Cuarto Nivel
Mayorista de Tercer Nivel	500 Puntos de Volumen 1% de Ganancias por Incentivo por Volumen	= Gana 1% de Ganancias por Incentivo por Volumen en el Mayorista del Cuarto Nivel
Mayorista de Cuarto Nivel	1,000 Puntos de Volumen NO Ganancias por Incentivo por Volumen	= El Mayorista no tiene línea descendente para ganar Incentivo por Volumen

Para ser elegible para este “Ajuste” un Mayorista debe de estar al 5% de nivel de ganancias de Incentivos por Volumen, siendo este porcentaje el máximo al que podrá ser elegible.

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. 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 Mayorista Completamente Calificado o como Mayorista en Proceso de Calificación (calificando con el método de calificación en un mes y durante el mismo mes en que calificó), ó
- Acumule 2.500 de Puntos de Volumen total, en cada Mes de Volumen, por cuatro meses consecutivos como Mayorista Completamente Calificado o en Proceso de Calificación, ó
- Acumule 500 Puntos de Regalías en un Mes de Volumen.

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

Usted recibirá:

- Todos los beneficios de un Mayorista 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 Mayoristas 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 Mayoristas 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 Mayorista ha desarrollado una fuerte y activa base de Mayoristas 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 Incentivos por Desempeño de la Organización sin precedentes y calificar para reconocimientos excepcionales e incentivos.

Incentivos por Desempeño de la Organización Equipo TAB

Como miembro del Equipo TAB usted es elegible para recibir de un 2% a un 7% de Incentivos por Desempeño de la Organización sobre todo el Volumen de su organización en Línea descendente. Las ganancias de Incentivos por Desempeño de la Organización se pagan mensualmente a todos los miembros del Equipo TAB calificados. Estos Incentivos por Desempeño de la Organización, es en parte, un reconocimiento por su inquebrantable lealtad. Para ser elegible al pago de Incentivos por Desempeño de la Organización es necesario enviar el Formulario “Solicitud de Incentivos por Desempeño de la Organización 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 período de calificación (vea las calificaciones individuales por equipo para las calificaciones específicas de Incentivos por Desempeño de la Organización).

Incentivos Anuales

Un pago en incentivo 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 “Incentivo de Reconocimiento Mark Hughes”, que se distribuyen a los miembros del Equipo del Presidente, y que está disponible en 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 ¡a 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 (GET)



Para calificar:

Acumule 1.000 Puntos de Incentivos por Volumen cada mes por tres meses consecutivos. El día primero del mes siguiente, su nivel será actualizado como miembro del Equipo de Expansión Global (GET).

Usted recibirá:

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

Además, usted será elegible para:

- Ganar Incentivos por Desempeño de la Organización del Equipo TAB basándose en su nivel de calificación (por favor, consulte las especificaciones de compensación de Incentivos por Desempeño de la Organización 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 Incentivos por Desempeño de la Organización 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 Incentivos por Volumen cada mes, por tres meses 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.
- Todos los beneficios de Mayorista Completamente Calificado.

Además, usted será elegible para:

- Ganar Incentivos por Desempeño de la Organización del Equipo TAB basándose en su nivel de calificación (por favor, consulte la sección “Especificaciones de Compensación de Incentivos por Desempeño de la Organización 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 Incentivos por Desempeño de la Organización 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 por tres meses 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 Incentivos por Desempeño de la Organización.
- **Presidente 20K:** Acumule 20.000 de Puntos de Regalías cada mes por tres meses 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 Incentivos por Desempeño de la Organización.
- **Presidente 30K:** Acumule 30.000 de Puntos de Regalías cada mes por tres meses 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 Incentivos por Desempeño de la Organización.
- **Presidente 50K:** Acumule 50.000 de Puntos de Regalías cada mes por tres meses 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 Incentivos por Desempeño de la Organización.

Usted recibirá:

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

Además, usted será elegible para:

- Ganar Incentivos por Desempeño de la Organización de Equipo TAB basándose en su nivel de calificación (por favor consulte la sección “Especificaciones de Compensación de Incentivos por Desempeño de la Organización 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 Incentivos por Desempeño de la Organización 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.

Políticas de premios

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

En caso 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 asociado con el Premio.

Política de reemplazo y/o reparación de premios

Herbalife se esfuerza por ofrecer los premios de más alta calidad disponible. En caso que un Asociado Independiente reciba un premio defectuoso o de otro modo dañado, el Asociado 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 período de seis meses, el Asociado Independiente podrá devolver el artículo(s) dañado para ser restaurado o reparado profesionalmente, y su costo será a cargo del Asociado 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:

Av. 10 de Agosto N52-107 y Cap. Ramón Borja
 Quito, Ecuador
 Teléfonos +(593) 2 3963400
 Email: ecds@herbalife.com

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 Sénior 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 Jefe Ejecutivo 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

Los premios presidenciales máximos se basan en producción (volumen de enero a diciembre).

			
Reloj Baume & Mercier 250,000 Puntos de Regalías	Anillo de Diamantes "Marquis" 500,000 Puntos de Regalías	Reloj de Oro y Diamantes de Piaget 750,000 Puntos de Regalías	Reloj de Diamantes 1,000,000 Puntos de Regalías

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

Declaración de Ganancia Bruta Promedio Pagada por Herbalife a Asociados Independientes de Ecuador en el 2016

Las personas que se convierten en Asociados Independientes Herbalife lo hacen por un número de razones diferentes. La gran mayoría, (73%)¹, se une a nosotros principalmente para adquirir los productos, que ellos y sus familias disfrutan, a un precio con descuento. Algunos desean ganar dinero a tiempo parcial, intentando una oportunidad en el negocio independiente de la venta directa y son animados por el bajo costo de iniciar su negocio independiente Herbalife (un HMP completo a (USD) 42.30,² además del impuesto de ventas aplicable, gastos de envío y manejo) y la garantía de reembolso.³ No hay necesidad de comprar grandes cantidades de inventario ni otros materiales. De hecho, la política corporativa de Herbalife desalienta la compra de las ayudas de ventas, especialmente durante los primeros meses de una Membresía.

Si usted desea generar ganancias del negocio independiente Herbalife a tiempo parcial o a tiempo completo, queremos que sea realista en sus expectativas en cuanto a las posibles ganancias que usted pudiera obtener. La oportunidad de ganancias de Herbalife es algo como una membresía de gimnasio: los resultados varían con el tiempo, la energía y dedicación que uno pone. Cualquiera que esté considerando desarrollar la oportunidad de negocio independiente Herbalife necesita entender la realidad del negocio de la venta directa. Es un oficio que implica desafíos. No hay atajos para alcanzar un beneficio económico, ni hay garantía de éxito. Sin embargo, para aquellos que dedican el tiempo y energía para desarrollar una base estable de clientes, ser un mentor y entrenar a otros a hacer lo mismo; la oportunidad para el crecimiento personal y generación de ganancias atractivas, sea a tiempo parcial o completo, existe.

GANANCIAS SOBRE SUS PROPIAS VENTAS: Uno de los componentes de las ganancias que un Asociado Independiente puede obtener, es la utilidad, después de gastos, por la reventa de productos Herbalife®. Los Asociados Independientes deciden por sí mismos la manera en que manejan su negocio independiente, el número de días y horas que dedican, los gastos en que incurrir y los precios que cobran.

GANANCIA MULTINIVEL: Algunos Asociados Independientes (21.6%) patrocinan a otras personas para que se conviertan

en Asociados Independientes. De esta manera ellos pueden procurar construir y mantener la organización de ventas de su línea descendente. No se les paga por patrocinar Asociados Independientes nuevos. Se les paga únicamente por la venta de productos a su línea descendente para consumo personal o para la reventa a otros. Esta oportunidad de ganancia multinivel está detallada en el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife, el cual está disponible en hrbl.me/esEC-SMP.

Para el 9.5% de los Asociados Independientes Herbalife que son Líderes de Ventas,⁴ con línea descendente, la ganancia promedio recibida de la Compañía en el 2016 fue de (USD) 4,378. Estas cantidades son antes de los gastos incurridos en la operación o en la promoción de su negocio independiente.

En la tabla a continuación, resumimos las ganancias pagadas por Herbalife a los Asociados Independientes en 2016. Para 36,111 Asociados Independientes (88%), el beneficio económico es el resultado exclusivo de la compra de productos adquiridos a precio con descuento para uso personal y familiar o para la reventa a otras personas, siendo que, en ninguno de estos casos, tal beneficio fuera pagado por la Compañía.

La ganancia multinivel pagada a los Asociados Independientes, resumida a continuación, no incluye los gastos incurridos del Asociado Independiente en la operación o promoción de su negocio, los cuales podrían variar ampliamente y podrían incluir gastos por publicidad o promoción, muestras de productos, entrenamiento, renta, viajes, costos de teléfono e Internet y otros gastos misceláneos. Las ganancias resumidas en la tabla a continuación, no son representativas de las ganancias que, de haberlas, recibirá en el futuro un Asociado Independiente en particular. Estas cifras no deben ser consideradas como garantías o proyecciones de sus ganancias actuales. Los buenos resultados que pueda obtener en su negocio independiente Herbalife, son únicamente consecuencia de esfuerzos exitosos de venta de producto lo cual requiere trabajo duro, diligencia y liderazgo. Su éxito dependerá de la eficacia con la que ejercite estas cualidades.

(1) 73%, basado en una encuesta a Asociados Independientes inactivos en los EUA, conducida por Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") en enero del 2013, con un margen de error de +/- 3.7%.

(2) Los precios reflejados pertenecen a Ecuador a partir de Diciembre 2016 y están sujetos a cambio. Para ver los precios actuales, vea negocio.herbalife.com.ec

(3) Al salir del negocio, tiene 90 días para devolver el HMP y un año para devolver el inventario que se pueda volver a vender.

(4) Los Líderes de Ventas son los Asociados Independientes que alcanzaron el nivel de Mayorista o mayor. Vea los detalles en el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife en hrbl.me/esEC-SMP.

Asociados Independientes de un Nivel (Sin línea Descendente)							
Oportunidad Económica	Asociados Independientes*		Los beneficios económicos para los Asociados Independientes de un nivel son el precio al por mayor al que tienen acceso sobre los productos, para su consumo personal y/o el de su familia, así como la oportunidad de vender productos al por menor a las personas que no sean Asociados Independientes. Ninguno de estos beneficios son pagos realizados por la Compañía y por lo tanto quedan excluidos de esta tabla.				
	Número	%					
<ul style="list-style-type: none"> Precio al por mayor de compras de producto Ganancia al por menor de ventas a personas que no sean Asociados Independientes. 	32,058	78.4%					
No-Líderes de Ventas Con Línea Descendente							
Oportunidad Económica	Asociados Independientes		Además de los beneficios económicos de los Asociados Independientes de un nivel mencionados arriba, que no están incluidos en esta tabla, algunos no-Líderes de Ventas con una línea descendente pueden ser elegibles para los pagos de Herbalife por compras de producto hechos por su línea descendente directamente con Herbalife. 1,379 de los 3,129 Asociados Independientes elegibles obtuvieron tales ganancias en el 2016. El promedio total de pagos a los 1,379 Asociados Independientes fue de (USD) 54.				
	Número	%					
<ul style="list-style-type: none"> Precio al por mayor de compras de producto Ganancia al por menor de ventas a personas que no sean Asociados Independientes Ganancia al por mayor de compras de un Asociado Independiente de línea descendente 	4,962	12.1%					
Líderes de Ventas Con Línea Descendente							
Oportunidad Económica	Asociados Independientes		Todos los Líderes de Ventas Con Línea Descendente				Esta tabla incluye todos los pagos realizados por Herbalife. No incluye cantidades ganadas por Asociados Independientes en sus ventas de productos Herbalife® directamente a otros.
	Número	%	Pagos Promedio De Herbalife (USD)	Número de Asociados Independientes	% de Grupo Total	Promedio de Pagos Brutos (USD)	
<ul style="list-style-type: none"> Precio al por mayor de compras de producto Ganancia al por menor de ventas a personas que no sean Asociados Independientes Ganancia al por mayor por compras de un Asociado Independiente de línea descendente Ganancia de multinivel de ventas de línea descendente <ul style="list-style-type: none"> Incentivos por Volumen Bonos 	3,894	9.5%	>100,000	29	0.7%	332,719	
			50,001-100,000	22	0.6%	67,292	
			25,001-50,000	35	0.9%	34,524	
			10,001-25,000	103	2.6%	16,027	
			5,001-10,000	113	2.9%	7,177	
			1,001-5,000	717	18.4%	2,106	
			1-1,000	2,405	61.8%	307	
			0	470	12.1%	0	
Total	3,894	100.0%	4,378				
* 928 de los 32,058 Asociados Independientes de un nivel son líderes de ventas sin línea descendente.							

Durante el 2016, ningún Asociado Independiente de Ecuador logró alcanzar el Equipo del Presidente Herbalife.

El 63.8% de los Líderes de Ventas a partir del 1° de febrero, 2016, recalificaron antes del 31 de enero, 2017 (incluyendo el 34.4% de los Líderes de Ventas por primera vez).

Rev. 02/24/2016

Calificaciones por Nivel de Equipo

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

Equipo	Requisito de acumulación de Puntos de Regalías cada mes, por 3 meses consecutivos	Espera y Periodos de Ganancia	
		Período de Espera	Período de Ganancia
Equipo de Expansión Global (GET)	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 % de Ganancia de Incentivos por Desempeño de Organización

Una vez que haya calificado y/o recalificado para un determinado nivel de % de ganancias dentro del Equipo TAB, usted deberá lograr lo siguiente en cada uno de los meses elegibles de ganancias para recibir Incentivos por Desempeño de la Organización 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%	5,000	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 Incentivos por desempeño de la Organización Equipo TAB

Para ayudarle a entender mejor la compensación de la Incentivos por Desempeño de la Organización del Equipo TAB, hemos conformado las siguientes especificaciones:

Regla de Corte

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

Regla de Bloqueo

- Cuando un miembro del Equipo TAB descendente obtiene una Incentivos por Desempeño de la Organización Equipo TAB al mismo nivel de % que usted, usted ganará sobre ese miembro del Equipo TAB, pero no será elegible para recibir una Incentivos

- por Desempeño de la Organización Equipo TAB sobre la organización y línea descendente de ese mismo integrante.
- Cuando un miembro del Equipo TAB descendente obtiene una Incentivos por Desempeño de la Organización Equipo TAB a un nivel más alto que el de usted, usted no será elegible para obtener una Incentivos por Desempeño de la Organización Equipo TAB sobre la organización y línea descendente de esa persona.

Recuerde, para ser elegible de recibir una Incentivos por Desempeño de la Organización Equipo TAB, su Formulario completo “Solicitud de Incentivos por Desempeño de la Organización 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 Incentivos por Desempeño de la Organización

Período de Calificación			Equipo de Expansión Global (GET)														
ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun
1,000 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 Incentivos por Desempeño de la Organización

Para seguir obteniendo su Incentivos por Desempeño de la Organización 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 Incentivos por Desempeño de la Organización de Equipo TAB (a menos que usted logre un nivel de Equipo TAB superior o sea dado de baja a Mayorista).

Si usted no recalifica para obtener una Incentivos por Desempeño de la Organización 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 Incentivos por Desempeño de la Organización de Equipo TAB, usted tiene un período de 12 meses a partir de la fecha de su última calificación o recalificación de equipo.

Glosario

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

Asociado Independiente: Cualquier persona que compra un Paquete del Asociado Independiente Herbalife (HMP), entrega a Herbalife una Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife válida y completa, y cuya solicitud haya sido aceptada por Herbalife.

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

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

Bloqueo y Corte

- Cuando usted obtiene ganancias por Incentivos por Desempeño de la Organización, y debajo tiene otro ganador de Incentivos por Desempeño de la Organización que gana un porcentaje de más alto que el suyo, entonces usted estará “bloqueado”, es decir, que no podrá ganar Incentivos por Desempeño de la Organización sobre ese ganador ni sobre su organización de línea descendente.
- Cuando usted obtiene ganancias por Incentivos por Desempeño de la Organización, y debajo tiene otro ganador de Incentivos por Desempeño de la Organización que gana un porcentaje igual que al suyo, entonces usted podrá ganar su porcentaje elegible de Incentivos por Desempeño de la Organización 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 Incentivos por Desempeño de la Organización sobre la organización de línea descendente de este ganador.
- Cuando existe un ganador de Incentivos por Desempeño de la Organización de su línea descendente que gane un porcentaje de ganancia de Incentivos por Desempeño de la Organización menor al suyo, entonces usted podrá ganar el total de su porcentaje de Incentivos por Desempeño de la Organización 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 Incentivos por Desempeño de la Organización es el 6% y el porcentaje de ganancia de Incentivos por Desempeño de la Organización 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 Incentivos por Desempeño de la Organización en la línea descendente de dicha persona.

Incentivos por Desempeño de la Organización: 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.

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

Constructor del Éxito: Un Asociado Independiente que hace un pedido de 1.000 Puntos de Volumen a un descuento del 42%.

Consultor Mayor: Un Asociado Independiente que ha calificado para comprar con un descuento del 35% o 42%.

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

Ganancias al Detalle: La diferencia entre el precio del producto descontado que paga un Asociado Independiente y el precio al por menor que paga un cliente.

Ganancias al por Mayor: La diferencia entre el precio descontado que paga el Patrocinador y el precio que pagan sus Asociados Independientes en línea(s) descendente(s). También se conoce como Ganancias por Ventas al por Mayor.

Ganancias Compartidas por Ventas al por Mayor: La ganancia del Asociado Independiente de línea descendente que compra con un descuento menor del 42%. Primero se otorga una ganancia por venta de 7%, 10% o 17% al primer Consultor Mayor, Constructor del Éxito o Productor Calificado de la línea ascendente y la ganancia del 8% restante es pagado al primer Mayorista Completamente Calificado de la línea ascendente. La ganancia del Asociado Independiente de línea descendente que compra con un descuento menor del 42%. Primero se otorga una ganancia por venta de 7%, 10% o 17% al primer Consultor Mayor, Constructor del Éxito o Productor Calificado de la línea ascendente y la ganancia del 8% restante es pagado al primer Mayorista Completamente Calificado de la línea ascendente.

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

Reglas de Corte: Cuando un miembro del equipo TAB en su línea descendente es elegible a un % de Incentivos por

Desempeño de la Organización menor que el de usted.

Regla de Bloqueo: Cuando un miembro del equipo TAB en su línea descendente es elegible a un % de Incentivos por Desempeño de la Organización igual o mayor que el de usted

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

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

Miembro del Equipo TAB: Un Asociado 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 al por Menor: Significa que Un Asociado Independiente deberá hacer no menos de una venta al por menor 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 al por menor o al por mayor a Asociados Independientes de línea descendente.

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

Organización Descendente: Cualquier Asociado Independiente que usted patrocine, así como cualquier persona patrocinada por sus Asociados Independientes, forman parte de su organización descendente.

Organización Personal del Mayorista: Incluye a todos los Asociados Independientes descendentes del Mayorista, que están a nivel de Asociado, Consultor Mayor, Constructor del Éxito, Productor Calificado y Mayorista en Proceso de Calificación.

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

Productor Calificado: Un Asociado Independiente que acumula 2,500 Puntos de Volumen Adquiridos Personalmente dentro de 1 a 3 meses y tiene derecho de comprar con un 42% de descuento y obtener ganancias al por mayor. Esta categoría se puede lograr utilizando hasta 1.500 Puntos de Volumen de su Línea Descendente con un resto de 1.000 como Volumen Adquiridos Personalmente.

Puntos de Regalías: Se utilizan con fines de calificación, y equivalen al total del volumen de la organización de un Mayorista, multiplicado por el porcentaje de Incentivos por Volumen.

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

Puntos de Volumen se utilizan para calificaciones e Incentivos.

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

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

Mayorista Activo: Un Asociado 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 para fines de calificación para Mayorista

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

Volumen de Grupo: Pedidos realizados a un Descuento Temporal del 50% por Mayoristas en proceso de calificación, en la organización personal de un Mayorista Completamente Calificado.

Volumen de línea Descendente: Para todo Asociado Independiente que no sea Mayorista, es el Volumen de los pedidos comprados directamente a Herbalife por sus Asociados Independientes de línea descendente con un descuento del 25%, 35%, 42% y 50% temporal.

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

Volumen de Organización: El volumen sobre el que se le pagan los Incentivos por Volumen a un Mayorista.

Volumen Personal: El volumen de pedidos adquirido por usted como Mayorista 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.

Procedimientos de pedidos

Para realizar un pedido telefónico, por fax, o correo electrónico, o para hacer y recoger sus pedidos en persona, comuníquese a Herbalife, llamando al (02) 396-3400.

Consejos importantes para hacer pedidos

Tan pronto se convierta en Asociado Independiente, usted puede comprar a su Patrocinador, a su Mayorista de primera línea ascendente, o directamente a Herbalife.

Una vez que califica como Mayorista de Herbalife usted siempre debe comprar directamente en Herbalife. Hay muchos métodos convenientes que puede utilizar para hacer un pedido directamente de Herbalife: teléfono, por Internet en MyHerbalife.com o directamente en nuestro Centro de Ventas. De ser posible y si el pago es recibido, todas las órdenes serán enviadas el siguiente día laboral.

Por favor, recuerde que nuestro proceso de pedidos es computarizado, así que una vez que lo 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 Herbalife entregue el pedido. 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.
- 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 Mayorista Completamente Calificado ascendente.
- Tenga a mano el método de envío y el domicilio 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, PIN, etc.).
- Todos los cálculos (precios, descuentos, Puntos de Volumen, e impuestos). Por favor, consulte la última lista de precios en MyHerbalife.com o utilice las plantillas de cálculo disponible enviado un correo al ECORDER@HERBALIFE.COM O ECDS@HERBALIFE.COM
- Indique el número(s) de código de productos, la descripción y la cantidad de artículo(s) que esté ordenando.
- Complete todos los cálculos y los totales.

Pedidos por Internet

Para realizar sus pedidos por Internet ingrese a **ec.myherbalife.com** las 24 horas del día los 365 días del año. Usted puede colocar sus pedidos y pagarlos directamente con Visa o Master

Card, o colocar su pedido para pago posterior. Una vez que se reciba el pago, se procesará su pedido.

Las formas de pago aceptables por internet son:

- Visa, Diners y MasterCard en pago directo (en línea).

Para el pago posterior, puede usar cualquiera de las siguientes formas de pago:

- Las principales tarjetas de crédito (VISA, MasterCard, American Express y Diners Club).
- Tarjetas de débito afiliadas al sistema Visa / MasterCard (Electron, Maestro).

Después de verificado el pago, su pedido será procesado al Centro de Distribución para su envío. Puede enviar los documentos de verificación de pagos al correo electrónico ECORDER@herbalife.com

Todos los pedidos por Internet deben ser colocados y totalmente pagados al final del día laboral, del día de Fin de Mes designado.

Pedidos por teléfono

Para realizar sus pedidos telefónicos llame al Departamento de Pedidos de Herbalife, al (02) 396-3400 dentro del siguiente horario:

Lunes a viernes: 9:00 - 17:00

Sábados: 9:00 - 13:00

Fin de Mes: 9:00 - 20:00;

Días Festivos y domingos: cerrado

Una vez que se reciba el pago, se procesará su pedido.

Las formas de pago aceptables por teléfono son:

- Las principales tarjetas de crédito (VISA, MasterCard, American Express y Diners Club).
- Tarjetas de débito afiliadas al sistema Visa / MasterCard (Electron, Maestro).

Después de verificado el pago, su pedido será procesado al Centro de Distribución para su envío.

Todos los pedidos telefónicos deben ser colocados y totalmente pagados al final del día laboral, del día de Fin de Mes designado. Sírvase tener listo su pedido antes de llamar al Departamento de Pedidos.

Pedidos en persona

Si usted se encuentra en Quito, la manera más rápida de recibir su(s) producto(s) es realizar y pagar su pedido en persona en nuestros Centros de Distribución.

Para su referencia, el domicilio de nuestro Centros de Venta y Distribución es:

HERBALIFE DEL ECUADOR S.A.

Av. Galo Plaza Lasso N52-107 y Cap. Ramón Borja

Quito

Número principal: (02) 396-3400

Lunes a viernes: 9:00 - 17:00

Sábados: 9:00 - 13:00

Fin de Mes: 9:00 - 20:00;

Días Festivos y domingos: cerrado

Todos los pedidos en persona deben ser hechos y pagados por completo antes del final del día laboral en el Centro de Ventas o Distribución respectivo del día de fin de mes designado. Por favor tenga su pedido listo antes de entregarlo al representante de ventas. Al retirar el pedido, debe tener su Número de Identificación de Asociado Independiente Herbalife, número de pedido, e identificación con foto.

Las formas de pago aceptables en el Centro de Venta son:

- Las principales tarjetas de crédito (VISA, MasterCard, American Express y Diners Club).
- Tarjetas de débito afiliadas al sistema Visa / MasterCard (Electron, Maestro).
- Transferencias bancarias.
- Dinero en efectivo.

Política de pago

Para que Herbalife envíe un pedido, éste debe estar completamente pagado y procesado. Los siguientes son métodos de pago aceptables:

Principales tarjetas de crédito

Visa, MasterCard, American Express (el cupo en dólares queda a discreción del emisor de la tarjeta de crédito) y Diners Club. La tarjeta de crédito debe estar a nombre del Comprador. Las tarjetas de crédito pueden usarse para pedidos telefónicos, Internet y pedidos en persona.

Dinero en efectivo

Sólo puede ser usado para pedidos en persona.

BANCO: Pichincha / Punto Pago / Mi Vecino ID

Número de orden

Teléfono de contacto

Valor

Banco: Produbanco / Servipagos / Banco de Guayaquil ID

Número de orden

Teléfono de contacto

Valor

- Los depósitos deben ser iniciados para el día final de mes designado y deben ser recibidos y verificados por el reporte del banco. No es factible hacer depósitos en cheque.
- Con el depósito, 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 depósito serán enviados tan pronto como el pago completo sea recibido en Herbalife.

Procedimientos de envío

Todos los pedidos se envían al siguiente día laboral, siempre que sea posible y si el pago está completo. Usted deberá indicar al agente o en cada Formulario de Pedido la información de envío de cada pedido.

Seleccionar el método de transporte apropiado para su pedido es una decisión muy importante. Le conviene mantener los gastos de envío lo más bajos posible y, al mismo tiempo, recibir el mejor servicio. Su decisión debe basarse en la distancia, el peso y el tamaño de su pedido, y en la rapidez con que quiere recibirlo.

Puntos a tomar en cuenta:

- El servicio de envío utilizado por Herbalife del Ecuador demora normalmente de tres a cinco (3 a 5) días laborales para realizar las entregas. Los días de Fin de Mes pueden hacer que el envío demore 1 o 2 días adicionales.
- Herbalife despacha a casi todo el territorio nacional con excepción de las Islas Galápagos. Tome en cuenta que algunos destinos tienen tiempos de entrega mayores o requieren que el Asociado Independiente retire la mercadería en uno de los Centros de Distribución de Servientrega cercanos. Por favor consulte con nuestro Departamento de Pedidos al (02) 396-3400 para mayor información.
- Es necesario que haya alguien en el domicilio para recibir el envío (puede dirigir su pedido a un vecino, un amigo, un familiar, etc.). El servicio de envío requiere que una persona firme la recepción de la mercadería.
- Cuando su pedido consista de varias cajas, es posible que no sean entregadas al mismo tiempo (si esto ocurre, deje que pasen dos (2) días más para la entrega del resto del envío).

Todos los pedidos enviados se realizan con transporte prepago desde el Centro de Distribución de Quito.

Cuando solicite el servicio de envío en un pedido, su flete se calculará con el 2.1% del valor de su pedido.

úrese 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 Ventas o Distribución. He aquí algunos puntos que debe recordar antes de firmar "recibido" en su envío:

- Su firma significa que usted ha recibido el envío de forma satisfactoria (a no ser que se especifique lo contrario).
- 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.

Información de envío y reclamos

Para cualquier pregunta o problema relacionado con un envío específico (orden perdida y dañada, etc.), por favor llame al Departamento de Pedidos de Herbalife al teléfono (02) 396-3400.

- Los envíos perdidos por el transportista (completos o parciales) deben ser reportados a Herbalife dentro de los siete días siguientes a la fecha estimada de llegada.
- Cualquier daño oculto que se descubra posterior a la recepción, debe ser informado inmediatamente al Departamento de Pedidos de Herbalife al teléfono (02) 396-3400. Guarde los artículos dañados en su paquete original, incluyendo todo el material de empaçado y el contenedor principal.
- El Centro de Ventas o Distribución, después de recibir el reclamo, iniciará los procedimientos apropiados.

Procedimiento de pedidos de fin de mes general

El Departamento de Pedidos y el Centro de Distribución de Herbalife permanecerá abiertos durante un horario extendido normal de trabajo en el día designado como Fin de Mes, que normalmente será el último día del mes.

A. Horarios de Oficina

1. Departamento de Pedidos

Lunes a viernes: 9:00 - 17:00

Sábados: 9:00 - 13:00

Fin de Mes: 9:00 - 20:00

Días Festivos y domingos: cerrado

2. Departamento de Servicios al Asociado

Lunes a viernes: 9:00 - 17:00

Sábados: 9:00 - 13:00

Fin de Mes: 9:00 - 20:00

Días Festivos y domingos: cerrado

B. Números de teléfono

PBX: (02) 396-3400

FAX: (02) 396-3420

C. Dirección

Herbalife del Ecuador S.A.

Av. Galo Plaza Lasso N52-107 y Cap. Ramón Borja

Quito

Domicilio de puntos para retiro de producto y pago de órdenes:

Guayaquil Centro: 9 de Octubre y Pedro Carbo, esquina, Edificio San Francisco 300, Local DHL

Cuenca: Alfonso Cordero 353 y Manuel J. Calle, Local DHL Express El Vergel.

Manta: Calle #13 entre Av. #21 y Av. #22. Centro Comercial Plaza San Marco.

Machala: Bolívar 926 y Guayas DHL-Western Union

Ambato: Calle Rocafuerte 1401 y Montalvo Esquina.

Para obtener información adicional sobre productos, calificaciones, el Plan de Mercado, etc., favor de ponerse en contacto con el Departamento de Servicios al Asociado.

Pedidos de fin de mes y plazos de pago

Las fechas indicadas más abajo son fijadas para asegurar el pago exacto de Incentivos por Cumplimiento de Metas a cada uno y todos los Asociados Independientes.

- TODOS LOS PEDIDOS TIENEN que haberse recibido en o antes del Fin de Mes para que puedan incluirse dentro de volumen del mes. El Fin de Mes es definitivamente el último día para que procesemos su pedido en el mes que corra.
- Los pedidos telefónicos deben ser hechos y pagados en su totalidad antes del final del día laboral del día del Fin de Mes especificado para cada país.
- Los pedidos por correo electrónico deben ser recibidos no más tarde del día del Fin de Mes. Se debe incluir el pago correcto con el pedido.
- Los pedidos en persona deben ser hechos y pagados en su totalidad antes del final del día laboral del Fin de Mes especificado.
- Los pagos por transferencia bancaria o depósito directo deben ser iniciados el día del Fin de Mes especificado. Estas transacciones deben ser confirmadas antes del final del día laboral del Fin de Mes especificado.
- Todos los pagos de pedidos realizados en el día del Fin de Mes deben ser iniciados/pagados en su totalidad antes del final de ese mismo día para que cuenten para el volumen de ese mes, sin importar que día cae el Fin de Mes.
- Herbalife no se responsabiliza por transferencias de dinero que no hayan sido depositadas en nuestra cuenta en el plazo establecido.
- Los Asociados 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. Si no se recibe el pago en la fecha establecida el pedido será incluido en el volumen del mes siguiente.
- Si el Fin de Mes cae al comienzo del siguiente mes, resultando en un mes con volumen doble, es la responsabilidad del Asociado Independiente de indicar en cuál mes se debe aplicar el volumen.

Preguntas Frecuentes

¿Tengo que esperar a que mi Solicitud y Acuerdo de Membresía 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 y Acuerdo de Membresía Herbalife.

Nota: En ambos casos, la Solicitud y Acuerdo de Membresía 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 Mayorista completamente calificado de primera línea ascendente, recuerde que solo el volumen comprado directamente a Herbalife por el Asociado Independiente será considerado para sus calificaciones.

¿Cómo puedo hacer un pedido?

¡Es muy simple! Usted puede hacer sus pedidos por medio de su Patrocinador, de su Mayorista o directamente de Herbalife. Cuando se convierta en Mayorista puede hacer sus pedidos directamente de Herbalife. Es importante que usted tenga cierta información preparada antes de hacer sus pedidos. Los pedidos se pueden colocar por teléfono o yendo a nuestro Centro de Distribución o través de nuestro sistema de pedidos en línea en MyHerbalife.com.

¿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 diríjase a nuestros Centros de Distribución en Quito. 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 Mayorista 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 Asociado al (02) 396-3400 opción 2.

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

Todos los pedidos serán enviados el siguiente día laboral, siempre que sea posible, si el pago es recibido y procesado. Los tiempos de envío varían, dependiendo del destino. Todos los pedidos enviados desde nuestro Centro de Distribución de Quito generalmente llegan entre tres y cinco (3 a 5) días laborales. Los tiempos de envío pueden también variar a fin de mes.

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

Los pedidos a ser enviados van con flete prepago por un

valor de el 2.1%. Y, finalmente, existe un valor adicional del 1.6% correspondiente al fondo de mercadeo.

El valor por envío a domicilio o retiro de oficina es del 2.1% para todas las órdenes. El fondo de mercadeo es de 1.6%, se incluye en todas las órdenes. Se incluye también los impuestos al valor agregado (IVA).

¿Cómo vendo los productos?

¡Vender los productos de Herbalife va a ser la clave más importante de su éxito! Como lo recalca el fundador y primer Asociado Independiente Herbalife, Mark Hughes: use el producto, lleve el botón y hable con la gente. Usted desarrollará su propio estilo de venta, el cual puede incluir hablar con su círculo de influencia, entregando avisos y 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 control de peso o su exitosa historia de ganancias.
- Explique sobre los productos y la oportunidad de negocio.
- Explique como pueden mejorar su nutrición y obtener ganancias
- ¿A quién conoce?
- Hable con todos.

¿Puedo exportar / importar los productos?

Desde Ecuador la exportación de productos Herbalife® no es factible. 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. Los Asociados Independientes sólo pueden tener productos aprobados para un país específico dentro de ese país. Los Asociados Independientes no pueden traer o enviar productos Herbalife® de un país a otro, a menos que estén aprobados para la venta allí.

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

¡Tiene una variedad de opciones fantásticas! Su Patrocinador y/o Mayorista ascendente pueden ayudarle. Sugerimos que siempre lo contacte primero. Hay muchas sesiones de entrenamiento que se llevan a cabo cada año alrededor del mundo. Visite el sitio de Internet 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:

Herbalife.com

El sitio web oficial de Herbalife que establece a Herbalife como el líder en la nutrición específica y nutrición externa, sitio de información, oportunidades de educación y venta, contactos.

MyHerbalife.com

El recurso principal del éxito y administración de negocios para los Asociados Independientes Herbalife. Optimiza el patrocinio, retención, ventas y comunidad. Para acceder se requiere Número de Identificación Herbalife y clave de acceso (PIN).

LivingHerbalifeLean.com

Un programa de estilo de vida dedicado a ayudar a la gente para que rompa con el hábito emocional de comer.

HerbalifeFamily.org

Este sitio web está dedicado a la fundación de la familia Herbalife que ayuda a niños “en riesgo” alrededor del mundo. Si le pide una contraseña, por favor contacte al Departamento de Ventas y Comunicaciones o al Departamento de Servicios al Asociado.

También existe HBN (Herbalife Broadband Network) que ofrece acceso de audio y video rápido y de alta calidad a cualquiera que tenga acceso a Internet, 24 horas al día.

Herbalife Broadband Network (HBN) ofrece:

- Emocionantes lanzamientos de productos.
- Insuperable entrenamiento en video con el fundador de Herbalife, Mark Hughes.
- Respuestas y preguntas en vivo con doctores y los mayores Asociados 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 estas y otras herramientas de negocios, por favor contacte al Departamento de Servicios al Asociado al (02) 396-3400 opción 2.

¿Una vez que califique para obtener ganancias, hay algún procedimiento especial a seguir?

Sí, y es bastante sencillo. Para recibir sus ganancias tiene que adherirse estrictamente a la Norma de 10 clientes al Detalle/70%. (Por favor consulte el Capítulo 4 de la Sección de “Normas de Conducta” en este libro). Adicionalmente debe registrar los datos de su información bancaria y el RUC (Registro Unico de Contribuyentes).

¿Hay algo sobre los impuestos que deba saber?

Sí, y son similares a los de cualquier negocio independiente. Los Asociados Independientes Herbalife son los únicos responsables por reportar sus ganancias y pagos de impuestos. Cualquier pregunta debe ser dirigida al asesor de impuestos individual de cada Asociado Independiente. (Para mayor información por favor diríjase a la sección de “Información de Impuestos” que sigue a la sección de “Procedimientos de Pedidos” en este libro).

¡NOTA IMPORTANTE!

Normas de Conducta

A continuación están las repuestas a algunas de las preguntas

más comunes de los Asociados Independientes Herbalife nuevos sobre las normas de conducta Herbalife. Por favor lea cuidadosamente la sección de las “Normas de Conducta” en este libro para ver todos los detalles. Estas Normas de Conducta han sido establecidas para su protección. Representan el código de ética bajo el cual deben operar los Asociados Independientes Herbalife.

Le animamos a que las lea y comprenda, para estar bien informado no sólo de sus obligaciones, sino también de sus derechos como Asociado Independiente Herbalife. Creemos que los productos y Plan de Ventas y Mercado de Herbalife son los mejores de la industria. También creemos en nuestros Asociados 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 Asociados Independientes.

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

Cualquier solicitante tiene que tener al menos 18 años de edad para convertirse en Asociado Independiente Herbalife y para conducir negocios en Ecuador. (Para mayores detalles por favor consulte la sección de “Normas de Conducta” en este libro).

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

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

¿Puedo entregar una Solicitud y Acuerdo de Membresía 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 y Acuerdos de Membresía de personas individuales. (Por favor, consulte el Capítulo 2 de la Sección de “Normas de Conducta” de este libro para obtener más detalles).

¿Cuál es la relación con mi Patrocinador?

La relación entre un Asociado Independiente y su Patrocinador es la base del Plan de Ventas y Mercado de Herbalife. Muchos Patrocinadores emplean una cantidad significativa de tiempo intentando encontrar nuevos Asociados 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?

Cómo Asociado Independiente Herbalife usted puede patrocinar Asociados Independientes, entrenarlos, y construir su línea descendente en cualquiera de los países donde Herbalife está abierto oficialmente. Por favor sepa que los Asociados Independientes sólo pueden vender productos aprobados para un país específico adentro de ese país. No pueden traer o enviar productos de un país de Herbalife a otro ameno 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 Asociado 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 Membresía. (Por favor consulte las Normas de Conducta).

¿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 Asociado 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 detalle, a partir del momento en que el producto es recibido. Los Asociados Independientes deben responder rápida y cortésmente cuando el cliente al detalle requiera que esta garantía se cumpla. El Asociado 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 Asociado Independiente debe cumplir con la elección del cliente. Favor consulte la sección

“Normas de Conducta” en este libro, para más detalles sobre estos procedimientos, políticas y normas).

¿Qué son las Notas de Pedido para el cliente?

El Asociado Independiente deberá entregar a todos sus clientes de venta al por menor 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 publicidad y promoción permitidos?

La integridad del Plan de Ventas y Mercado de Herbalife 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 Asociados 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 Asociado 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 Asociado. (Adicionalmente, por favor consulte la sección de “Normas de Conducta” en este libro para más detalles).

Oficina Matriz de Herbalife

Abajo aparecen las direcciones, los números de teléfono, y horarios de operación de la Oficina Matriz de Operaciones, la Oficina Matriz y los Centros de Distribución en EUA.

Para mayor información sobre los Centros de Distribución de Herbalife alrededor del mundo, por favor consulte el listado en MyHerbalife.com, o contacte al Departamento de Servicios al Asociado al (02) 396-3400 opción 2.

Herbalife International of America, Inc.

Oficina Matriz
800 West Olympic Blvd.
Suite 406
Los Angeles, CA 90015

Número principal: (310) 410-9600

Lunes a viernes: 8:30 a.m. – 5:30 p.m. (Hora del Pacífico)
Cerrado los sábados y domingos

Herbalife International of America, Inc.

Centro de Operaciones
950 West 190th Street
Torrance, CA 90502

Número principal: (310) 410-9600

Lunes a viernes: 8:30 a.m. - 5:30 p.m. (Hora del Pacífico)
Cerrado los sábados y domingos

La Garantía de Satisfacción de Herbalife

Herbalife garantiza la calidad de todos los productos que llevan su nombre y certifica que todos los productos fabricados por Herbalife alcanzan los más altos estándares de pureza y frescura para el uso de sus clientes.

Estamos seguros de que nuestros productos resultarán satisfactorios en todo aspecto para nuestros consumidores. Sin embargo, si por algún motivo un cliente al por menor no está completamente satisfecho con cualquier producto de Herbalife que haya adquirido de un Asociado Independiente, dicho cliente podrá solicitar un reembolso al Asociado Independiente dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que el cliente haya recibido el producto. Al cliente se le solicitará que devuelva al Asociado Independiente de quien haya adquirido el producto, la porción no usada del producto o las etiquetas originales del producto o los envases vacíos del producto junto con la copia del recibo de venta al por menor o la copia de la Nota de Pedido. El Asociado Independiente debe ofrecer al cliente un crédito completo para adquirir otros productos Herbalife, o bien un reembolso completo del precio pagado por el producto.

De igual manera, sujeto a ciertas condiciones, los Asociados Independientes que compren un producto para su consumo personal y que no estén satisfechos con el producto, pueden devolvérselo a la compañía dentro de los 30 días (desde el día en que se haya recibido el producto) y cambiarlo por otro producto. Para iniciar el cambio, contáctese con el Departamento de Servicios al Asociado al (5932) 396 3400

El Asociado Independiente deberá cumplir con la Garantía

La Garantía de Satisfacción de Herbalife está limitada únicamente por los términos de ciertas garantías específicas adjuntas a, o empaquetadas con ciertos productos y no será aplicable para productos intencionalmente dañados o mal usados. Si el cliente al por menor no está satisfecho, el Asociado Independiente deberá cumplir con la garantía del producto de manera rápida y cortés, de acuerdo con las siguientes instrucciones.

Se requiere que todo Asociado Independiente llene y proporcione un Formulario oficial de Nota de Pedido Herbalife para cada venta al por menor que realice. Es importante que el cliente sepa cómo contactar al Asociado Independiente para obtener más productos, en caso de tener preguntas, etc. El Asociado Independiente deberá tener una copia del Formulario Nota de Pedido en sus archivos, para que pueda contestar cualquier pregunta de sus clientes de forma apropiada.

Sin embargo, si un cliente solicita un reembolso, el Asociado Independiente deberá llenar un "Formulario de Solicitud de Reembolso". Se incluye una copia del mismo en la sección de "Ejemplos de Formularios" de este Libro. El Asociado Independiente deberá calcular el monto del reembolso o del crédito del cliente solicitar que el cliente firme el formulario y pagar de inmediato el reembolso al cliente o hacer efectivo su crédito para otros productos.

El Asociado Independiente deberá enviar el Formulario de Solicitud de Reembolso, una copia original de la Nota de Pedido del Cliente, junto con la porción no usada del producto, o las etiquetas originales del producto, o los envases vacíos del producto a Herbalife dentro de los 30 días de efectuado el reembolso al cliente. En cuanto se reciba toda la documentación requerida, Herbalife le cambiará el producto devuelto por otro producto idéntico al Asociado Independiente. En caso un Asociado Independiente devuelva producto, puede que hayan indagaciones adicionales para estar seguros que el motivo de la devolución es la falta de satisfacción del Asociado Independiente como consumidor del producto devuelto.

Las próximas páginas contienen ejemplos de formularios requeridos para comunicarse con Herbalife y para administrar su negocio. Están incluidos para ayudarle a familiarizarse con ellos y para ayudarle a llenarlos. Por favor revíselos y familiarícese con ellos.

Se pueden descargar e imprimir formularios en línea en ec.MyHerbalife.com haciendo clic en “Documentos y Políticas” en el área de “Mi Oficina” en la página de inicio.

Contenido	
Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife	36
Nota de Pedido.....	43
Formulario de Incentivo por Desempeño de Organización del Equipo Tabulador	44
Formulario de Cambio de Dirección	45
Formulario de Solicitud de Reembolso.....	46
Formulario de Certificación de Ganancias, Incentivos por Volumen / Incentivos por Desempeño de Organización y Documentación de la Norma de 10 Clientes al por Menor y 70%	47
Solicitud de Información Bancaria.....	48
Recompra de Inventario	49
Formulario de Recompra de Inventario	50
Producto que deseo devolver	51
Literatura / artículos promocionales que deseo devolver	52
Aviso del Club de Nutrición.	53
Aviso para el Operador del Club de Nutrición.....	55
Formulario de Registro del Club de Nutrición	57
Convenio de Participación del Reto Control de Peso	60
Declaración de la Política sobre Gastos por parte de Nuevos Asociados Independientes.	62

GARANTÍAS DEL ESTÁNDAR DE ORO

Herbalife se enorgullece de las políticas que se han establecido para proteger a todos nuestros Asociados Independientes. Por favor, lea las Garantías del Estándar de Oro y marque la casilla correspondiente a cada punto para confirmar que las ha leído y comprendido.

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN

El número que aparece arriba será mi Número de ID Herbalife una vez que esta Solicitud haya sido aceptada.

1 No se requiere una compra mínima y hay un bajo costo de entrada.

La única compra requerida para convertirme en un Asociado Independiente Herbalife o participar en el negocio independiente Herbalife, es la compra del Paquete del Asociado Independiente Herbalife. No se requieren compras de producto. Si elijo comprar producto, entiendo que mis compras no deben superar mis propias necesidades o las cantidades que soy capaz de revender en un tiempo razonable.

He leído y comprendido este mensaje

2 Existe una garantía de reembolso total de 90 días del costo del Paquete del Asociado Independiente Herbalife, si se termina la Membresía por algún motivo.

Si decido terminar mi Membresía dentro de los 90 días, tengo el derecho a recibir un reembolso completo del precio de compra del Paquete del Asociado Independiente Herbalife.

He leído y comprendido este mensaje

3 Hay una garantía de reembolso del 100% en el producto, más los costos de envío para la devolución de todos los productos que haya adquirido en los últimos 12 meses, si se termina la Membresía por algún motivo.

Si mi Membresía es terminada por cualquier razón, puedo devolver los productos no utilizados y en condición de reventa o materiales de venta que haya comprado dentro de los últimos 12 meses, para un reembolso completo del precio de compra. Simplemente siga las instrucciones en la sección "Ejemplos de Formularios" del Libro 4 del Paquete del Asociado Independiente Herbalife o en línea a través de ec.MyHerbalife.com.

He leído y comprendido este mensaje

4 No se requiere comprar ninguna herramienta de ventas ni de negocio independiente para iniciar o tener éxito en su Membresía Herbalife.

No estoy obligado a comprar ninguna herramienta de negocio y puedo utilizar el material de promoción y herramientas de ventas que Herbalife pone a disposición de forma gratuita o a un costo mínimo. Antes de abrir un Club de Nutrición, incluyendo cualquier Club con actividades de acondicionamiento físico; debo ser Asociado Independiente por al menos 90 días y completar el entrenamiento obligatorio para Operadores de Clubes de Nutrición, que está disponible en ec.MyHerbalife.com.

He leído y comprendido este mensaje

5 Nosotros definimos claramente el beneficio de cada producto y el método adecuado de uso directamente en la etiqueta del producto, queremos estar absolutamente seguros de que los productos apropiados se tomen de la manera correcta para lograr resultados realistas. Nosotros proporcionamos expectativas realistas de la oportunidad de negocio independiente y el esfuerzo requerido para tener éxito en todos los niveles.

Nosotros definimos claramente el beneficio de cada producto y el método adecuado de uso directamente en la etiqueta del producto, queremos estar absolutamente seguros de que los productos apropiados se tomen de la manera correcta y que los Asociados Independientes tengan la información correcta para hablar acerca de los productos con sus clientes. De la misma manera, nosotros proporcionamos información precisa sobre los resultados financieros que nuestros Asociados Independientes Herbalife han logrado para que esta información se pueda compartir con los que están siendo introducidos a la oportunidad de negocio independiente Herbalife. Cualquier afirmación que yo haga acerca de los productos Herbalife® o sobre la oportunidad de negocio independiente Herbalife, debe ser legal, cierta, no engañosa, fundamentada por escrito de antemano y en consonancia con las declaraciones formuladas en los materiales actuales publicados por Herbalife. No puedo hacer declaraciones terapéuticas o curativas sobre los productos Herbalife® por escrito (si son o no son de mi experiencia personal), con excepción de las cuales han sido indicadas en los materiales publicados por Herbalife, o utilicen el nombre ARCSA o cualquier otra agencia reguladora, al representar los productos Herbalife®.

He leído y comprendido este mensaje

6 Nosotros proporcionamos información clara, precisa y oportuna a los futuros Asociados Independientes relacionada con el potencial de ganancias.

Las personas se unen al Equipo Herbalife por varias razones. Muchas simplemente quieren comprar productos Herbalife® con precio de mayorista. Otras quieren construir su propio negocio independiente. Si mi objetivo es construir un negocio independiente Herbalife, yo entiendo que se requiere de esfuerzo y dedicación para tener éxito. Entiendo que la Declaración de Ganancia Bruta Promedio que sigue, está disponible a través de ec.MyHerbalife.com y es la única información autorizada que refleja los resultados financieros que han logrado los Asociados Independientes Herbalife. Confirmando que no cuento con ninguna otra información.

Por favor, lea las Normas de Conducta Herbalife en su Paquete del Asociado Independiente Herbalife para ver todos sus derechos y obligaciones como Asociado Independiente Herbalife o visite ec.MyHerbalife.com.

He leído y comprendido este mensaje

Por este medio reconozco que he revisado y que entiendo las Garantías del Estándar de Oro de Herbalife.

Firma del Solicitante: _____

_____/_____/_____
Día Mes Año



HERBALIFE DEL ECUADOR S.A.
 Av. Galo Plaza Lasso
 (10 de Agosto) No. 52-107
 Y Capitán Ramón Borja
 Quito - Ecuador

Departamento de Servicio al Asociado
 Tel: (593 2) 396 3400
 Fax: (593 2) 396 3420
 serviciosalassociadoec@herbalife.com



Código en Línea

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN

El número que aparece arriba será mi Número de ID Herbalife una vez que esta Solicitud haya sido aceptada.

SOLICITUD Y ACUERDO DE MEMBRESÍA HERBALIFE

La Solicitud debe ser llenada correctamente y en su totalidad para poder ser considerada por Herbalife del Ecuador S.A.

DATOS DEL SOLICITANTE

Grid of 40 boxes for name input.

Apellido Paterno

Apellido Materno

Nombre(s)

Grid of 40 boxes for address input.

Domicilio (no se aceptan apartados postales)

Grid of 40 boxes for province and city input.

Provincia

Ciudad

Grid of 40 boxes for parish and country input.

Parroquia

País

Grid of 40 boxes for phone numbers.

Código de País / Código de Área / Teléfono de día

Código de Área / Teléfono celular

Código de Área / Teléfono de noche

Grid of 40 boxes for email input.

Dirección de Correo Electrónico (si aplica) / Su dirección de correo electrónico debe ser único y no debe compartirse con otro Asociado Independiente. Al proporcionar su dirección de correo electrónico, usted otorga permiso para recibir comunicaciones comerciales por correo electrónico de Herbalife.

Grid of 40 boxes for date and ID numbers.

Fecha de nacimiento (día)

mes (escrito)

año

No. de Cédula de Identidad del Solicitante

No. de Cédula de Identidad del Cónyuge

Grid of 40 boxes for spouse name input.

Apellido Paterno del Cónyuge

Apellido Materno

Nombre(s)

El nombre del cónyuge es para fines de reconocimiento únicamente y no es indicativo de posesión o derecho.

INFORMACIÓN DEL PATROCINADOR

Form fields for sponsor name and phone number, with a 10-digit ID grid.

INFORMACIÓN DEL MAYORISTA

Form fields for distributor name and phone number, with a 10-digit ID grid.

A MEMBRESÍA

1. Para convertirse en Asociado Independiente: Por medio de la presente solicito convertirme en Asociado Independiente Herbalife bajo los términos y condiciones que se estipulan en los "Materiales" (según se describen a continuación). Me convertiré en Asociado Independiente sólo cuando Herbalife acepte la Solicitud bajo su única y absoluta discreción al ingresar mi Membresía en sus registros en la Oficina de Quito, Ecuador. Hasta entonces, recibo una licencia limitada y revocable para comprar y, si lo deseara, revender los productos Herbalife®.

2. Membresía o Participación Previa: Acepto que las Normas de Conducta requieren un período de un año de inactividad después de: a) una Cuota Anual por Servicios de Membresía sin pago o b) terminación de cualquier Membresía o Distribución previa, y represento y garantizo a Herbalife que ya pasó dicho tiempo.

Si mi cónyuge o yo fuimos dueños o ayudamos previamente en la operación de una Membresía o Distribución de Herbalife, llenaré la siguiente información por la cual represento y garantizo su veracidad:

No. de Identificación de Membresía Previa: _____ Nombre: _____

Fecha de Solicitud ____/____/____. La fecha de la última actividad en relación a esa Membresía ____/____/____.
 Día Mes Año Día Mes Año

A MEMBRESÍA (CONTINUACIÓN)

3. Paquete del Asociado Independiente Herbalife: He comprado y recibido un "Paquete del Asociado Independiente Herbalife" nuevo y sin ser usado previamente. La única compra requerida para convertirme en Asociado Independiente Herbalife o para incorporarme al negocio independiente Herbalife es el "Paquete del Asociado Independiente Herbalife". El Paquete del Asociado Independiente Herbalife incluye los Términos y Condiciones para Participar en el Negocio independiente Herbalife, la Declaración de Ganancia Bruta Promedio Pagada por Herbalife (Declaración de Ganancia) y el Libro 4, el cual incluye el Plan de Ventas y Mercado y las Normas de Conducta ("Normas"), al igual que la Declaración de la Política sobre Gastos por parte de nuevos Asociados Independientes, la Declaración de la Política sobre Ayudas de Ventas y Herramientas Comerciales y otros documentos (a estos nos referimos de manera colectiva como los "Materiales" y forman parte de este Acuerdo y junto con la presente solicitud constituyen en su totalidad el "Acuerdo Comercial" entre Herbalife y yo). Los Materiales, los cuales Herbalife puede modificar de vez en cuando a su única y absoluta discreción, entran en efecto con su publicación y pueden ser obtenidos en su manera actual en ec.MyHerbalife.com y es mi obligación mantenerme actualizado de cualquier cambio que se realice en los materiales.

4. Término: El término del Acuerdo será anual, renovable año tras año, sujeto a los requisitos que incluyen la Cuota Anual por Servicios (la cual Herbalife puede determinar de vez en cuando a su discreción). Yo puedo terminar mi Membresía al notificar a Herbalife por escrito que así lo deseo. Herbalife puede terminar mi Membresía si determina que yo o personas que participan en mi Membresía Herbalife han infringido el Acuerdo o si yo fallara en pagar la Cuota Anual por Servicios.

5. Reembolsos:

a. Reembolso del Paquete del Asociado Independiente Herbalife: Yo tengo el derecho a un reembolso completo del pago de compra que hice para el Paquete del Asociado Independiente Herbalife; si yo optara por terminar mi Membresía con Herbalife dentro de 90 días de aceptar esta Solicitud, según lo estipulan las Normas - Terminación Dentro de los 90 Días.

b. Garantía de Satisfacción: Si no estuviera completamente satisfecho con el producto Herbalife® que haya comprado en algún momento para mi propio consumo (ya sea directamente de Herbalife o de un Asociado Independiente Herbalife), puedo regresarlo a la Compañía dentro de 30 días después de la compra, a cambio de otros productos; según lo estipulan las Normas - Garantía de Satisfacción.

c. Reembolso de Inventario: Seguido de la terminación (que haga Herbalife o yo) de mi Membresía, debo tener el derecho de revender a Herbalife y recibir un reembolso del precio que pagué por productos sin ser usados y aún sellados o materiales de venta que yo regrese y que haya comprado directamente de Herbalife o indirectamente por medio de otro Asociado Independiente dentro de los últimos 12 meses, según lo estipulan las Normas - Recompra de Inventario.

d. Cómo obtengo un Reembolso: Para obtener un reembolso o intercambio según se establece en a, b o c, previamente, yo puedo seguir las instrucciones estipuladas en la sección de "Ejemplos de Formularios" del Libro 4 incluido en el Paquete del Asociado Independiente Herbalife y que está disponible en ec.MyHerbalife.com, o al comunicarse con Herbalife al (593 2) 3963400.

6. Transferencia o Cesión: Mi membresía o cualquier interés en mi Membresía sólo puede ser cedido o transferido según lo estipulan las Normas y únicamente con una autorización previa por escrito de Herbalife; que puede ser concedida o negada por Herbalife a su única y absoluta consideración. Herbalife puede ceder sus derechos y obligaciones contenidos en este acuerdo, por lo que otorgo mi consentimiento expreso y Herbalife sólo me notificará por escrito dicha cesión.

B LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO INDEPENDIENTE HERBALIFE

1. Consulta Diligente: Si yo deseara considerar participar en el negocio independiente Herbalife, con vender los productos Herbalife® o patrocinar otros Asociados Independientes para que ellos lo hagan, yo acuerdo como parte esencial de esta consideración, a cuidadosamente repasar los Materiales que se encuentran en el Paquete del Asociado Independiente Herbalife y aquellos que entonces estén disponibles en ec.MyHerbalife.com. Herbalife exhorta un repaso previo y cuidadoso para que yo pueda estar informado sobre los posibles riesgos, beneficios y normas pertinentes para los Asociados Independientes que participan en actividades de negocio.

2. Ganancias que yo pudiera obtener: La Declaración de Ganancia (que se encuentra en el Paquete del Asociado Independiente Herbalife y que está disponible en ec.MyHerbalife.com) es la única presentación autorizada sobre los asuntos en ella establecidos. Por medio de ésta declaro, garantizo y acuerdo que no dependo ni que dependeré de ninguna otra información ni declaración que sea por escrito o verbal sobre los resultados financieros que yo pueda lograr.

3. Promover la Venta de los Productos: Si opto por participar en el Negocio independiente Herbalife, yo promocionaré la venta de los productos Herbalife® con los consumidores en una manera que realice la reputación de Herbalife. Mi éxito sólo radicará de la venta de los productos a mis clientes para su consumo y a mi línea descendente para su consumo y reventa a otros.

4. Producto y Otras Compras: No tengo la obligación de comprar productos ni de mantener un inventario para tener éxito o avanzar como un Asociado Independiente Herbalife. No puedo comprar productos primordialmente para calificar para obtener ganancias, a lo opuesto de compras que yo libremente opte hacer para mi propio consumo y cantidades que considere sean razonables para el servicio de mis clientes. Tampoco tengo la obligación de comprar ayudas de ventas ni asistir a reuniones ni eventos.

5. Edificar una Organización de Ventas: Estoy consciente de que no obtendré ganancias ni otro beneficio económico por patrocinar a otros Asociados Independientes. Si opto por patrocinar a otros como Asociados Independientes Herbalife para edificar y mantener una organización de ventas de línea descendente, mis ganancias serán basadas en la venta del producto a mis clientes para su propio consumo y a mi línea descendente para su propio consumo y reventa a otros. Esta oportunidad de ganancias multinivel está descrita en el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife, el cual se encuentra disponible en línea para todos los Asociados Independientes en ec.MyHerbalife.com.

C PROVISIONES LEGALES MISCELÁNEAS

1. Daños: Ni Herbalife ni yo seremos responsables de cualquier incidente o daño consecuente ocasionado por incumplimiento, terminación o suspensión de este Acuerdo, ya sea o no que la posibilidad de dichos daños la conozca alguna de las partes, y no se deberá conceder daños ejemplares ni punitivos en contra de ninguno de nosotros en algún litigio en contra del otro o por mandato de resolución judicial, excepto según sea obligatorio explícitamente por la legislación vigente aplicable de Ecuador. La responsabilidad será sólo por daño directo y pérdida de beneficios, de acuerdo a la legislación local y después de la confirmación de tales daños y perjuicios.

2. Renuncia y Retraso: Herbalife adoptará cualquier acción o medida que considere necesaria en caso de infracción a las Normas y, por lo tanto podría abordar la infracción a las Normas u otro incumplimiento a este Acuerdo con algún Asociado Independiente a su única y absoluta consideración. En el caso de infracción a las Normas o cualquier otro incumplimiento a este Acuerdo, Herbalife se reserva el derecho de ejercer sus derechos contractuales y legales, sin que esto sea considerado como una renuncia a sus derechos en virtud del presente Acuerdo. Ninguna falla, rechazo ni abandono de parte de Herbalife a ejercer algún derecho, poder u opción bajo algún acuerdo con algún Asociado Independiente, deberá interpretarse como una renuncia de las provisiones o una renuncia de Herbalife de sus derechos en cualquier momento bajo este Acuerdo.

3. Divisibilidad: Si una o más de las provisiones que se encuentran en este documento fuera declarado por algún tribunal competente como nula, ilegal o inejecutable en cualquier aspecto, dicha provisión nula, ilegal o inejecutable debe ser ineficaz, pero no deberá de manera alguna invalidar ni afectar cualquier otra provisión.

4. Estatuto Privado de Limitaciones: A pesar de alguna ley o doctrina o autoridad equitativa en contrario, toda demanda, ya sea interpuesta por Herbalife o por mí, deberá ser interpuesta dentro de un (1) año a partir de la fecha en que la persona o entidad que interpone la demanda tuvo conocimiento por primera vez, o que mediante la ejecución de diligencia razonable debería haber sabido o sospechado, los hechos que motivaron la demanda.

5. Elección de Ley Aplicable y Foro: Este Acuerdo y cualquier litigio que surja por la membresía entre las partes de este Acuerdo, deberá ser gobernado por la ley doméstica de Ecuador sin consideración a conflictos con los principios del derecho. Cualquier conflicto deberá ser resuelto exclusivamente en un procedimiento judicial ante la Corte competente ubicada en Ecuador.

6. Indemnización: Yo indemnizaré, defenderé y mantendré a salvo a Herbalife de cualquier costo o responsabilidad vinculada o que surgiera de mi incumplimiento a este Acuerdo o de conducta con mi negocio independiente Herbalife. Herbalife podría compensar una cantidad razonable en contra de cantidades que de otra manera se me debieran para cubrir dicha indemnización.

7. Términos Vinculantes: Este Acuerdo debe ser vinculante y permanecerá vigente para el beneficio de las partes, sus herederos y sucesores en interés autorizado.

Autorizo de forma libre y sin restricciones, de manera expresa, específica, informada e individualizada a Herbalife para que utilice mis datos personales con el propósito de conducir su modelo de negocio. Expreso que entiendo las leyes locales en protección de datos personales y autorizo expresamente la recopilación, tratamiento, comunicación, transferencia local e internacional de mis datos personales sin restricciones por parte de Herbalife. Entiendo y declaro que estoy plenamente informado de la política de privacidad y protección de datos personales contenida en el Libro 4 y me comprometo a cumplirla. Debo notificar a Herbalife por escrito si deseo revocar la presente autorización y comprendo que al revocar la presente autorización, Herbalife no podrá brindarme servicios como Asociado Independiente por lo tanto Herbalife deberá terminar mi Membresía.

Por este medio reconozco que he revisado y entiendo la Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife, incluyendo todos los documentos denominados arriba como "Materiales" que se incorporan en el presente documento, y acuerdo acatarme a todos ellos.

Firma del solicitante: _____

_____/_____/_____
Día Mes Año

Xavier Andrade
Gerente General
Herbalife del Ecuador S.A.

DECLARACIÓN DE GANANCIA BRUTA PROMEDIO PAGADA POR HERBALIFE A ASOCIADOS INDEPENDIENTES DE ECUADOR EN EL 2016

Las personas que se convierten en Asociados Independientes Herbalife lo hacen por un número de razones diferentes. La gran mayoría, (73%)¹, se une a nosotros principalmente para adquirir los productos, que ellos y sus familias disfrutan, a un precio con descuento. Algunos desean ganar dinero a tiempo parcial, intentando una oportunidad en el negocio independiente de la venta directa y son animados por el bajo costo de iniciar su negocio independiente Herbalife (un HMP completo a (USD) 42.30,² además del impuesto de ventas aplicable, gastos de envío y manejo) y la garantía de reembolso.³ No hay necesidad de comprar grandes cantidades de inventario ni otros materiales. De hecho, la política corporativa de Herbalife desalienta la compra de las ayudas de ventas, especialmente durante los primeros meses de una Membresía.

Si usted desea generar ganancias del negocio independiente Herbalife a tiempo parcial o a tiempo completo, queremos que sea realista en sus expectativas en cuanto a las posibles ganancias que usted pudiera obtener. La oportunidad de ganancias de Herbalife es algo como una membresía de gimnasio: los resultados varían con el tiempo, la energía y dedicación que uno pone. Cualquiera que esté considerando desarrollar la oportunidad de negocio independiente Herbalife necesita entender la realidad del negocio de la venta directa. Es un oficio que implica desafíos. No hay atajos para alcanzar un beneficio económico, ni hay garantía de éxito. Sin embargo, para aquellos que dedican el tiempo y energía para desarrollar una base estable de clientes, ser un mentor y entrenar a otros a hacer lo mismo; la oportunidad para el crecimiento personal y generación de ganancias atractivas, sea a tiempo parcial o completo, existe.

GANANCIAS SOBRE SUS PROPIAS VENTAS: Uno de los componentes de las ganancias que un Asociado Independiente puede obtener, es la utilidad, después de gastos, por la reventa de productos Herbalife®. Los Asociados Independientes deciden por sí mismos la manera en que manejan su negocio independiente, el número de días y horas que dedican, los gastos en que incurren y los precios que cobran.

GANANCIA MULTINIVEL: Algunos Asociados Independientes (21.6%) patrocinan a otras personas para que se conviertan en Asociados Independientes. De esta manera ellos pueden procurar construir y mantener la organización de ventas de su línea descendente. No se les paga por patrocinar Asociados Independientes nuevos. Se les paga únicamente por la venta de productos a su línea descendente para consumo personal o para la reventa a otros. Esta oportunidad de ganancia multinivel está detallada en el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife, el cual está disponible en hrbl.me/esEC-SMP

Para el 9.5% de los Asociados Independientes Herbalife que son Líderes de Ventas,⁴ con línea descendente, la ganancia promedio recibida de la Compañía en el 2016 fue de (USD) 4,378. Estas cantidades son antes de los gastos incurridos en la operación o en la promoción de su negocio independiente.

En la tabla a continuación, resumimos las ganancias pagadas por Herbalife a los Asociados Independientes en 2016. Para 36,111 Asociados Independientes (88%), el beneficio económico es el resultado exclusivo de la compra de productos adquiridos a precio con descuento para uso personal y familiar o para la reventa a otras personas, siendo que, en ninguno de estos casos, tal beneficio fuera pagado por la Compañía.

La ganancia multinivel pagada a los Asociados Independientes, resumida a continuación, no incluye los gastos incurridos del Asociado Independiente en la operación o promoción de su negocio, los cuales podrían variar ampliamente y podrían incluir gastos por publicidad o promoción, muestras de productos, entrenamiento, renta, viajes, costos de teléfono e Internet y otros gastos misceláneos. Las ganancias resumidas en la tabla a continuación, no son representativas de las ganancias que, de haberlas, recibiría en el futuro un Asociado Independiente en particular. Estas cifras no deben ser consideradas como garantías o proyecciones de sus ganancias actuales. Los buenos resultados que pueda obtener en su negocio independiente Herbalife, son únicamente consecuencia de esfuerzos exitosos de venta de producto lo cual requiere trabajo duro, diligencia y liderazgo. Su éxito dependerá de la eficacia con la que ejercite estas cualidades.

Asociados Independientes de un Nivel (Sin línea Descendente)						
Oportunidad Económica	Asociados Independientes*					
	Número	%				
<ul style="list-style-type: none"> • Precio al por mayor de compras de producto • Ganancia al por menor de ventas a personas que no sean Asociados Independientes 	32,058	78.4%	Los beneficios económicos para los Asociados Independientes de un nivel son el precio al por mayor al que tienen acceso sobre los productos, para su consumo personal y/o el de su familia, así como la oportunidad de vender productos al por menor a las personas que no sean Asociados Independientes. Ninguno de estos beneficios son pagos realizados por la Compañía y por lo tanto quedan excluidos de esta tabla.			
No-Líderes de Ventas Con Línea Descendente						
Oportunidad Económica	Asociados Independientes					
	Número	%				
<ul style="list-style-type: none"> • Precio al por mayor de compras de producto • Ganancia al por menor de ventas a personas que no sean Asociados Independientes • Ganancia al por mayor por compras de un Asociado Independiente de línea descendente 	4,962	12.1%	Además de los beneficios económicos de los Asociados Independientes de un nivel mencionados arriba, que no están incluidos en esta tabla, algunos no-Líderes de Ventas con una línea descendente pueden ser elegibles para los pagos de Herbalife por compras de producto hechos por su línea descendente directamente con Herbalife. 1,379 de los 3,129 Asociados Independientes elegibles obtuvieron tales ganancias en el 2016. El promedio total de pagos a los 1,379 Asociados Independientes fue de (USD) 54.			
Líderes de Ventas Con Línea Descendente						
Oportunidad Económica	Asociados Independientes		Todos los Líderes de Ventas Con Línea Descendente			Esta tabla incluye todos los pagos realizados por Herbalife. No incluye cantidades ganadas por Asociados Independiente en sus ventas de productos Herbalife® directamente a otros.
	Número	%	Pagos Promedio De Herbalife (USD)	Número de Asociados Independientes	% de Grupo Total	
<ul style="list-style-type: none"> • Precio al por mayor de compras de producto • Ganancia al por menor de ventas a personas que no sean Asociados Independientes • Ganancia al por mayor por compras de un Asociado Independiente de línea descendente • Ganancia de multinivel de ventas de línea descendente • Incentivos por Volumen • Bonos 	3,894	9.5%	>100,000	29	0.7%	332,719
			50,001-100,000	22	0.6%	67,292
			25,001-50,000	35	0.9%	34,524
			10,001-25,000	103	2.6%	16,027
			5,001-10,000	113	2.9%	7,177
			1,001-5,000	717	18.4%	2,106
			1-1,000	2,405	61.8%	307
			0	470	12.1%	0
			Total	3,894	100.0%	4,378

* 928 de los 32,058 Asociados Independientes de un nivel son líderes de ventas sin línea descendente.

Durante el 2016, ningún Asociado Independiente de Ecuador logró alcanzar el Equipo del Presidente Herbalife.

(1) 73%, basado en una encuesta a Asociados Independientes inactivos en los EUA, conducida por Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") en enero del 2013, con un margen de error de +/- 3.7%.

(2) Los precios reflejados pertenecen a Ecuador a partir de Diciembre 2016 y están sujetos a cambio. Para ver los precios actuales, vea negocio.herbalife.com.ec

(3) Al salir del negocio, tiene 90 días para devolver el HMP y un año para devolver el inventario que se pueda volver a vender.

(4) Los Líderes de Ventas son los Asociados Independientes que alcanzaron el nivel de Mayorista o mayor. Vea los detalles en el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife en hrbl.me/esEC-SMP.

El 63.8% de los Líderes de Ventas a partir del 1° de febrero, 2016, recalificaron antes del 31 de enero, 2017 (incluyendo el 34.4% de los Líderes de Ventas por primera vez).

TÉRMINOS Y CONDICIONES ADICIONALES PARA PARTICIPAR EN EL NEGOCIO INDEPENDIENTE HERBALIFE

Acuerdo que si deseo participar en el negocio independiente Herbalife, lo haré bajo los siguientes términos:

A Contratista Independiente

Seré un contratista independiente registrado (determinando mi propio horario y objetivos, responsable de mis propios gastos y cualquier impuesto pertinente), no soy ni seré considerado; agente, franquiciado, titular habiente, socio en participación, fiduciario ni beneficiario de Herbalife ni de cualquier otro Asociado Independiente. No soy empleado, ni me tratarán como empleado con respecto a dichos servicios para propósitos de impuestos Federales, Estatales, ni Municipales, incluyendo cualquier responsabilidad de seguridad social; según aplique, tampoco me tratarán como empleado para ningún propósito adicional. Como contratista independiente, acuerdo que, no existe subordinación legal o económica entre Herbalife y mi persona, por lo tanto no deberé tener ningún derecho ni beneficio que pueda tener un empleado de Herbalife, ni haré ninguna afirmación en contrario.

B Declaraciones Corporativas Importantes

Las Declaraciones Corporativas que se mencionan a continuación, y otras políticas importantes que se encuentran en los Materiales también están disponibles en línea en ec.MyHerbalife.com o por medio de Servicio al Asociado de Herbalife y están incorporadas en el presente para su consulta. Acuerdo a repasar cuidadosamente estas Declaraciones antes de toda decisión o acción que involucre el negocio independiente Herbalife, incluyendo pero sin limitarse a la reventa de productos Herbalife®, el patrocinio de otros Asociados Independientes o ambos.

Declaración de Ganancia: La Declaración de Ganancia es la única presentación autorizada de los asuntos en ella establecidos. Por medio de este documento declaro, garantizo y acuerdo que no dependo ni que dependeré de ninguna otra información ni declaración que sea por escrito o verbal sobre los resultados financieros que yo pudiera lograr.

Gastos y Herramientas Comerciales: La Declaración de la Política sobre Gastos por parte de nuevos Asociados Independientes y la Declaración de la Política sobre Ayudas de Ventas y Herramientas Comerciales establecen la posición y recomendación de Herbalife con respecto a los asuntos que cubren.

C Compras

1. La Única Compra Requerida: La única compra requerida para convertirse, tener éxito o avanzar como Asociado Independiente Herbalife es el Paquete del Asociado Independiente Herbalife.

2. Compra del Producto: Toda compra del producto es opcional, al igual que la compra de ayudas de ventas. No puedo comprar productos primordialmente para calificar para obtener ganancias, a lo opuesto de compras que yo libremente opte hacer para mi propio consumo y cantidades que considere sean razonables para el servicio de mis clientes.

3. Ayudas de Ventas: Herbalife no endosa ni recomienda ayudas de ventas producidas o vendidas por otros y no deberá cargar con la responsabilidad si yo decidiera comprarlos. Yo no podré comprar, ni podré, directa o indirectamente, vender, promover, recomendar, referir, facilitar o tomar alguna acción que Herbalife considere aliente o promueva la compra, el uso o la venta de contactos, publicidad vinculada con contactos, espacios publicitarios o paquetes de decisión por parte de otro Asociado Independiente.

D Acuerdos Adicionales

1. Venta de Productos Herbalife® : Yo promocionaré la venta de productos Herbalife® de una manera que realce la reputación de Herbalife. Mi éxito sólo provendrá de las ventas de productos Herbalife® por mí y aquellos que yo haya patrocinado, directa o indirectamente para consumo y reventa.

2. Prácticas Ilícitas: No participaré en ninguna práctica engañosa, injusta ni ilícita, y cumpliré con la ley pertinente. Cumpliré con las Normas de Conducta de Herbalife que están publicadas en los países donde opero en cualquier aspecto del negocio independiente Herbalife.

3. Obligaciones de Patrocinio: Si yo patrocino a otros para convertirse en Asociados Independientes, lo haré de manera ética y lícita, y con cumplimiento a este Acuerdo y la ley pertinente. A partir de eso, usaré mis mejores esfuerzos para entrenar, ayudar y respaldar a aquellos que patrocine para que hagan lo mismo, y me comunicaré y dirigirá con el ejemplo.

4. Declaraciones: No haré ninguna declaración sobre los productos o la oportunidad de negocio independiente Herbalife excepto las que cumplan con las Normas de Herbalife y la ley pertinente.

5. Conducta: Herbalife es un negocio independiente orientado a la familia y espera que los Asociados Independientes se conduzcan con la mayor ética e integridad. Convengo en proceder así. Yo declaro y garantizo que no he sido condenado por un delito que involucre la fraudulencia, conducta inhumana o violencia hacia otros.

6. No Patrocinio de Otros Asociados Independientes mientras soy un Asociado Independiente Herbalife: Durante el término de mi Membresía, ni yo ni mi cónyuge podrá, directa o indirectamente (a través o por medio de cualquier otra persona, entidad o artificio), solicitar, promover o patrocinar a cualquier Asociado Independiente Herbalife o cualquier cliente de Herbalife de quien mi cónyuge o yo estuviéramos conscientes en el curso de la Membresía Herbalife, a unirse, promover, vender o comprar productos de, o participar (como vendedor o de otra manera) en un mercadeo multinivel o compañía de venta directa ni ninguno de nosotros exhortará a nadie a que realice lo que he acordado en no hacer.

D Acuerdos Adicionales

7. Propiedad Intelectual e Información Confidencial:

- a.** De vez en cuando, yo podría recibir información de identificación personal (PII, por sus siglas en inglés) de parte de Herbalife en referencia a mi línea descendente. Yo no podré usar esta PII para cualquier otro propósito aparte de desarrollar mi negocio independiente Herbalife con mi línea descendente, a menos que haya recibido autorización del Asociado Independiente de línea descendente para usar la PII para otros propósitos. Me acataré todo el tiempo a las leyes de protección de datos pertinentes, incluyendo las restricciones internacionales de transferencia de datos. Yo seré responsable del uso que haga con la PII de mi línea descendente una vez que Herbalife me lo haya enviado. También deberé guardar siempre bajo seguridad estricta la PII de los Asociados Independientes de mi línea descendente que reciba de parte de Herbalife y deberé cumplir con todas las políticas de protección de datos, protocolos de seguridad y disposiciones legales locales.
- b.** Por medio de este documento se me otorga durante el término de mi Membresía, una licencia limitada y revocable para usar el nombre comercial, logotipo, marcas comerciales y cierta propiedad intelectual de Herbalife únicamente si y al alcance expresamente permitido bajo los términos del Acuerdo o de Herbalife por escrito.
- c.** Durante el término de una Membresía y en adelante siempre que exista un valor económico, mi cónyuge y yo mantendremos en confidencia y en confianza para el beneficio exclusivo de Herbalife cualquier secreto comercial, fórmulas, planes de negocio o información de negocios confidencial y propiedad de Herbalife (incluyendo, sin limitarse a, genealogías y otras compilaciones de datos de identificación u otros en referencia a otros Asociados Independientes o clientes), y toda otra información de valor comercial con respecto a otros Asociados Independientes o clientes, que Herbalife proporcionara o que yo o nosotros desarrolláramos u obtuviéramos mientras somos Asociados Independientes, y ni yo ni mi cónyuge las usaremos, directa o indirectamente, para ningún propósito que no sea de conducir la Membresía Herbalife.
- d.** Yo autorizo a Herbalife para que me grabe en video y fotografíe y otorgo a Herbalife la licencia para que use mi nombre, fotografía, imágenes de video, historia personal e información que yo proporcionara a Herbalife, y semejantes en materiales promocionales vinculados con Herbalife. Por medio de la presente renuncio a toda demanda para el pago de dicho uso.

NOTA DE PEDIDO

FECHA: _____

ASOCIADO INDEPENDIENTE HERBALIFE

Nombre: _____
Domicilio: _____
Ciudad, Provincia, País: _____
Teléfono: _____ Celular: _____
Correo Electrónico: _____

CLIENTE

Nombre: _____
Domicilio: _____
Ciudad, Provincia, País: _____
Teléfono: _____ Celular: _____
Correo Electrónico: _____

Cantidad	Descripción de Mercancías	Unidad	Precio

Firma del Cliente: _____
Entiendo que esta orden puede ser considerada como una invitación a que eventualmente se me llame, con el entendimiento que no tengo obligación de hacer ninguna compra.

Aviso Importante

Usted, el comprador, puede cancelar esta transacción en cualquier momento antes de la media noche del tercer día hábil a partir de la fecha de esta transacción.
Vea la "Nota de Cancelación" en el reverso de este formulario para la explicación de este derecho.
Aparte del período de 3 días de cancelación que se provee, Usted aun está protegido por la **POLITICA DE REEMBOLSO HERBALIFE**, como se indica.

Distribución: Blanca - Para sus archivos. Amarilla y Rosa - Para el cliente.

Rev. 07/13

Política de Reembolso Herbalife

Herbalife ofrece el cambio o devolución completa. Simplemente, solicite el reembolso a su Asociado Independiente durante treinta (30) días a partir de la fecha de compra, y devuelva la porción del producto no usado con los envases al nombrado en el reverso de este formulario.

Nota de Cancelación

Fecha de Transacción: _____ / _____ / _____

Usted puede CANCELAR esta transacción, sin ninguna penalidad u obligación, durante los primeros TRES DIAS HÁBILES a partir de la fecha mencionada arriba.

Si Usted cancela la transacción; cualquier producto que haya negociado, cualquier pago hecho por usted en cumplimiento del contrato o venta y cualquier instrumento negociable, ejecutado por usted, le será(n) devuelto(s) en un plazo de DIEZ DIAS HÁBILES con la recepción por parte del vendedor de su Nota de cancelación, a su vez cualquier interés garante que haya surgido de dicha transacción será cancelado.

Asimismo, si usted cancela la transacción, deberá poner en su domicilio, a disposición del vendedor, cualquier producto (s) entregado(s) a usted bajo este contrato o venta, en tan buenas condiciones como lo(s) había recibido, o si desea puede seguir las instrucciones del vendedor para el envío de los producto(s) a este, al costo y riesgo del vendedor.

Si Usted pone los productos a disposición del vendedor y éste no va a recogerlos durante 20 días a partir de la fecha de haber recibido la Nota de Cancelación, usted puede retener o disponer de los productos sin más obligación.

Si Usted no pone los productos a disposición del vendedor o acuerda con el vendedor en regresarlos Usted mismo y no lo hace, Usted queda obligado a cumplir con los términos del contrato. Para cancelar esta transacción, envíe por correo o entregue personalmente una copia firmada de esta Nota de Cancelación, alguna otra nota escrita o envíe un Fax a:

Asociado Independiente Herbalife: _____
Domicilio: _____ Provincia: _____ País: _____
Ciudad: _____

ANTES DE LA MEDIA NOCHE DEL: _____ / _____ / _____
(Fecha: 3 días después de la fecha de compra) DÍA MES AÑO

POR MEDIO DEL PRESENTE, CANCELO ESTA TRANSACCIÓN:

DÍAS/MES/AÑO Firma del Comprador



HERBALIFE DEL ECUADOR S.A.
 Av. Galo Plaza Lasso
 (10 de Agosto) No. 52-107
 y Capitán Ramón Borja
 Quito, Ecuador
 T: (593 2) 396 3400

**FORMULARIO DE INCENTIVOS POR DESEMPEÑO
 DE ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO TABULADOR**

Por favor complete la información que se detalla a continuación para obtener sus Incentivos por Desempeño de la Organización del Equipo TAB y cualquier otro incentivo de Herbalife. Esta solicitud deberá ser recibida y aprobada por Herbalife del Ecuador S.A. como condición previa al otorgamiento de Incentivos.

Envíe este formulario por correo utilizando la información de contacto proporcionada arriba.

Información Personal (Por favor use letra Imprinta)

No. de Identificación Herbalife

Apellido del Asociado Independiente

Nombre del Asociado Independiente

Apellido del cónyuge

Nombre del cónyuge

Dirección

Ciudad

Provincia

— —

Cód. país Cód. de área/ciudad No. teléfono

— —

Cód. país Cód. área No. de teléfono celular

Acuerdo

En consideración de y como condición para tener oportunidad de calificar para recibir Incentivos por desempeño de la Organización del Equipo TAB, así como para proteger la integridad del negocio y mi lealtad hacia Herbalife, estoy de acuerdo en que:

- A. He estado y seguiré cumpliendo plenamente todas las reglas, normas y condiciones vigentes y futuras de Herbalife y toda la normativa legal de los países en los que tengo actividades comerciales. Específicamente, prometo no hacer afirmaciones médicas o relación falsa de los productos u oportunidad de negocio Herbalife y cumplir todos los requerimientos fiscales.
- B. La participación en el programa de Incentivos por desempeño de la organización del Equipo TAB (el "Programa") es un privilegio y no un derecho. Entre otras cosas, es responsabilidad del liderazgo enseñar y entrenar en el negocio y filosofía Herbalife.
- C. Yo declaro y garantizo que no estoy directa o indirectamente participando en, ni promoviendo a través de mi persona, entidad alguno, los productos, servicio u oportunidades de negocio asociados a ninguna otra compañía de comercialización multinivel o venta directa. Estoy de acuerdo que no lo haré mientras participe en el Programa. Sin limitar la generalidad de lo anterior, estoy de acuerdo en que: mientras sea Asociado Independiente Herbalife no podré, directa ni indirectamente, solicitar, promover ni patrocinar a Asociado Independiente alguno, para que participe en forma alguna con otra compañía de comercialización multinivel o de venta directa; y que estas prohibiciones aplicarán tanto a mi cónyuge como a mí, actuando a través de cualquier compañía o entidad que mi cónyuge o yo pudiéramos controlar o en la que alguno de nosotros tuviera un interés económico.
- D. Todos los aspectos de mi relación con Herbalife incluyendo, pero no limitados a, los relativos al Programa están y seguirán sujetos a modificaciones por parte de Herbalife que, a su sola discreción, las realizará cada cierto tiempo. Dichas modificaciones se harán efectivas al momento de su publicación o en la fecha que indique dicha publicación.
- E. Soy Distribuidor Independiente que vende los productos Herbalife y comparte la oportunidad de negocio con otros. Nada en este Acuerdo o en algún otro aspecto en mi relación con Herbalife dará lugar a cualquiera de las siguientes relaciones legales entre Herbalife y yo: empleado, agente, socio o co-inversionista. Específicamente, no soy empleado de Herbalife para efectos fiscales, así como para ningún otro efecto no fiscal u otra instancia del país.
- F. No puedo realizar actividades comerciales en ningún país de donde Herbalife no haya oficialmente abierto sus puertas a las actividades comerciales.
- G. Si, en el desarrollo de mi negocio Herbalife, infrinjo leyes aplicables del país donde realizo negocios o reglas, normas y condiciones vigentes y futuras de Herbalife, incluyendo aquellos a los que se hace mención o referencia en este documento, Herbalife tendrá el derecho de no pagarme el Incentivo por desempeño de la organización del Equipo TAB y de no otorgarme cualquier otro incentivo al que yo, de otro modo, podría calificar. Herbalife también podrá, en ese caso, rescindir los acuerdos y terminar mi Membresía, a su sola y exclusiva discreción, sin otra responsabilidad ni obligación.
- H. Herbalife, a su sola discreción puede descalificar a un Asociado Independiente de recibir los incentivos del presente programa del Equipo Tabulador.
- I. Una condición para recibir el Incentivo por desempeño de la Organización del Equipo TAB es aceptar la responsabilidad por los métodos mediante los cuales se patrocina a los miembros de mi línea descendente y se desarrolla a mi línea descendente, según las normas legales aplicables y las reglas, normas y condiciones vigentes y futuras de Herbalife. Como parte de esa responsabilidad entiendo que cualquier solicitud que haga mi línea descendente a Herbalife, con respecto a la recompra de productos, en cualquier país Herbalife dará como resultado el que yo pierda cualquier tipo de incentivo, excedente de ingresos por incentivos, incentivo por desempeño de la organización o categoría de Equipo TAB aplicable que esté asociada al volumen de recompra. Si pierdo mi calificación al Equipo TAB como consecuencia de estas deducciones, devolveré a Herbalife cualquier distintivo del Equipo TAB que yo haya ganado anteriormente por esa categoría de equipo.
- J. Cualquier disputa que siguiera entre Herbalife y yo por, o en relación con, este Acuerdo, así como por cualquier otro aspecto de mi relación con Herbalife se adjudicarán sola y exclusivamente ante la Corte competente ubicada en Ecuador y se interpretará de acuerdo con, y regirá bajo las leyes propias de Ecuador.

Acuerdo:

Para uso exclusivo de la oficina

Firma del Asociado Independiente: _____ / ____ / ____

Fecha

Envíe este formulario a Herbalife del Ecuador S.A. Conserve una copia para sus archivos.

Rev. 06/16

FORMULARIO DE CAMBIO DE DIRECCIÓN

Para solicitar un cambio de dirección de un país a otro debe seguir el siguiente procedimiento:
1. Complete este formulario
2. Entregue este formulario a su Presidente o envíelo por correo a: Herbalife del Ecuador S.A.
 Av. 10 de Agosto N52-107 y Capitán Ramón Borja Quito – Ecuador

Para solicitar cualquier cambio de dirección dentro de Ecuador puede hacer uso de este formulario o hacerlo directamente a través de www.herbalifecentral.com.

Instrucciones:

- Lea detenidamente el formulario y llénelo completamente, escriba en letra imprenta y separe las palabras con un espacio.
- Los Códigos Telefónicos son: País Ecuador: 593/ Ciudad: Quito 2/ Guayaquil 4/ Cuenca 7. Por ejemplo el teléfono de Herbalife del Ecuador quedaría 593 – 2 - 396-3400
- La Dirección de Correspondencia es a dónde le llegarán todas las comunicaciones y la mercadería. La Dirección Permanente es una dirección adicional que puede ser la de su casa, u otros, si es distinta a la de correspondencia.
- Tenga en cuenta que los casilleros de "Nueva Dirección de Correspondencia" serán tomados como su dirección actual.

Desea cambiar (marque con una x):

Correo electrónico (e-mail)
 Dirección

*Si esto es un cambio de su dirección en su país, favor de comunicarse con el Departamento de Servicios al Asociado, ya que necesitará entregar documentación adicional para que este cambio sea aceptado.

Información Personal

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombre
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
No. de ID Herbalife	Número de Cédula de Identidad (adjuntar copia)	Número de R.U.C. (adjuntar copia, si aplica)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Correo Electrónico (E-mail) Anterior		
<input type="text"/>		
Correo Electrónico (E-mail) Nuevo		
<input type="text"/>		

Dirección Anterior

País

Ciudad **Provincia**

Calle principal, transversal y numeración

Cód. País	Cód. ciudad	Número	Teléfono
<input type="text"/>	- <input type="text"/> -	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Cód. País	Cód. celular	Celular	
<input type="text"/>	- <input type="text"/> -	<input type="text"/>	
Cód. País	Cód. ciudad	Fax	
<input type="text"/>	- <input type="text"/> -	<input type="text"/>	

Nueva Dirección
Si tiene RUC esta dirección debe ser la misma que consta en ese documento.

País

Ciudad **Provincia**

Calle principal, transversal y numeración

Cód. País	Cód. ciudad	Número	Teléfono
<input type="text"/>	- <input type="text"/> -	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Cód. País	Cód. celular	Celular	
<input type="text"/>	- <input type="text"/> -	<input type="text"/>	
Cód. País	Cód. ciudad	Fax	
<input type="text"/>	- <input type="text"/> -	<input type="text"/>	

IMPORTANTE: Si la nueva dirección proporcionada es un Apartado Postal, usted debe llenar la siguiente información y proporcionar una dirección de residencia (no puede ser un apartado postal).

Nueva Dirección Residencial
Si su dirección permanente es la misma que su dirección de correspondencia no llene este espacio.

País

Ciudad **Provincia**

Calle principal, transversal y numeración

Cód. País	Cód. ciudad	Número	Teléfono
<input type="text"/>	- <input type="text"/> -	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Cód. País	Cód. celular	Celular	
<input type="text"/>	- <input type="text"/> -	<input type="text"/>	
Cód. País	Cód. ciudad	Fax	
<input type="text"/>	- <input type="text"/> -	<input type="text"/>	

Su Firma Aquí: _____

Fecha: _____



HERBALIFE DEL ECUADOR S.A.
Atención: Departamento de Servicio al Asociado
Av. Galo Plaza Lasso
(10 de Agosto) No. 52-107
Y Capitán Ramón Borja
Quito – Ecuador
(593 2) 396 3400

Centro de Ventas en Quito
 Av. Galo Plaza Lasso N52-107 y
 Capitán Ramón Borja

Centro de Ventas en Cuenca
 Av. Remigio Crespo 7-80
 entre Guayas y el Oro

Centro de Ventas en Guayaquil
 Av. De Las Américas, C.C. Aeroplaza

**FORMULARIO DE SOLICITUD
 DE REEMBOLSO**

Asociado Independiente Herbalife

Dentro de los 30 días siguientes al reembolso a su Cliente, este formulario debe ser completado totalmente y firmado para ser devuelto por duplicado al Centro de Distribución Herbalife más cercano, junto con una copia de la Nota de Pedido del Cliente **y la parte sin usar del producto, las etiquetas originales del producto o los envases vacíos del producto.**

Nota: Todos estos artículos mencionados anteriormente son requisitos para procesar esta solicitud.

No. de ID Herbalife
Nombre del Asociado Independiente
Domicilio del Asociado Independiente
Ciudad
Departamento
País
Teléfono

Por favor indique el domicilio de envío para reemplazar su producto.
 Igual al domicilio del Asociado Independiente.

Nombre
Domicilio
Ciudad
Departamento
País

Yo certifico, que en esta fecha ____/____/____, he reembolsado al Cliente (mencionado arriba) la cantidad de _____, o le he emitido crédito completo para comprar otros productos Herbalife. (Por favor referirse a la Garantía de Satisfacción de Cliente Herbalife en el Paquete del Asociado Independiente Herbalife para ver requisitos detallados).

Firma del Asociado Independiente: _____ Fecha: ____/____/____

CLIENTE

Nombre
Domicilio
Ciudad
Departamento
País
Teléfono

Por favor explíquenos las razones por las cuales está insatisfecho con los productos:

Luego de haber probado el producto Herbalife por: 1 semana 2 semanas 3 semanas 4 semanas

De acuerdo con la Garantía de Reembolso por 30 días: Adjunto una copia de mi Nota de Pedido, junto con **y la parte sin usar del producto, las etiquetas originales del producto, o los envases vacíos del producto**, a mi Asociado Independiente, para obtener:

- Crédito completo para comprar otros productos Herbalife, o
- Reembolso completo del precio de compra indicado abajo.

Yo certifico, que en esta fecha ____/____/____, solicité un reembolso o crédito para la compra de otros productos Herbalife por la cantidad de _____, y reconozco haber recibido:

- Reembolso
- Crédito completo para comprar otros productos Herbalife

Firma del Cliente: _____ Fecha: ____/____/____

CENTRO DE VENTAS HERBALIFE

- Quito
- Cuenca

Dentro de los 30 días siguientes al reembolso del Asociado Independiente al Cliente, el Centro de Distribución:

- Ha recibido **la parte sin usar del producto, las etiquetas originales del producto, o los envases vacíos del producto.**
- Ha recibido la Nota de Pedido.
- Ha reemplazado el producto idéntico y lo ha enviado al Ventas.

Firma del Empleado de Devoluciones: _____ Fecha: ____/____/____

Descripción de la Devolución	Enviado Por	Recogido Por

Garantía de Reembolso por 30 días

**FORMULARIO DE CERTIFICACIÓN DE GANANCIAS
INCENTIVOS POR VOLUMEN / INCENTIVOS POR DESEMPEÑO DE
ORGANIZACIÓN - DOCUMENTACIÓN DE LA NORMA DE 10 CLIENTES AL POR MENOR / 70%**

Este formulario debe completarse y presentarse cada mes ante Herbalife para cumplir con las Normas de 10 Clientes al por Menor y 70%. Listado abajo hay varios métodos que el Formulario puede ser sometido a Herbalife. Sin importar cual método sea escogido, **el formulario debe ser recibido por Herbalife a mas tardar el quinto día de cada mes** para la actividad del mes anterior. (Nota: La correspondencia debe estar con fecha de franqueo no posterior al último día del mes).

MÉTODOS DE ENVIAR EL FORMULARIO:

1. **Descargue el formulario:** [inicie una sesión en] **MyHerbalife.com** [Haga clic en] **Mi oficina** [Haga clic en] **Documentos del Asociado**
2. **Envíe el formulario electrónicamente:** [Inicie una sesión en] MyHerbalife.com [Haga clic en] Mi Cuenta e Informes [Haga clic en] **Enviar el Formulario de Diez Clientes**
3. **Por correo regular:** Herbalife Ecuador
Ave. Galo Plaza N57 - 107 y Cap. Ramón Borja
Quito, Ecuador
4. **Por fax:** (593)2 396-3420

Además de todos los requisitos relativos a las Ganancias por incentivos por volumen e incentivos por desempeño de organización, usted deberá cumplir oportunamente también con la NORMA de 10 CLIENTES AL POR MENOR Y 70% para recibir sus pagos por concepto de Ganancias por **incentivos por volumen e incentivos por desempeño de organización.**

LA NORMA DE 10 CLIENTES AL POR MENOR significa que usted debe de hacer no menos de una venta al por menor a cada uno de los diez clientes durante el mes.

Otras actividades que pueden contar hacia este requisito son:

Una venta a un Asociado Independiente de primera línea con un máximo de 200 Puntos de Volumen adquiridos personalmente (y ningún Asociado Independiente de línea descendente) cual puede ser contado como una venta a un (1) cliente al por menor.

Un participante de un Club de Nutrición quien consume productos durante diez (10) visitas a un Club de Nutrición dentro de un mes de Volumen, puede ser contado por el operador del club de Nutrición como una venta a un (1) cliente al por menor.

LA NORMA DE 70% significa que por lo menos 70% del valor total de los productos que usted compra cada mes deben de ser vendidos o consumidos cada mes. Las ventas pueden ser a clientes al por menor, o al por mayor a Asociados Independientes de la línea descendente; el consumo puede incluir actividades del Club de Nutrición.

SE DEBERÁ CUMPLIR CON CADA UNO DE ESTOS REQUISITOS O NO SE LE PAGARÁN GANANCIAS DE INCENTIVOS POR VOLUMEN / INCENTIVOS POR DESEMPEÑO DE ORGANIZACIÓN.

Certifico que durante el mes de _____, en el años de _____ he cumplido con los requisitos señalados en la caja de arriba.

Y, de ser solicitado, (para propósitos de verificación) proporcionaré a Herbalife la siguiente información de dichos clientes; nombres, domicilios, números de teléfono, correos electrónicos y copias de los recibos (y/o en el caso de actividades del Club de Nutrición, un registro de las visitas de los miembros, inclusive nombres de los miembros, fechas de visitas, información de contacto). Convengo mantener esos registros durante un periodo de dos (2) años.

He obtenido el consentimiento de mis clientes para compartir su información personal con Herbalife a fin de confirmar el presente formulario.

Mi total de ventas personales al por menor de este mes: \$ _____

Por favor escriba su nombre: _____ No. de Identificación Herbalife: _____

Firmado: _____ Fecha: _____



SOLICITUD DE INFORMACIÓN BANCARIA

Agradecemos se sirva llenar todos estos datos, los que servirán para realizar los pagos respectivos a su cuenta bancaria. Le recordamos que la cuenta que designe debe estar a su nombre (Asociado Independiente autorizado) y de igual forma corresponder al mismo representante del número de ID registrado.

ID (de Herbalife)	
NOMBRES COMPLETOS DEL ASOCIADO INDEPENDIENTE	
CÉDULA DE IDENTIDAD	
BANCO	
NÚMERO DE CUENTA	
TIPO DE CUENTA	CORRIENTE <input type="checkbox"/> AHORROS <input type="checkbox"/>

INFORMACIÓN DE CONTACTO

TELÉFONO	
CORREO ELECTRÓNICO	

Por favor indique la opción que corresponde

- Yo no he enviado anteriormente esta información a Herbalife del Ecuador S.A.
 Me gustaría cambiar la información que ya he enviado anteriormente a Herbalife del Ecuador S.A.

Favor enviar este formato vía: fax, correo electrónico o personalmente a las siguientes referencias:

Herbalife del Ecuador S.A.
Departamento de Finanzas
Av. Galo Plaza N52-107 y Cap. Ramón Borja
Fax: (02) 396 - 3400
E-mail: franciscoca@herbalife.com

NOTA: POR FAVOR ADJUNTAR LA COPIA DE SU CÉDULA DE IDENTIDAD

FIRMA: _____

NOMBRE: _____

Certifico que los datos proporcionados son correctos y veraces.

Esta información será reflejada en su próximo incentivo.

Recompra de Inventario

La oportunidad de ser un Asociado Independiente Herbalife es totalmente voluntaria. Un Asociado que termine su relación comercial con Herbalife, puede devolver productos sin usar o materiales de venta, los cuales no deben haber sido abiertos y estar en condición de volverse a vender, siempre y cuando los productos hayan sido comprados dentro de los últimos 12 meses y el Asociado Independiente que termine su relación comercial con Herbalife proporcione comprobante de compra. Se le reembolsará al Asociado Independiente el costo neto pagado por el producto devuelto. A pesar que el costo original que se pagó por envío y manejo no será reembolsado, Herbalife coordinará el recojo y pagará los gastos de envío por la devolución del producto.

Herbalife deducirá el monto por Incentivos por volumen, Ganancias al por Mayor, Incentivo por Desempeño de Organización y cualquier otra ganancia o beneficio pagado por los productos devueltos a los Asociados Independientes correspondientes, y ajustará las calificaciones como sea necesario.

Cómo iniciar la Recompra de Inventario

- Bajo la Norma 2.5.3 “Recompra de Inventario” de las Normas de Conducta, según, su versión actual, un Asociado podrá tener el derecho de que Herbalife le recompre inventario que pueda venderse de nuevo, el cual ha sido comprado, bajo ciertos términos y condiciones.
- Para iniciar la recompra de inventario, el primer paso consiste en llenar los siguientes formularios correspondientes para la Recompra de Inventario.
- Los formularios pueden ser enviados por correo postal, correo electrónico o por fax a:

Domicilio de envío:

HERBALIFE DEL ECUADOR S.A.
Atención: Departamento de Servicios al Asociado
Av. Galo Plaza Lasso
(10 de Agosto) No. 52-107
Y Capitán Ramón Borja
Quito, Ecuador

Correo electrónico: ecds@herbalife.com

Número de fax: (593 2) 396 3420

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

Autorización del producto devuelto

- Si usted ha cumplido con los requisitos especificados en el Formulario de Recompra de Inventario y envió sus formularios a Herbalife a través de cualquiera de los métodos descritos arriba, comuníquese con el Departamento de Servicios al Asociado (593 2) 396 3400 para coordinar la devolución de su inventario.
- Por favor tome en cuenta que deberá cumplir con todos los términos y condiciones, y para evitar retrasos de manejo, se debe preparar su envío como se indica abajo:
- Cada lado de su paquete debe reflejar las letras “BB” seguido por su Número de Identificación de Herbalife en letra grande (es decir: BB1000000000).
- Una vez que Herbalife haya procesado la devolución, el pago será expedido.
- Herbalife no se hará responsable por los artículos enviados que no cumplan con la Norma 2.5.3 “Recompra de Inventario” y sus directrices.

Para cualquier pregunta con respecto a este proceso, por favor contacte al Departamento de Servicios al Asociado al (593 2) 396 3400



HERBALIFE DEL ECUADOR S.A.
Atención: Departamento de Servicios al Asociado
Av. Galo Plaza Lasso
(10 de agosto) No. 52-107
Y Capitán Ramón Borja
Quito, Ecuador

Formulario de Recompra de Inventario

(Se requiere este formulario.)

Para iniciar su solicitud, usted debe firmar, fechar y devolver este formulario a Herbalife.
Para procesar su solicitud, por favor proporcione a Herbalife los detalles solicitados si es que aún no lo ha hecho.

- Por la presente termino mi relación comercial con Herbalife y expreso mi voluntad de no continuar siendo un Asociado Independiente.
- Entiendo que solamente los productos sin abrir o materiales de venta que se compraron a Herbalife en los últimos 12 meses, son elegibles para su reventa a Herbalife.
- Entiendo que se me reembolsará el costo neto que pagué por los productos. Entiendo que el reembolso no incluirá los gastos de envío ni manejo pagados por el pedido original. Herbalife coordinará el recojo y pagará los gastos de envío por la devolución del producto.
- Entiendo que se me reembolsará, con el método de pago que Herbalife considere pertinente.
- Entiendo que Herbalife no tendrá responsabilidad por los artículos devueltos que no cumplan con la Norma 2.5.3 y los lineamientos proporcionados, y que Herbalife no pagará o asumirá responsabilidad por los artículos devueltos que no son recomprados.
- Para el caso de mercancía que no compré directamente de Herbalife, incluyo el comprobante de compra.

Con mi firma reconozco y convengo en lo anterior.

(Nombre en Letra de Molde)

(No. de Identificación Herbalife)

(Firma)

(Fecha)

- Si usted está de acuerdo con los términos y cumple con los requisitos especificados arriba, comuníquese con el Departamento de Servicios al Asociado al (593 2) 396-3420, para coordinar el recojo del inventario.



HERBALIFE DEL ECUADOR S.A.
Atención: Departamento de Servicios al Asociado
Av. Galo Plaza Lasso
(10 de Agosto) No. 52-107
Y Capitán Ramón Borja
Quito, Ecuador
(593 2) 396 3400

Producto que deseo devolver

(Además del Formulario de Recompra de Inventario, llene este formulario si su devolución incluye inventario de productos Herbalife®).

Nombre: _____

No. de Identificación Herbalife: _____

# de código	Descripción del producto	# de cajas	# de unidades	Para uso exclusivo de Herbalife

(Firma)

(Fecha)



HERBALIFE DEL ECUADOR S.A.
Atención: Departamento de Servicios al Asociado
Av. Galo Plaza Lasso
(10 de Agosto) No. 52-107
Y Capitán Ramón Borja
Quito, Ecuador
(593 2) 396 3400

Literatura / artículos promocionales que deseo devolver

(Además del Formulario de Recompra de Inventario, llene este formulario si su devolución incluye literatura/artículos promocionales Herbalife).

Nombre: _____

No. de Identificación Herbalife: _____

# de código	Literatura/artículos promocionales	# de juegos	# de unidades	Para uso exclusivo de Herbalife

(Firma)

(Fecha)

Rev. 05/16

AVISO DEL CLUB DE NUTRICIÓN



Este Club de Nutrición es operado por el Asociado Independiente Herbalife (“Operador”) _____ . El domicilio de envío del Operador es _____, y el número de teléfono del negocio del Operador es _____.

El Operador, y no Herbalife, es responsable de todas las actividades relacionadas con este Club de Nutrición.

Los Clubes de Nutrición son reuniones sociales en donde asiste gente interesada en una buena nutrición. No son tiendas o almacenes de venta al por menor, ni tampoco restaurantes.

Las cuotas del Club de Nutrición cubren los costos operacionales generales y no representan el precio o el costo de los productos. Los participantes pueden compartir sus experiencias después de haber utilizado los productos, pero siempre deben recordar que los productos no tienen el propósito de diagnosticar, tratar, curar ni prevenir enfermedad alguna. Las ganancias reportadas en los materiales del Club de Nutrición, o en el testimonio oral en las reuniones del Club, son aplicables a los individuos (o ejemplos) mostrados y no son promedio.

AVISO PARA EL OPERADOR DEL CLUB DE NUTRICIÓN



Aunque los Clubes de Nutrición no son restaurantes, lugares donde venden comida para llevar o cualquier otro tipo de establecimiento de servicio de alimentos, Herbalife espera que los Operadores del Club de Nutrición adopten los estándares más altos de prácticas de higiene y sanidad. Listados abajo, están los principios básicos de buena higiene y sanidad siempre requeridos. Refiérase a la Norma 8.1.12 “Buena Higiene”, la cual detalla estas prácticas de higiene requeridas.

- Mantenga su Club, y particularmente toda el área de su cocina, limpia en todo momento.
- Mantenga todas las herramientas y utensilios usados en la preparación de alimentos, y en particular las licuadoras y las tablas de cortar, limpias en todo momento.
- Mantenga sus manos y antebrazos limpios en todo momento, lavándolos frecuentemente con agua tibia y jabón antibacterial.
- Inspeccione las frutas y verduras para asegurarse de su frescura y calidad, y lávelas antes de usarlas.
- Use siempre agua purificada (o hervida) para preparar las bebidas del Club.
- Use siempre vasos desechables.
- Limpie inmediatamente cualquier derrame y remueva pronto cualquier resto de basura.

NOMBRE DEL CLUB, REQUISITOS PARA LAS CUBIERTAS DE PUERTAS Y VENTANAS

Los Asociados Independientes no podrán abrir un Club de Nutrición en un local no residencial ni firmar un contrato de alquiler en un local no residencial con el propósito de establecer un Club de Nutrición, a menos que hayan sido Asociados Independientes registrados en Herbalife por un mínimo de 90 días. Asimismo, los potenciales operadores de Clubes de Nutrición deberán haber completado el procedimiento requerido por Herbalife con respecto a la ubicación, entrenamiento y cualquier otro requisito indicado en las Normas de Clubes de Nutrición.

¿POR QUÉ NECESITO PRESENTAR UN FORMULARIO DE REGISTRO?

Usted podrá mantenerse al tanto de las noticias y actualizaciones de entrenamientos más recientes del Club de Nutrición y sus promociones al enviar su *Formulario de Registro*. Este proceso de registro le permitirá a Herbalife revisar su nombre, ideas para cubiertas de puertas y ventanas antes de la fecha de apertura de su Club y evitar gastos innecesarios que tal vez no cumplan con las *Normas de Conducta Herbalife*. **Como se indica en las Normas de Club de Nutrición de Herbalife, los Clubes de Nutrición no son franquicias. Por eso, su apariencia completa debe ser singular para evitar ser una franquicia.**

¿NECESITO PRESENTAR INFORMACIÓN ADICIONAL CON MI FORMULARIO DE REGISTRO?

Sí. Presente su *Formulario de Registro* lleno y lo siguiente:

Para Clubes de Nutrición que planean operar en ubicaciones no residenciales:

- El diseño de cada cubierta de puerta y ventana (cortina o persiana).
- Una breve descripción o gráfico general que incluya las dimensiones, ubicaciones y cubiertas de puertas y ventanas que planean implementar.

Para Clubes de Nutrición existentes que operan en ubicaciones no residenciales:

- La foto de cada cubierta de puerta y ventana (cortina o persiana).
- Una breve descripción, incluyendo las dimensiones, ubicaciones y cubiertas de puertas y ventanas que se necesitan.
- Una foto que capture el exterior completo de la estructura del Club.

OPERADOR PRIMARIO DEL CLUB DE NUTRICIÓN

Solamente un Asociado Independiente se responsabiliza en presentar un *Formulario de Registro* del Club de Nutrición. Este Asociado Independiente se considera el **Operador Primario** del Club de Nutrición. Los Operadores adicionales del Club se pueden enumerar en el *Formulario de Registro*. Se requiere un *Formulario de Registro* para cada Club de Nutrición que opera en ubicaciones no residenciales.

¿ADÓNDE ENVÍO MI FORMULARIO DE REGISTRO E INFORMACIÓN ADICIONAL?

Para su conveniencia, existen dos (2) maneras simples para enviar su *Formulario de Registro* y la información adicional requerida:

1) Correo electrónico: practicadenegocioecuador@herbalife.com

2) Correo postal: Herbalife del Ecuador S.A.
Atención: Departamento de Prácticas de Negocio y Cumplimiento del Asociado.
Av. Galo Plaza Lasso (10 de Agosto) N52-107 y Capitán Ramón Borja Quito, Ecuador.

Se recomienda a los Asociados Independientes que operen Clubes de Nutrición en ubicaciones residenciales que también presenten un *Formulario de Registro*.

INFORMACIÓN DEL OPERADOR PRINCIPAL DEL CLUB DE NUTRICIÓN

Apellidos: _____ Nombre: _____

Número de Identificación del Asociado Independiente: _____ Nivel de Asociado Independiente: _____

País: _____ Domicilio del Club: _____

Tipo de Club: Residencial No Residencial Número de apartamento: _____

Idioma principal dentro del Club: inglés español Ciudad: _____

Este Club: Está abierto o Está por abrir Provincia: _____

Fecha de apertura o de futura apertura: _____ Código postal: _____

Nombre del Club: _____

Mi Club no tiene nombre

Ya presenté este formulario, pero tengo un cambio/actualización al nombre y/o cubiertas de puertas/ventanas a mi Club.

Estoy por clausurar o ya clausuré mi Club de Nutrición. Fecha de clausura: _____

Deseo cambiar el Operador Principal **En este caso, ambos Asociados Independientes deben firmar este formulario.*

Nombre del Operador Principal: _____ Núm. de ID# de Operador Principal: _____

La capacidad de asientos: _____ Teléfono principal: _____

Promedio de consumo diario de membresías: _____ Teléfono alternativo: _____

Sitio Web: _____

Correo electrónico: _____

¿Cómo se informó acerca de las normas del Club de Nutrición?

Línea ascendente Otro Asociado Entrenamiento

Paquete del Asociado Independiente Herbalife Otro

¿Qué porcentaje de su negocio proviene de los Clubes? _____
 Escriba los nombres de cada Asociado Independiente adicional que también operará desde el mismo Club: _____

Operadores Adicionales

Nombre: _____

ID de Asociado Independiente: _____

Nivel del Asociado Independiente: _____

Nombre: _____

ID del Asociado Independiente: _____

Nivel del Asociado Independiente: _____

Si hay más de dos (2) operadores para su Club, escribir en una página aparte.

Para propósitos de mercadeo, seleccionar los Métodos de negocio que lleva a cabo en el Club.

Plan Total

Entrenador de Bienestar Otro

Horario de operación del Club:

Todo el día lunes a viernes: a

Horas diarias de funcionamiento:

Mañana _____ a _____ Tarde: _____ a _____ Noche: _____ a _____

Todo el día sábado: _____ a _____

Horas diarias de funcionamiento:

Mañana _____ a _____ Tarde: _____ a _____ Noche: _____ a _____

Todo el día domingo: _____ a _____

Horas diarias de funcionamiento:

Mañana: _____ a _____ Tarde: _____ a _____ Noche: _____ a _____

Comentarios:

Formulario de Registro del Club de Nutrición en Ecuador



Yo reconozco que he revisado y cumpliré con las Normas de Conducta de Herbalife y las Normas Complementarias, que incluyen las Normas de Clubes de Nutrición. Las Normas de Herbalife están disponibles en su Libro Plan de Ventas y Mercado y Normas de Negocio, o a través del Departamento de Relaciones con el Asociado, o en línea en MyHerbalife.com en la sección "Mi oficina > Documentos y Políticas > Políticas > Normas de Conducta".

Es importante señalar que, como se menciona en las Normas, los Clubes de Nutrición no son tiendas de ventas al por menor, ni Franquicias. Por lo tanto, su apariencia general debe ser única para evitar cualquier similitud con una franquicia.

Completar este formulario para los clubes no residenciales es mandatorio. Al igual que con todas las otras actividades de negocio de los Asociados Independientes, Herbalife o cualquiera de sus subsidiarias no aprueba, endosa, autoriza, garantiza ni asume ninguna obligación con respecto a las operaciones de los distintos Clubes de Nutrición.

El Registro previo de su Club de Nutrición, no transfiere a Herbalife ninguna de las responsabilidades en materia de impuestos, medidas sanitarias, temas urbanos, empleo, seguridad social o cualquier otro tema legal ante las autoridades locales. Usted es el único y exclusivo responsable de todas las actividades y cualquier cuestión legal que pudiera derivarse de la operación regular de su Club de Nutrición. El Registro de su Club de Nutrición no implica que este acorde con las políticas de Herbalife, procedimientos y/o la legislación local.

Certifico que he repasado y entendido las Normas de Conducta y Normas Complementarias de Herbalife, las cuales incluyen las Normas del Club de Nutrición.

Firma: _____ Fecha: _____
*Firma: _____ Fecha: _____

Tenga en cuenta que un formulario incompleto puede retrasar el proceso de confirmación de las cubiertas de puertas y ventanas para su Club de Nutrición. El no entregar su Formulario de Registro puede resultar en penalidades a su Membresía.

Oct. 2015 Ver 10/15

Convenio de Participación del Reto Control de Peso

¡Gracias por su interés en el Reto Control de Peso! Por medio del Reto, los Asociados Independientes Herbalife pueden ayudar a los participantes a lograr sus metas de control de peso y mejorar su bienestar en general. Queremos que la pase muy bien mientras se divierte y entabla nuevas amistades en nuestro Reto Control de Peso. Recuerde que cualquier dieta o programa de control de peso razonable incluye ejercicio y comidas saludables, y es siempre una buena idea consultar con su médico de cabecera antes de iniciar un programa de ejercicio o de control de peso.

El(los) Asociado(s) Independiente(s) responsable(s) de este Reto:

Nombre(s): _____

Información de contacto: _____

Por favor lea este documento cuidadosamente y firme para confirmar que entiende todas las condiciones generales del Reto Control de Peso.

- A cambio de su cuota de participación de \$25 dólares americanos y al firmar este documento, usted tendrá derecho a participar en el Reto Control de Peso detallado más adelante y será elegible para ganar los diversos premios y/o pagos que se otorgarán al concluir el Reto. Usted también asistirá a tomas de peso cada semana, en las que tendrá la oportunidad de hacer preguntas.
- Este Reto Control de Peso inicia la semana del ____/____, 20____ y concluye la semana del ____/____, 20____.
- Los Asociados Independientes son empresarios independientes. Son los únicos responsables de la operación y los detalles de cada Reto Control de Peso.
- Se recomienda, pero no se exige, comprar o consumir productos Herbalife® durante su participación.
- La Cuota de Participación de \$25 dólares americanos cubre todos premios pagados además de costos mínimos de operación.
- La Cuota por Aumentar de Peso es de \$1 dólar americano por cada kilo de peso ganado desde el último peso registrado.
- La Cuota por Ausencias es de \$5 dólares americanos por cada una. Se permite una (1) falta sin penalización.
- La Cuota de Participación es totalmente reembolsable si el participante la solicita durante las 48 horas siguientes a la fecha de inicio del Reto.

() Herbalife del Ecuador S.A., Herbalife International of America, Inc. y sus subsidiarias y demás empresas afiliadas en todo el mundo, no serán responsables por la organización, promoción, ejecución o ante cualquier responsabilidad civil a consecuencia del desarrollo del presente concurso.*

- Los Premios por Control de Peso se entregan a los 3 primeros lugares de Control de Peso según lo siguiente:

1.º lugar: Se le pagará 50% a la persona que haya perdido el mayor porcentaje de su peso corporal para el final del Reto.

2.º lugar: Se le pagará 30% a la persona que haya perdido el segundo porcentaje mayor de su peso corporal para el final del Reto.

3.º lugar: Se le pagará 20% a la persona que haya perdido el tercer porcentaje mayor de su peso corporal para el final del Reto.

- Se le otorgará un Premio por centímetros, al participante que haya reducido el mayor número de centímetros y que no figure también entre los tres primeros lugares de control de peso. El ganador del pago por centímetros recibirá todo el dinero reunido de las cuotas por aumento de peso y ausencias.
- En el caso de que le quede alguna duda sobre el Reto Control de Peso después de leer este documento, no dude en preguntar al (los) Asociado(s) Independiente(s) que aparecen en este Convenio.
- Como participante, usted debe comunicar total y regularmente su avance y nunca dudar en hacer preguntas para que pueda recibir el consejo e información adecuada. Sea consciente de sus habilidades y nivel de condición física al considerar la participación en una actividad de Reto Control de Peso. Si experimenta cualquier molestia o problema de salud durante el desarrollo del Reto Control de Peso, se le recomienda detener la actividad de inmediato y consultarlo a su médico.
- Usted debe tener cuando menos 18 años de edad para incorporarse a un Reto Control de Peso.
- El Asociado Independiente asignado para su Reto Control de Peso solicitará su nombre, dirección, número de teléfono y correo electrónico únicamente con el propósito de realizar el Reto, a menos que usted autorice al Asociado Independiente a utilizar esta información también para otros fines. El Asociado Independiente tratará su información en concordancia con lo estipulado en la ley y usted tiene el derecho de acceder y corregir esta información poniéndose en contacto con el Asociado Independiente.

[] Por favor, marque aquí si está interesado en recibir mensajes de seguimiento del Asociado Independiente, incluyendo información sobre Herbalife y los productos Herbalife®.

Yo, _____, he revisado y estoy de acuerdo con todo lo anterior.
(NOMBRE CON LETRA DE MOLDE)

Firma: _____ Fecha: ____ / ____ / ____

Domicilio: _____

Ciudad: _____ Provincia: _____

Casilla Postal: _____ Teléfono: _____ - _____ - _____

Correo electrónico: _____

¿Cómo se enteró de este reto? (Por favor marque la respuesta correspondiente).

Participó antes Referido por una amistad (nombre): _____

Anuncio de periódico Tarjeta postal (color de la tarjeta o nombre en la misma): _____

Otro: _____

DECLARACIÓN DE LA POLÍTICA SOBRE GASTOS POR PARTE DE NUEVOS ASOCIADOS INDEPENDIENTES

Uno de los aspectos únicos y maravillosos de hacerse Asociado Independiente Herbalife es que no se requiere hacer una inversión para iniciar o hacer crecer su negocio independiente Herbalife, y que usted puede escoger por sí mismo cómo aprovechar las muchas oportunidades que le brindan los productos y el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife. El único gasto requerido es la compra del Paquete del Asociado Independiente Herbalife (HMP).

Como en cualquier negocio independiente, puede que usted desee gastar o invertir más del mínimo requerido; sin embargo, al igual que en cualquier otro negocio, usted debe ser cauteloso respecto de los gastos o compromisos de gasto que asuma. Usted debería hacerse las siguientes preguntas.

- **Por ejemplo, “¿Debo comprar un gran inventario para comenzar?”**

Le aconsejamos que no compre producto más allá de sus propias necesidades. Una vez que usted se sienta con la confianza de empezar a vender los productos Herbalife®, asegúrese que las cantidades de producto que adquiera, las pueda vender dentro de periodos razonables de tiempo.

- **Otro ejemplo: “¿Debo comprar servicios y productos que podrían ser útiles en el patrocinio de nuevos Asociados Independientes?”**

A estos típicamente les llamamos “Materiales de Apoyo” o “Herramientas Comerciales”.

Le aconsejamos enfáticamente que primero adquiera una experiencia considerable con los productos Herbalife® y el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife antes de comprar Materiales de Apoyo. Se espera que su línea ascendente le proporcione apoyo, ánimo y entrenamiento independientemente de si usted compra tales servicios o materiales. Adicionalmente, Herbalife ofrece materiales de entrenamiento para sus Asociados Independientes en relación con los productos, comercialización de productos y habilidades para el negocio independiente, de forma gratuita o a un costo nominal.

Sin embargo, si usted opta libremente por adquirir Materiales de Apoyo (que no sean: contactos, publicidad, espacios publicitarios o paquetes de decisión), le aconsejamos no gastar más allá de una proporción razonable de las ganancias generadas por su negocio independiente Herbalife. Como en todo negocio, sea prudente con sus gastos.

Las Herramientas Comerciales no son producidas, aprobadas, ni avaladas por Herbalife, y Herbalife no asume responsabilidad alguna relativa a su compra, venta o uso.

- **Otro ejemplo: “¿Debo firmar un contrato de arrendamiento y comprar accesorios u otros implementos necesarios para abrir mi Club de Nutrición o mi Oficina de Negocio Independiente Herbalife?”**

Antes de abrir Club de Nutrición, le aconsejamos enfáticamente que obtenga entrenamiento y experiencia adecuada sobre los productos y la oportunidad de negocio independiente internacional Herbalife. Permítase el tiempo necesario para familiarizarse con los productos y conocer sobre las instrucciones de uso. Alcance el conocimiento suficiente como para poder explicar adecuadamente los posibles beneficios que se pueden lograr por medio de una buena nutrición y un estilo de vida activo y saludable, y obtenga una experiencia significativa sobre cómo operar su negocio independiente. También le aconsejamos que observe y estudie cómo operan los Club de Nutrición y las Oficinas de otros Asociados Independientes para que de esta manera considere cuidadosamente si desea realizar un gasto considerable o entrar en lo que podría ser una obligación de arrendamiento.

Ningún aspecto del negocio independiente Herbalife es o podría ser considerado como una franquicia y por lo tanto nunca se le debe pedir a usted un pago para comprar el “derecho” a abrir u operar su propio Club de Nutrición u oficina. Asimismo, usted no debe pagarle a ninguna persona para que instale un Club de Nutrición u oficina por usted. Sin embargo, si usted opera dentro de un Club u Oficina de otro Asociado Independiente, es normal pagar una tarifa razonable de renta por el espacio asignado o pagar un porcentaje razonable de los gastos de operación del Club u Oficina

- **Y finalmente: “¿Debo Incurrir en deudas, para participar en la oportunidad de negocio independiente Internacional Herbalife?”**

Uno de los aspectos únicos del Plan de Ventas y Mercado de Herbalife es que usted podría alcanzar el nivel requerido para obtener ganancias, a través de la construcción de un negocio independiente sólido, sin comprar más inventario del que necesite para servir a sus clientes y el de su consumo personal. Consecuentemente, no es necesario pedir dinero prestado ni obtener préstamos de ningún tipo. Desalentamos el contraer deudas para perseguir la oportunidad de negocio independiente Internacional Herbalife y no aconsejamos involucrarse en deudas para poder hacerlo.

Nuestro fundador, Mark Hughes, fundó Herbalife basándose en el principio de que el éxito en Herbalife estuviera sólo limitado por su propias habilidades, trabajo duro e imaginación. Después de más de 35 años y hasta el día de hoy, ese principio sigue siendo cierto y esperamos que todos los nuevos Asociados Independientes sean conscientes de esto a la hora de evaluar gastos en su negocio independiente Herbalife.

Para mayor información, y nuestra “Declaración de Política sobre Ayudas de Ventas y Herramientas Comerciales”, por favor visite la web oficial de Herbalife: ec.MyHerbalife.com, o puede solicitarla por teléfono al Departamento de Servicios al Asociado al (593 2) 396-3400.

Introducción

¡Felicidades! Ahora que es Asociado Independiente Herbalife, le damos la bienvenida a una comunidad de personas que comparte un mismo ideal y propósito: hacer de éste un mundo más saludable y feliz. Como líderes mundiales en la industria de la nutrición, tenemos la responsabilidad de conducir nuestro negocio con la mayor ética e integridad posible. Para lograrlo, revise las siguientes Normas de Conducta¹ que le serán de gran ayuda en su camino.

Nuestro objetivo es simplificar nuestras Normas para que resulten fáciles de entender y cumplir. La mayoría de los Asociados Independientes se unen para disfrutar de descuentos en los productos Herbalife® mientras hacen un esfuerzo para lograr sus metas personales en nutrición y bienestar. Si esta es la única razón por la que se une a Herbalife, entonces solo necesita leer las primeras páginas de nuestras Normas. Si ahora, o en un futuro próximo, usted desea comenzar su negocio independiente, tómese el tiempo de leer y comprender cada Norma.

Sabemos que conducir un negocio puede ser complicado, por eso en Herbalife contamos con un equipo de personas dedicado a asistirlo en lo que necesite. En caso de tener alguna pregunta, comuníquese con nosotros al (591) 3 364 4070.

Sin importar cuáles sean las metas de su negocio independiente – una mejor nutrición o ganancias adicionales y una mejor nutrición - nosotros deseamos que su Membresía con Herbalife sea gratificante.

Mucho éxito y mis mejores deseos.

Rich Goudis
Presidente y Director Ejecutivo
Herbalife Nutrition

Tabla de contenidos

Introducción	64
Capítulo 1 Para comenzar	69
1.1 Solicitar convertirse en Asociado Independiente	69
1.1.1 Restricciones en los requisitos de compra	69
1.1.2 Se le aconseja no endeudarse	69
1.1.3 Se permite solo una Membresía por persona.....	69
1.1.4 Cuota Anual por Servicios de Membresía.....	69
1.1.5 Aceptación/rechazo del pago de la Cuota.....	69
1.1.6 Comunicación con Herbalife.....	69
1.1.7 Compra y venta de productos apropiadamente	69
1.1.8 Pagos.....	70
Capítulo 2 Detalles de la Membresía	70
2.1 Elegibilidad de la Membresía	70
2.1.1 Los Asociados Independientes deben ser personas naturales	70
2.1.2 Ciudadanía y residencia	70
2.1.3 Membresías dobles	70
2.1.4 Edad mínima para solicitar una Membresía	70
2.1.5 Parejas casadas y Asociados Independientes que contraen matrimonio	70
2.1.6 Reconocimiento del cónyuge o Pareja	70
2.1.7 Actividades de un cónyuge o Pareja	70
2.1.8 Exparticipante en una Membresía	71
2.1.9 Declaración de una Membresía anterior	71
2.1.10 Periodo de Inactividad	71

¹ Herbalife tiene la exclusiva y absoluta discreción de enmendar (de forma eventual) las Normas de Conducta y publicar otras normas, políticas y avisos cada cierto tiempo (referidas como "Normas") y puede imponer cualquier remedio o penalidad que considere apropiada frente a cualquier infracción de las Normas. Además, Herbalife se reserva el derecho de dispensar, completa o parcialmente, la infracción de cualquiera de sus Normas.

2.2 Transferencia de su Membresía	71
2.2.1 Cesión, venta o transferencia de la Membresía	71
2.2.2 Solo puede ser asignada o transferida a personas que no son Asociados Independientes Herbalife	71
2.2.3 Categoría y beneficios	71
2.2.4 Responsabilidad Después de la Transferencia	72
2.3 Separación, divorcio y disolución de la relación de Pareja	72
2.3.1 Estableciendo una Nueva Membresía	72
2.3.2 Solicitudes para modificar la Membresía original	72
2.3.3 Inscripción con un patrocinador distinto / participar bajo otra Membresía	73
2.3.4 Divorcio, disolución de la relación de pareja y Plan de Ventas y Mercado Herbalife	73
2.4 Herencia	74
2.5 Terminación de su Membresía	75
2.5.1 Terminación.....	75
2.5.2 Terminación dentro de 90 días	75
2.5.3 Recompra de inventario	75
Capítulo 3 Actividades de negocio	75
3.1 Operando su negocio independiente	75
3.1.1 Obligación de cumplir con las Normas y las leyes	75
3.1.2 El Asociado Independiente es un contratista independiente	75
3.1.3 Mantener la reputación e imagen de Herbalife	75
3.1.4 Responsabilidad por la conducta de otros que participen en la Membresía	75
3.1.5 No asociar a otras organizaciones con Herbalife	75
3.1.6 No inducir a vender otros productos o servicios	75
3.1.7 Limitaciones del Equipo TAB	75
3.1.8 Manipulación del Plan de Ventas y Mercado	76
3.1.9 Cantidades adeudadas a Herbalife	76
3.1.10 Entrevistas o declaraciones a los medios de comunicación	76
3.1.11 Conducta respecto de los empleados Herbalife	76
3.2 Negocio internacional	76
3.2.1 Actividades en países o territorios no abiertos.....	76
3.2.2 Actividades en países o territorios abiertos	76
3.2.3 Actividades en China	76
3.2.4 Consumo personal	77
3.2.5 Países no permitidos	77
3.3 Herramientas Comerciales	77
3.3.1 Ventas de Herramientas Comerciales sin fines de lucro	77
3.3.2 Contactos	77
3.3.3 Autorización de distribución.....	78
3.3.4 Promoción de Herramientas Comerciales proporcionadas por proveedores	78
3.3.5 Aviso de cese del uso o venta de Herramientas Comerciales.....	78
Declaración de Política sobre Ayudas de Ventas y Herramientas Comerciales	79
Capítulo 4 Ventas	80
4.1 Venta al consumidor	80
4.1.1 No están permitidos los establecimientos de venta al por menor	80
4.1.2 Oficinas privadas de los Asociados Independientes	80
4.1.3 Proporcionar Notas de Pedido y mantener copias para los registros	81
4.1.4 Política de reembolso al cliente	81

4.2 Pagos y ajustes	81
4.2.1 Distribución de productos	81
4.2.2 La Norma de 10 Clientes al por Menor.....	81
4.2.3 70%	81
4.3 Prácticas de venta	82
4.3.1 Asociados Independientes como embajadores de la marca.....	82
4.3.2 Venta de los productos con fines de reventa a personas que no son Asociados Independientes	82
4.3.3 Modificaciones a etiquetas y materiales	82
4.3.4 Se prohíbe la reventa de muestras o de porciones de consumo diario	82
4.3.5 Presentaciones e indicaciones de uso	82
4.3.6 Almacenamiento de producto	82
Capítulo 5 Patrocinio y liderazgo	82
5.1 Responsabilidades del patrocinador	82
5.1.1 Entrenamiento	82
5.1.2 Relación independiente	82
5.1.3 Preparación de los documentos del Asociado Independiente	82
5.2 Ofreciendo la oportunidad	82
5.2.1 No franquicias ni territorios	82
5.2.2 Declaraciones	83
5.3 Protección y mantenimiento de las líneas de patrocinio	83
5.3.1 Inducir a cambiar de patrocinador	83
5.3.2 Corrección de patrocinio	83
5.3.3 Solicitud de cambio de patrocinio	83
Capítulo 6 Publicidad de su negocio independiente	84
6.1 Afirmaciones y declaraciones	84
6.1.1 Legales, veraces y no engañosos	84
6.1.2 Afirmaciones de control de peso	84
6.1.3 Afirmaciones de producto	84
6.1.4 Afirmaciones de ganancias	84
6.1.5 Tamaño y colocación de los Descargos de Responsabilidad	85
6.1.6 Afirmaciones de negocio independiente en casa	85
6.1.7 Afirmaciones referentes a la relación entre Herbalife y los Asociados Independientes Herbalife	85
6.2 Uso de la propiedad intelectual de Herbalife	85
6.2.1 Definiciones	86
6.2.2 Materiales con derecho de autor	86
6.2.3 Marcas registradas, imagen de marca y nombres comerciales	86
6.2.4 Secretos comerciales	86
6.2.5 Uso limitado para el negocio independiente Herbalife	86
6.2.6 TV, radio, revistas o periódicos	86
6.2.7 Medios electrónicos	87
6.2.8 Números de teléfono gratuitos	87
6.2.9 Anuncios en la guía telefónica	87
6.2.10 El nombre o la imagen de Mark Hughes	87
6.2.11 Direcciones de Herbalife	87
6.2.12 Uso de la propiedad intelectual de terceros	87
6.2.13 Terminación de la Membresía Herbalife	87
6.3 Publicidad y promociones	87
6.3.1 Materiales de publicidad de Herbalife	87
6.3.2 Publicidad y material de promoción del Asociado Independiente	87
6.3.3 Colocación de materiales de publicidad	87
6.3.4 Transmisiones	88

Capítulo 7 El uso de Internet y mercadeo electrónico	88
7.1 Conducta del Asociado Independiente	88
7.1.1 Estándar de conducta personal	88
7.1.2 Acceso no autorizado a sistemas de computación	88
7.1.3 Datos del consumidor	88
7.2 Sitios web del Asociado Independiente	88
7.2.1 Los Asociados Independientes deben divulgar la relación con Herbalife	88
7.2.2 Nombres de dominio, dirección de correo electrónico y sitios web	88
7.2.3 Hipervínculos y asociaciones	88
7.2.4 Publicidad de terceros en sitios web del Asociado Independiente	89
7.2.5 Negocio internacional	89
7.2.6 Declaraciones de privacidad en sitios web	89
7.2.7 Publicidad en buscadores y optimización	89
7.3 Prohibición de ventas por subastas	89
7.4 Correo electrónico	89
7.4.1 Restricciones	89
7.4.2 Avisos del Gobierno para discontinuar correos electrónicos	90
7.5 Redes sociales	90
7.5.1 Responsabilidad por publicaciones en redes sociales	90
7.5.2 Redes sociales como foros de ventas y promociones	90
7.5.3 Publicaciones en Internet y afirmaciones	90
7.5.4 Uso de la propiedad intelectual de Herbalife	90
7.5.5 Fotos, grabaciones de video/audio	91
7.5.6 Profesionalismo	91
7.6 Telemercadeo	91
7.6.1 Definiciones	91
7.6.2 Listas de llamadas no deseadas	92
7.6.3 Automarcadores	92
7.6.4 Mensajes de voz artificial o pregrabados	92
7.6.5 Faxes no solicitados	92
7.6.6 Cuestionamientos gubernamentales	92
Capítulo 8 Clubes de Nutrición	92
8.1 Normas generales	93
8.1.1 Revisiones	93
8.1.2 Entrenamiento	93
8.1.3 Empleados	93
8.1.4 Los Clubes no son franquicias	93
8.1.5 Operaciones de negocio independiente	93
8.1.6 Un Asociado Independiente responsable	93
8.1.7 Política de buenos vecinos	93
8.1.8 Cumplimiento de la Ley	93
8.1.9 No existen territorios asignados o exclusivos	93
8.1.10 Clubes múltiples	93
8.1.11 Avisos requeridos	93
8.1.12 Buena higiene	93
8.2 Operaciones del Club	94
8.2.1 Cuotas	94
8.2.2 La asistencia al Club no es obligatoria	94
8.2.3 Actividades y servicios de los Clubes	94
8.2.4 Incentivos por participantes referidos	94

8.2.5 Solo productos Herbalife® autorizados	94
8.2.6 Consumo del producto	94
8.2.7 Productos para llevar	94
8.2.8 Productos de venta al por menor	95
8.2.9 Muestras	95
8.2.10 Mezclas inapropiadas.....	95
8.2.11 Empaque y exhibición del producto	95
8.2.12 Apropiada eliminación de los envases del producto	95
8.2.13 Transferencia del contrato de arrendamiento	95
8.3 Mercadeo, promoción y publicidad del producto	95
8.3.1 Testimonios / afirmaciones de producto.....	95
8.3.2 Ofrecer consejos de bienestar a participantes e invitados	95
8.3.3 Publicidad	95
8.3.4 Sitios web personales	96
8.3.5 Señalización prohibida para Clubes de Nutrición residenciales.....	96
8.4 Clubes de Nutrición no residenciales.....	96
8.4.1 Proceso de registro	96
8.4.2 Establecimientos de venta al por menor / de servicios	96
8.4.3 Restricciones de señalización.....	96
8.4.4 El exterior del Club de Nutrición	96
8.4.5 Las cajas registradoras.....	97
8.4.6 Arrendar, alquilar o compartir locales para Clubes	97
8.4.7 Tráfico en la calle	97
Capítulo 9 Reto Control de Peso	97
9.1 Número máximo de participantes.....	97
9.1.1 Cuotas	97
9.1.2 Pago máximo	97
9.1.3 Duración.....	97
9.1.4 Reuniones semanales.....	97
9.1.5 Recomendación de los productos Herbalife®	97
9.1.6 Reembolso de la cuota de participación.....	98
9.1.7 Publicidad	98
9.1.8 Convenio de participación requerido	98
9.1.9 Edad mínima	98
Capítulo 10 Procedimientos de control	98
10.1 Procedimiento de reclamo	98
10.1.1 Investigación	98
10.1.2 Penalidades.....	99
10.1.3 Medidas correctivas	99
10.1.4 Solicitud de reconsideración (no relacionada con la terminación)	99
10.1.5 Terminación de una Membresía	99
10.1.6 Apelación de una terminación	99
Capítulo 11 Provisiones legales misceláneas	100
11.1 Daños	100
11.1.1 Renuncia y retraso	100
11.1.2 Divisibilidad.....	100
11.1.3 Elección de Ley Aplicable.....	100
11.1.4 Indemnización	100
11.1.5 Reclamos entre Asociados Independientes	100
Capítulo 12 Privacidad y protección de datos	100
Capítulo 13 Definiciones	101

Capítulo 1 Para comenzar

1.1 SOLICITAR CONVERTIRSE EN ASOCIADO INDEPENDIENTE

Para ser un Asociado Independiente Herbalife (el "Solicitante") debe:

1. Ser patrocinado por un Asociado Independiente Herbalife ("Patrocinador");
2. Comprar un Paquete del Asociado Independiente Herbalife (HMP);
3. Completar y enviar una Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife ("Solicitud"); y
4. Que la Solicitud sea aceptada por Herbalife.²

1.1.1 Restricciones en los requisitos de compra

La única compra requerida para convertirse en un Asociado Independiente es el Paquete del Asociado Independiente Herbalife (HMP), el cual debe ser ofrecido al nuevo Asociado Independiente a un precio sin ningún costo adicional o ganancia para el patrocinador.

No se puede combinar el Paquete del Asociado Independiente Herbalife con otros productos, servicios o materiales. Los patrocinadores no podrán exigir a los Asociados Independientes ninguna otra compra incluyendo:

- Un inventario de productos.
- Materiales, productos o servicios, los haya producido o no Herbalife.
- Entradas para asistir a seminarios, reuniones ni otros eventos.

1.1.2 Se le aconseja no endeudarse

Uno de los beneficios del negocio independiente Herbalife es su bajo costo: el único gasto requerido es la compra del Paquete del Asociado Independiente Herbalife (HMP). Recomendamos a los Asociados Independientes que construyan sus negocios independientes sin endeudarse. Los Asociados Independientes que deciden vender productos y/o construir organizaciones de Asociados Independientes no necesitan invertir en grandes inventarios o incurrir en deudas excesivas.

Herbalife desalienta enfáticamente endeudarse u obtener préstamos para participar en la oportunidad Herbalife. No podrá usarse dinero prestado o concedido para cualquier otro propósito (uso educativo u otros fines específicos) en conexión con su negocio independiente Herbalife.

² Herbalife se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier Solicitud a su sola y absoluta discreción. Hasta que la Solicitud no haya sido aceptada, el Solicitante recibirá una licencia revocable para comprar y vender productos Herbalife®.

1.1.3 Se permite solo una Membresía por persona

Una persona solo podrá tener, operar y apoyar una Membresía, excepto en casos de "Parejas casadas o Asociados Independientes que contraen matrimonio", "Herencia", "Separación, divorcio y disolución de la relación de pareja" (Vea las Normas 2.1.5, 2.3 y 2.4). Si una persona presenta más de una Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife, la primera Solicitud recibida y aceptada será la Membresía válida.

1.1.4 Cuota Anual por Servicios de Membresía

A los Asociados Independientes se les cobrará una Cuota Anual por Servicios de Membresía ("Cuota") por servicios computarizados de procesamiento y por otros servicios. La cuota debe ser pagada por el Asociado Independiente y no puede ser pagada por otro Asociado Independiente. Si un Asociado Independiente no ha pagado su Cuota Anual por Servicios de Membresía en la fecha del aniversario de su Solicitud original, la Membresía será terminada. Herbalife enviará un recordatorio por correo/correo electrónico a los Asociados Independientes cuando se acerque la fecha límite para el pago. Sin embargo, es responsabilidad del Asociado Independiente asegurarse de que la Cuota sea pagada a tiempo.

1.1.5 Aceptación/rechazo del pago de la Cuota

Si un Asociado Independiente ha infringido las Normas, Herbalife puede rechazar el pago de la Cuota Anual por Servicios de Membresía, en cuyo caso la Membresía será terminada y Herbalife reembolsará el pago de la Cuota.

1.1.6 Comunicación con Herbalife

Los Asociados Independientes deben proporcionar a Herbalife un domicilio permanente, de vivienda o comercial, y mantener su información de contacto actualizada en los registros de Herbalife. Todos los documentos y declaraciones enviados a Herbalife deben tener información completa, verdadera y deben ser enviados a tiempo.

1.1.7 Compra y venta de productos apropiadamente

Los Asociados Independientes que no sean Mayoristas solo podrán comprar productos directamente de Herbalife®, de su Patrocinador o de su primer Mayorista ascendente Completamente Calificado. Todos los productos deben ser entregados dentro de un tiempo razonable después de la venta.

Nota: Solo pedidos comprados a Herbalife serán considerados para la calificación a Productor Calificado o Mayorista.

Los Mayoristas Completamente Calificados solo pueden comprar productos directamente de Herbalife.

Los Asociados Independientes no podrán pagar los pedidos de productos a nombre de otros Asociados Independientes³,

³ Excepto cuando Herbalife solicite y reciba una autorización de pago por escrito por parte del Asociado Independiente indicando que el pago será realizado por otra persona. La autorización por escrito solamente es aplicable a un pedido específico.

a menos que un Mayorista esté haciendo el pedido para una persona que no sea Mayorista, lo que se considerará Volumen Personal del propio Mayorista.

1.1.8 Pagos

Los Asociados Independientes deben asegurarse de que todos los pagos presentados a Herbalife estén autorizados y tengan fondos suficientes.

Los Asociados Independientes deben recibir y mantener una autorización por escrito del titular de la tarjeta de crédito antes de usar dicha tarjeta.

Los Asociados Independientes son económicamente responsables por todo pago que sea rechazado por cualquier razón⁴.

Herbalife se reserva el derecho de suspender o denegar los privilegios de compra a cualquier Asociado Independiente por infracciones a esta Norma, y hará los ajustes necesarios de volumen y ganancias para saldar los cobros en cuestión.

Capítulo 2 Detalles de la Membresía

2.1 ELEGIBILIDAD DE LA MEMBRESÍA

2.1.1 Los Asociados Independientes deben ser personas naturales

Herbalife solo acepta Solicitudes para Membresías, de personas naturales.

Las ganancias de la Membresía serán declaradas bajo el nombre y el número de identificación tributaria del Asociado Independiente individual.

2.1.2 Ciudadanía y residencia

Un Asociado Independiente no podrá ser ciudadano o residente de Irán, Sudán, Cuba, Siria, Corea del Norte o la región Crimea de Ucrania⁵.

2.1.3 Membresías dobles

Si Herbalife determina que un Asociado Independiente, cónyuge, Pareja u otro individuo que participa en una Membresía ha presentado más de una Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife, o ha participado o colaborado en el desarrollo de otra Membresía, Herbalife se reserva el derecho y absoluta discreción de hacer lo siguiente:

- Terminar o imponer condiciones a una o a ambas Membresías.
- Establecer penalidades para las Membresías y/o los patrocinadores.

⁴ Si el pago de un Asociado Independiente es devuelto por fondos insuficientes, Herbalife impondrá un cobro adicional por la cantidad que determine.

⁵ La lista de países prohibidos podría cambiar cada cierto tiempo. Para revisar el listado más reciente visite ec.myherbalife.com.

- Hacer ajustes al volumen y ganancia de una o ambas organizaciones patrocinadoras, por cualquier periodo anterior a la transferencia o eliminación de la Membresía.
- Tomar otras acciones que considere apropiadas.

En el caso de Membresías dobles o infracciones similares, se podría permitir que el Asociado Independiente continúe como Asociado Independiente Herbalife, pero deberá ser en la línea adecuada de patrocinio, según lo determine Herbalife. Herbalife determinará el linaje en línea descendente de la Membresía eliminada.

2.1.4 Edad mínima para solicitar una Membresía

Una persona debe tener al menos 18 años de edad para solicitar una Membresía o participar en el negocio independiente de otro Asociado Independiente Herbalife⁶.

2.1.5 Parejas casadas y Asociados Independientes que contraen matrimonio

Los matrimonios y las parejas⁷ podrán tener o participar en una sola Membresía. Si dos Asociados Independientes contraen matrimonio, entonces uno de los cónyuges deberá terminar una de las Membresías. Si dos Asociados Independientes inician una relación de pareja, uno de ellos deberá terminar una de las Membresías. No obstante, si ambos Asociados Independientes son Mayoristas o pertenecen a un nivel superior en el momento del matrimonio o al iniciar una relación de Pareja y optan por seguir operando sus propias Membresías, cada cónyuge o Pareja podrá conducir sus actividades de Membresía por separado.

2.1.6 Reconocimiento del cónyuge o Pareja

Los Asociados Independientes pueden solicitar que Herbalife incluya el nombre del cónyuge o de la Pareja en el registro de la Membresía. Se incluye el nombre al registro solamente con propósitos de reconocimiento⁸ y no es indicativo de posesión o derecho de la Membresía.

2.1.7 Actividades de un cónyuge o Pareja

Un Asociado Independiente es responsable de las actividades de su cónyuge o Pareja, ya sea que el cónyuge o Pareja haya participado o no en la Membresía, o si el Asociado Independiente conocía o no las acciones de su cónyuge o Pareja. El cónyuge o Pareja debe cumplir con las Normas y leyes relacionadas con el negocio independiente Herbalife. Por ejemplo, un Asociado Independiente será responsable si su cónyuge o Pareja ofrece o promueve otra oportunidad

⁶ El requisito de edad mínima varía según el país. Para averiguar los requisitos de otros países, contacte al Departamento de Servicios al Asociado.

⁷ Pareja: Se considera Pareja a la persona que vive en una misma casa y tiene una relación conyugal y familiar con un Asociado Independiente (a pesar de la ausencia de un documento legal que lo avale), que ha sido designado(a) como su Pareja utilizando el Formulario de Solicitud para Inclusión de Pareja. Los formularios están disponibles a través de Servicios al Asociado.

⁸ Por ejemplo, el reconocimiento permite la asistencia a eventos de Herbalife, reconocimientos por nuevos logros en el negocio y en el Plan de Ventas y Mercado, entre otros.

de Mercadeo Multinivel (MLM) o de venta directa a cualquier cliente o Asociado Independiente Herbalife.

Herbalife se reserva el derecho de terminar la Membresía si el cónyuge o Pareja se involucra en actividades que Herbalife considera disminuyen, perjudican o debilitan la reputación de Herbalife o sus productos.

2.1.8 Exparticipante en una Membresía

Cualquier exparticipante (es decir, un ex Asociado Independiente, cónyuge, Pareja o persona que participó en la Membresía) debe esperar un periodo mínimo de un año y cumplir los requisitos del Periodo de Inactividad antes de volver a solicitar una Membresía bajo un patrocinador distinto o participar en otra Membresía. (Ver Norma 2.1.10)

2.1.9 Declaración de una Membresía anterior

Si un exparticipante solicita una nueva Membresía, el exparticipante debe notificar a Herbalife en el momento de la Solicitud y proporcionar el anterior ID de la Membresía. Una Membresía puede ser terminada si el Asociado Independiente no informa a Herbalife de su participación en otra Membresía o distorsiona dicha información.

2.1.10 Periodo de Inactividad

El Periodo de Inactividad significa que durante un periodo de espera de un año el exparticipante no podrá:

- Participar de alguna forma en las actividades de negocio independiente Herbalife.
- Comprar productos, excepto aquellos para uso personal.
- Vender materiales o productos Herbalife®.
- Patrocinar u ofrecer la oportunidad Herbalife a otras personas.
- Participar de alguna forma en la promoción, la ayuda o el apoyo de cualquier Membresía.
- Participar en los entrenamientos o las reuniones de Herbalife patrocinados por la Compañía o por un Asociado Independiente.

El Periodo de Inactividad se calcula de la siguiente forma:

Ejemplo 1: Terminación del Asociado Independiente

- La fecha de la solicitud previa es del 5 de diciembre de 2013.
- La terminación es efectiva a partir del 28 de agosto de 2014.
- El Periodo de Inactividad de su Membresía sería desde el 28 de agosto de 2014 hasta el 27 de agosto de 2015.
- El Asociado Independiente tendrá derecho a firmar una nueva Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife bajo un Patrocinador diferente a partir del 28 de agosto de 2015.

Ejemplo 2: El Asociado Independiente no paga la Cuota Anual por Servicios de Membresía

- La fecha de solicitud previa es el 5 de diciembre de 2013. La Cuota Anual por Servicios de Membresía vence el 5 de diciembre de 2014 (fecha del aniversario).
- Si la Cuota no es pagada, el Periodo de Inactividad para esta Membresía sería desde el 5 de diciembre de 2014 hasta el 4 de diciembre de 2015.
- El Asociado Independiente tendrá derecho a firmar una nueva Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife bajo un Patrocinador diferente a partir del 5 de diciembre de 2015. Después del Periodo de Inactividad, el exparticipante puede solicitar una Membresía nueva bajo otro Patrocinador.

Excepciones al Periodo de Inactividad

Si el exparticipante desea iniciar una nueva Membresía bajo su Patrocinador original y dicho Patrocinador ha permanecido en la organización original, Herbalife podría omitir el periodo de espera.

2.2 TRANSFERENCIA DE SU MEMBRESÍA

2.2.1 Cesión, venta o transferencia de la Membresía

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

Un Asociado Independiente no puede transferir una Membresía para evadir las Normas o la ley. Si Herbalife descubre que el ex Asociado Independiente (cedente) y/o el cónyuge o Pareja del cedente están involucrados en una conducta o actividad que infringe las Normas tras haber sido aceptada la solicitud de transferencia, Herbalife aplicará penalidades a la Membresía transferida.

2.2.2 Solo puede ser asignada o transferida a personas que no son Asociados Independientes Herbalife

Una Membresía solo puede ser asignada o transferida a una persona que no sea Asociado Independiente, excepto como se permite en la Norma 2.4. Herbalife no considerará una solicitud de transferencia si el Asociado Independiente (cesionario) ha estado involucrado en el negocio independiente Herbalife en los últimos 12 meses.

2.2.3 Categoría y beneficios

Los logros de un Asociado Independiente son personales, y en tal sentido, si se autoriza una cesión o transferencia, la categoría y los beneficios alcanzados por el Asociado Independiente no necesariamente se transfieren con la Membresía. Podrá solicitarse al cesionario que asuma la responsabilidad de alcanzar todas las calificaciones para cubrir los requisitos de categoría y ganancias después de

hacer la cesión o transferencia. Esto incluye —pero no se limita a— la categoría de Mayorista, la categoría de Equipo TAB, calificación para viajes de incentivo, u otros derechos individuales del Asociado Independiente.

2.2.4 Responsabilidad Después de la Transferencia

Después de transferir la Membresía:

- El cesionario será responsable ante Herbalife de cualesquiera y todas las infracciones de las Normas cometidas por el cedente relacionadas con la Membresía.
- Durante un periodo de seis meses después de la fecha efectiva de la transferencia, las infracciones del cedente o del cónyuge o Pareja del cedente —cuando aún eran asociados independientes— serán consideradas como infracciones del cesionario.

2.3 SEPARACIÓN, DIVORCIO Y DISOLUCIÓN DE LA RELACIÓN DE PAREJA

2.3.1 Estableciendo una Nueva Membresía

Si el cónyuge o Pareja de un Asociado Independiente desea continuar en el negocio independiente Herbalife durante o inmediatamente después de un divorcio o disolución de la relación de Pareja, el Asociado Independiente y su cónyuge o Pareja deberán establecer una Membresía individual, patrocinada por el patrocinador original del Asociado Independiente. Las Membresías individuales permiten a cada persona recibir crédito por sus esfuerzos individuales (construir una línea descendente y logros de volumen y ganancias) después del divorcio o disolución de la relación de Pareja. Herbalife desactivará los privilegios de compra de la Membresía original. Herbalife reconocerá cada Membresía individual con los Puntos de Volumen de la Membresía original por medio de una “Asociación”. (Vea la Norma 2.3.4) Cada una de las partes deberá continuar el negocio patrocinando y colocando sus pedidos con su número de ID individual.



Ni la Membresía original ni su línea descendente podrán ser divididas entre el Asociado Independiente y el excónyuge o expareja. Por ejemplo, un Asociado Independiente y su excónyuge o expareja no pueden “dividir” la Membresía dando a cada persona un 50% de propiedad.

Herbalife deberá recibir los siguientes documentos para establecer una nueva Membresía:

De un matrimonio que se divorcia	De una pareja que disuelve su relación
<ul style="list-style-type: none"> • Una Solicitud y Acuerdo de Membresía completada y firmada recientemente bajo el patrocinador de la membresía original*. • Un Formulario de la Política de Divorcio y separación firmado y certificado. • Una copia de la Petición de Disolución, el Acuerdo acerca de las Propiedades o Sentencia Judicial de Divorcio. • Un Formulario del equipo TAB recientemente completado y firmado que refleje el número de ID de su membresía individual (únicamente membresía del nivel Equipo TAB). 	<ul style="list-style-type: none"> • Una Solicitud y Acuerdo de Membresía completada y firmada recientemente bajo el patrocinador de la membresía original*. • Un Formulario de Disolución de Relación de Pareja firmado y certificado por notario. Si ambas partes no entregan un Formulario de Disolución de Relación de Pareja firmado y certificado por notario, se requerirá una orden judicial indicando que dicha relación ha terminado. • Un Formulario del equipo TAB recientemente completado y firmado que refleje el número de ID de su membresía individual (únicamente membresía del nivel Equipo TAB).
<p>* Las Solicitudes recibidas un año o más, después de entregado y aceptado el Formulario de Disolución de la Relación de Pareja (es decir, disuelta la relación de Pareja) o después del decreto o fallo de divorcio, tendrán la categoría del Asociado Independiente con privilegios de compra al 25% de descuento.</p>	

Si un Asociado Independiente vuelve a casarse o designa una nueva pareja, el nuevo cónyuge o la nueva Pareja de ese Asociado Independiente puede ser incluido en su Membresía individual con el propósito de reconocimiento únicamente.

En el caso de matrimonios que se divorcian o parejas que disuelvan su relación, Herbalife únicamente aceptará y asociará las Membresías de una sola pareja divorciada o disuelta. Para ilustrar este caso, digamos que Juan y Elsa se divorcian o disuelven su relación de pareja, Elsa podrá tener una nueva Membresía, pero no estará asociada con Juan.



2.3.2 Solicitudes para modificar la Membresía original

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

Eliminación del nombre del cónyuge o pareja: Para eliminar de la Membresía el nombre del cónyuge o de la pareja, Herbalife deberá recibir un Formulario de Solicitud para Retirar al Cónyuge o Formulario de Solicitud para Retirar a la Pareja.

Pagos: Herbalife deberá recibir un Formulario de Solicitud de pago completado para hacer cambios en los pagos. Los cambios futuros deben ser firmados por ambas partes y deben contar con certificación notarial. Los reportes de ganancias de la Membresía original se enviarán al domicilio registrado ante Herbalife, a menos que cada una de las partes presente por escrito una carta de instrucciones con certificación notarial.

Transferencias: Herbalife deberá recibir un Formulario de Divorcio y Separación o un Formulario de Disolución de Relación de Pareja completado para transferir una membresía a alguien que no es Asociado Independiente, un excónyuge o una expareja.

Si un Asociado Independiente desea transferir la Membresía y decide establecer una Membresía nueva:

- La nueva Membresía debe operar independientemente de la original.
- El progreso dentro del Plan de Ventas y Mercado, Incentivos por Volumen, Incentivos por Desempeño de Organización y/o otros bonos se basarán únicamente en el volumen alcanzado por la Membresía nueva.

Para que Herbalife acepte la nueva Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife dentro de un año de la transferencia:

- El patrocinador de la Membresía original deberá patrocinar la nueva Membresía.⁹
- La categoría de la nueva Membresía será igual a la de la original en el momento de la transferencia.

Si la membresía a transferir está “asociada” con otra membresía como resultado de un divorcio anterior, la membresía transferida ya no será asociada con esa membresía.

2.3.3 Inscripción con un patrocinador distinto / participar bajo otra Membresía

Para firmar con un patrocinador distinto, el Asociado Independiente, su cónyuge o su Pareja deberán proveer a Herbalife de los siguientes documentos¹⁰:

De un matrimonio que se divorcia	De una pareja que disuelve su relación
<ul style="list-style-type: none"> • Una Solicitud y Acuerdo de Membresía completada y firmada recientemente*. • Un Formulario de la Política de Divorcio y separación firmado y certificado. • Una copia de la Petición de Disolución, el Acuerdo acerca de las Propiedades o Sentencia Judicial de Divorcio o documentación que acredite la disolución de la sociedad conyugal, emitida por el juez y/o ente competente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Una Solicitud y Acuerdo de Membresía completada y firmada recientemente*. • Un Formulario de Disolución de Relación de Pareja firmado y certificado por notario. Si ambas partes no entregan un Formulario de Disolución de Relación de Pareja firmado y certificado por notario, se requerirá una orden judicial indicando que dicha relación ha terminado.
<p>* Las Solicitudes recibidas un año o más, después de entregado y aceptado el Formulario de Disolución de la Relación de Pareja (es decir, disuelta la relación de Pareja) o después del decreto o fallo de divorcio, tendrán la categoría del Asociado Independiente con privilegios de compra al 25% de descuento.</p>	

Además, el Asociado Independiente, el cónyuge o la Pareja deben cumplir con el Periodo de inactividad. El Periodo de Inactividad se determinará como se indica en la Norma 2.1.10 (Periodo de Inactividad) o por la fecha de recepción del documento emitido por la Corte. Se tendrá en cuenta el documento con la fecha más reciente.

Nota: Para establecer una nueva Membresía bajo otro patrocinador, se requiere la compra de un HMP y los beneficios comenzarán con un descuento del 25%, sin asociación con la Membresía original.

2.3.4 Divorcio, disolución de la relación de pareja y Plan de Ventas y Mercado Herbalife

Volumen Total: Las Membresías individuales recibirán los Puntos de Volumen de la Membresía original, los cuales se sumarán a los Puntos de Volumen individuales (“Asociación”). Esto determinará la elegibilidad para recibir Incentivos por Volumen, calificaciones, recalificaciones y/o Incentivos por Desempeño de Organización.

A efecto de determinar la elegibilidad del porcentaje de Incentivos por Volumen, se sumará el volumen de la Membresía original con el volumen de cada una de las Membresías individuales. La elegibilidad de los Incentivos por Desempeño de Organización para la Membresía original será determinada basada en el logro más alto de la Membresía individual.

⁹ Las Solicitudes recibidas un año o más, después de entregado y aceptado el Formulario de Disolución de la Relación de Pareja (es decir, disuelta la relación de Pareja) o después del decreto o fallo de divorcio, tendrán la categoría del Asociado Independiente con privilegios de compra al 25% de descuento.

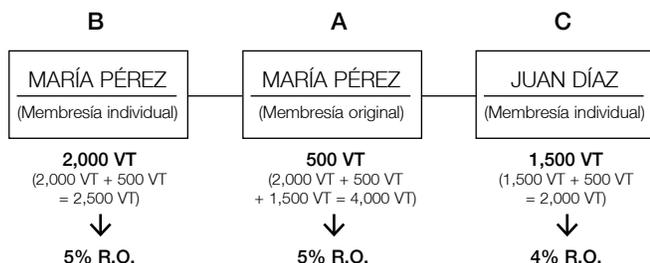
¹⁰ Los Formularios y Solicitudes están disponibles en Servicios al Asociado.

Ejemplo:

Puntos de Volumen

El Volumen para B y C se explica en el siguiente ejemplo:

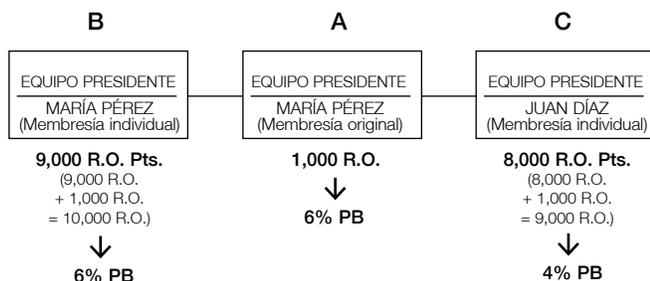
B + A y C + A



Puntos de Regalías

Los Puntos de Regalías para determinar los Incentivos por Desempeño de Organización se combinan de la siguiente manera:

B + A y C + A



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

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

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

2.4 HERENCIA

A la muerte de un Asociado Independiente, la Membresía del fallecido podrá transferirse a un heredero, sujeto a las leyes y Normas aplicables, así como a la aprobación de Herbalife a su sola y absoluta discreción¹¹.

Un Asociado Independiente activo puede ser dueño de, y operar, un máximo de tres Membresías, la propia y hasta otras dos adquiridas por herencia de un familiar calificado¹². La Membresía heredada podrá transferirse directamente al heredero, o en el caso de una Membresía en el nivel Equipo del Presidente, a una corporación propiedad del heredero¹³.

A través de este proceso, el Periodo de Inactividad (como se especifica en la Norma 2.1.10) no aplicará, siempre y cuando existan las siguientes condiciones adicionales:

1. La relación de linaje entre la Membresía del heredero y la(s) Membresía(s) heredada(s) debe(n) ser vertical(es) (en la misma línea).
2. La Membresía heredada debe estar al nivel de Equipo TAB; y
3. El heredero debe presentar documentación, incluyendo respaldos y garantías que satisfagan a Herbalife a su sola discreción, respecto al valor legal de tales documentos para que pueda solicitar a Herbalife que dicha Membresía sea puesta a su disposición.

El heredero debe adherirse a las Normas y al Plan de Ventas y Mercado, no solo en su Membresía personal, sino también en cualquier Membresía heredada.

Para transferencias o peticiones de cancelación de la Membresía del fallecido, comuníquese con Servicios al Asociado.

¹¹ Los Formularios y Solicitudes están disponibles en Servicios al Asociado.

¹² Un familiar calificado se define como cónyuge o Pareja, padre/madre, hijo(a), hermano(a), abuelo(a), nieto(a), suegro(a), padrastros, hijastro(a), hermanastro(a), primo(a), tío(a), sobrino(a).

¹³ Las Membresías heredadas se considerarán entidades separadas, cada una de ellas sujeta a cumplir con las actividades comerciales, volumen de venta y condiciones de ganancias establecidas en el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife, con la excepción del Volumen por Mérito Vitalicio, que permitirá combinar el Volumen Total del heredero con el Volumen Total de la Membresía heredada. El heredero queda responsable por el pago de cuotas, penalidades económicas (según correspondan), incluyendo la Cuota Anual por Servicios de Membresía y Bizworks (según corresponda).

2.5 TERMINACIÓN DE SU MEMBRESÍA

La meta de Herbalife es satisfacer las necesidades y exceder las expectativas de las personas interesadas en vender productos Herbalife® y/o construir un negocio independiente sólido. Del mismo modo, el propósito de esta Sección es proporcionar garantías, esencialmente asegurar que los nuevos Asociados Independientes entienden el apoyo de Herbalife a su negocio independiente y que comparten la visión de que su asociación con Herbalife es valiosa.

2.5.1 Terminación

Un Asociado Independiente puede terminar su Membresía enviando una carta de terminación a Servicios al Asociado. La terminación se hará efectiva cuando sea recibida y aceptada por Herbalife.

2.5.2 Terminación dentro de 90 días

Si un Asociado Independiente decide terminar su Membresía dentro de los 90 días de haberla solicitado, podrá ser reembolsado por el precio neto original:

1. Del HMP; y
2. De los productos que estén sin abrir y en condiciones de volver a venderse, y literatura y artículos promocionales de Herbalife ("Materiales") adquiridos desde que se convirtió en Asociado Independiente.

2.5.3 Recompra de Inventario

Un Asociado Independiente que termine su Membresía podrá devolver productos o materiales de venta que no se hayan abierto y que estén en condiciones de ser vendidos de nuevo, siempre que los productos hayan sido comprados a Herbalife dentro de los últimos 12 meses. El Asociado Independiente que termina su Membresía deberá ofrecer una prueba de compra de los productos no comprados directamente a Herbalife. Herbalife hará arreglos para recoger y pagará los gastos de envío por la devolución del producto a Herbalife. No se reembolsarán los gastos de envío y manejo del pedido original.

Capítulo 3 Actividades de negocio

3.1 OPERANDO SU NEGOCIO INDEPENDIENTE

3.1.1 Obligación de cumplir con las Normas y las leyes

Los Asociados Independientes deben cumplir con las leyes y normas de cada país donde opera el negocio independiente Herbalife. Los Asociados Independientes deben revisar estas normas con los Asociados Independientes de su línea descendente.

3.1.2 El Asociado Independiente es un contratista independiente

Los Asociados Independientes Herbalife realizan sus actividades comerciales como contratistas independientes (que determinan sus propios horarios y objetivos, son responsables de sus propios gastos y cualesquiera impuestos que correspondan). El Asociado Independiente no es un empleado, agente, tenedor de franquicias o valores fiduciarios de coinversión o beneficiario de Herbalife o de algún otro Asociado Independiente. Para efectos de impuestos o cualquier otro propósito, los Asociados Independientes Herbalife no son empleados de Herbalife. Como contratistas independientes, los Asociados Independientes no tienen los derechos o beneficios que pueden tener los empleados de Herbalife y no declararán lo contrario.

3.1.3 Mantener la reputación e imagen de Herbalife

La base del negocio y de la marca Herbalife es la integridad, un valor que Herbalife se compromete a proteger. En consecuencia, ningún Asociado Independiente deberá incurrir en una conducta (esté o no en conexión con su negocio independiente Herbalife) que Herbalife a su sola y absoluta discreción determine que es, o podría ser, perjudicial a la reputación o imagen de Herbalife, sus productos, Asociados Independientes, propiedad intelectual o buena voluntad.

3.1.4 Responsabilidad por la conducta de otros que participen en la Membresía

El Asociado Independiente es responsable de la conducta de aquellos que participan operando la Membresía.

3.1.5 No asociar a otras organizaciones con Herbalife

Las reuniones de Herbalife no pueden usarse como un foro para expresar creencias personales no relacionadas con Herbalife o promover cualquier organización comercial o no comercial, compañía, evento o individuo. Herbalife es un negocio con igualdad de oportunidades y que no discrimina a ninguna persona por razón de raza, religión, género, cultura, ascendencia, color, edad, estado civil, nacionalidad de origen, condición médica y/o incapacidad, orientación sexual, identidad y expresión de género, ser veterano de guerra, o afiliación política.

3.1.6 No inducir a vender otros productos o servicios

Durante el transcurso de una Membresía, ningún Asociado Independiente ni su cónyuge ni su Pareja deberán ofrecer ni promover los productos o la oportunidad de negocio de otra compañía de mercadeo multinivel (MLM, por sus siglas en inglés) o de venta directa a ningún Asociado Independiente o cliente.

3.1.7 Limitaciones del Equipo TAB

Los miembros del Equipo TAB de Herbalife no podrán ser distribuidores de forma directa o indirecta, a través de una persona, entidad o artificio alguno, ni podrán de algún otro modo participar en, o promover los productos, servicios u oportunidad de ganancias asociadas a cualquier otra compañía de venta

directa o de mercadeo multinivel¹⁴. Los miembros del Equipo TAB de Herbalife no podrán ser propietarios de más del 5% de una compañía dedicada a la venta directa o de mercadeo multinivel.

3.1.8 Manipulación del Plan de Ventas y Mercado

Las prácticas de registro inadecuadas y otros intentos de manipulación del Plan de Ventas y Mercado son consideradas serias infracciones, incluyendo enseñar o alentar a otros a comprometerse en tales actividades. Las penalidades pueden incluir la terminación y la pérdida de ganancias y calificaciones de las Membresías de cualquier persona involucrada (directa o indirectamente).

Ejemplos de manipulación del Plan de Ventas y Mercado

- Comprar productos con el nombre de otro Asociado Independiente (excepto cuando está permitido expresamente en las Normas).
- Comprar productos principalmente para intentar beneficiarse bajo el Plan de Ventas y Mercado (en lugar de comprar productos para el propósito de ventas a clientes, o para uso personal).
- Alentar a una línea descendente de hacer pedidos para beneficiar a la línea ascendente bajo el Plan de Ventas y Mercado.
- Enseñar o alentar a otra persona a infringir las Normas o manipular el Plan de Ventas y Mercado.

Ejemplos de prácticas de registro inadecuado

- Llenar la Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife con información falsa o engañosa, y
- Prometer a un Solicitante que el patrocinador o línea ascendente le proporcionará Asociados Independientes descendentes al Solicitante una vez que él o ella se vuelva Asociado Independiente.

3.1.9 Cantidades adeudadas a Herbalife

Si un Asociado Independiente tiene una deuda con Herbalife¹⁵, hasta que no se le haya pagado por completo, Herbalife se reservará el derecho de (i) deducir el monto adeudado de cualquier suma pagadera al Asociado Independiente, (ii) retener el pago de dinero adeudado y (iii) decidir no reconocer ninguna calificación hasta que se haya pagado el monto de la deuda.

3.1.10 Entrevistas o declaraciones a los medios de comunicación

Ocasionalmente, puede haber periodistas interesados en entrevistar a Asociados Independientes acerca del negocio o los productos Herbalife®. Si bien apreciamos el interés por el negocio y los productos, únicamente la Compañía o una

¹⁴ Esto incluye la participación directa o indirecta en una empresa dedicada a la venta directa o multinivel a través de cualquier persona, entidad o artificio.

¹⁵ Dichas deudas pueden incluir cualquier monto que se deba a Herbalife por productos pedidos, ajustes a las ganancias por recompras de inventario por Asociados Independientes de líneas descendentes, penalidades económicas por infracciones de las Normas de Conducta, devolución de cualquier forma de pago por falta de fondos, o Cuotas Anuales por Servicios de Membresía retrasadas.

persona designada por la misma están autorizadas para escribir o hablar con la prensa u otro medio de comunicación, por o en nombre de Herbalife o cualquiera de sus subsidiarias.

Si a un Asociado Independiente se le solicita una entrevista o realizar una declaración en los medios de comunicación acerca de Herbalife, el Asociado Independiente debe enviar la solicitud al Departamento de Comunicaciones Corporativas de Herbalife. De igual manera, los Asociados Independientes no deberán ofrecerse a ser entrevistados o invitar a la prensa o medios de comunicación a una reunión o evento Herbalife sin contar con una aprobación previa del Departamento de Comunicaciones Corporativas.

3.1.11 Conducta respecto de los empleados Herbalife

Herbalife está comprometida en proporcionar a sus empleados de un lugar de trabajo libre de discriminación y de acoso. Por lo tanto, ningún Asociado Independiente deberá incurrir en una conducta que Herbalife, a su sola y absoluta discreción, considere que constituye discriminación, acoso sexual o cualquier otro tipo de acoso en contra de alguno de sus empleados.

3.2 NEGOCIO INTERNACIONAL

3.2.1 Actividades en países o territorios no abiertos

Un Asociado Independiente no podrá participar en ninguna actividad de negocio relacionada con Herbalife en cualquier país que no haya sido oficialmente abierto por Herbalife¹⁶.

3.2.2 Actividades en países o territorios abiertos

Los productos Herbalife® están formulados y etiquetados de acuerdo con los requisitos del producto y etiquetamiento de cada país. Por esa razón, los productos elaborados y etiquetados para un país no podrán ser vendidos o distribuidos en otro país.

3.2.3 Actividades en China

Ningún ciudadano que no sea chino podrá realizar negocios en China. Ningún Asociado Independiente podrá enviar (o hacer arreglos de envío) o llevar ningún producto Herbalife® a China, sea o no para uso personal, consumo o regalo. Los Asociados Independientes registrados en China no podrán vender, comprar o distribuir los productos Herbalife® fuera de China.

¹⁶ Esta restricción incluye acciones, esfuerzos o intentos de:

- Contactar con autoridades gubernamentales en relación con la importación, exportación, o distribución de los productos Herbalife®.
- Registrar o licitar la propiedad intelectual de Herbalife o su Plan de Ventas y Mercado.
- Regalar, vender o distribuir productos Herbalife®, o el Paquete del Asociado Independiente Herbalife (HMP, por sus siglas en inglés);
- Promover los productos Herbalife® o la oportunidad de negocio independiente.
- Realizar reuniones (grandes o pequeñas) relacionadas con Herbalife, sus productos o la oportunidad de negocio independiente.
- Patrocinar a personas que residan o visitan los países no abiertos; o
- Publicitar que Herbalife pronto abrirá o que los productos Herbalife® pronto estarán disponibles en el país. Esto incluye la búsqueda de clientes o el patrocinio de nuevos Asociados Independientes mediante comunicaciones electrónicas, distribución de literatura o reuniones personales formales o informales.

3.2.4 Consumo personal

Los Asociados Independientes pueden comprar hasta 1,000 Puntos de Volumen de productos variados como Volumen Mensual para llevarlos con ellos mientras viajan. Los productos comprados bajo la política de consumo personal están destinados al uso propio del Asociado Independiente o para compartírselos con los miembros de su familia inmediata. Los Asociados Independientes no podrán (directa o indirectamente) enviar o hacer arreglos para el envío de los productos de un país a otro, sea o no para consumo personal.

3.2.5 Países no permitidos

Los Asociados Independientes no podrán ser ciudadanos de Irán, Sudán, Cuba, Siria, Corea del Norte o la región Crimea de Ucrania¹⁷. Los Asociados Independientes no podrán directa o indirectamente (a través o mediante cualquier persona, entidad, o artificio) realizar ninguna actividad de negocio independiente Herbalife con un individuo que el Asociado Independiente tenga alguna razón para creer que:

- (i) Es un ciudadano de Irán, Sudán, Cuba, Siria, Corea del Norte o la región Crimea de Ucrania¹⁷ (independientemente del lugar de residencia);
- (ii) Resida u opere negocios en Irán, Sudán, Cuba, Siria, Corea del Norte o la región Crimea de Ucrania¹⁷; o
- (iii) Está involucrado en ventas con ciudadanos o residentes de Irán, Sudán, Cuba, Siria, Corea del Norte o la región Crimea de Ucrania¹⁷.

Las actividades de negocio incluyen pero no están limitadas a lo siguiente:

- promover la oportunidad Herbalife;
- patrocinar a Asociados Independientes Herbalife;
- promover o vender productos Herbalife®.

El incumplimiento de esta Norma resultará en la terminación de la Membresía.

3.3 HERRAMIENTAS COMERCIALES

Mientras que Herbalife tiene disponible de forma gratuita, o por un cargo mínimo, material de promoción y ayudas de ventas para el uso de los Asociados Independientes, la frase "Herramientas Comerciales", tal y como se usa aquí, se refiere a ayudas de ventas no producidas por Herbalife. La compra de Ayudas de Ventas, incluyendo las Herramientas Comerciales, es estrictamente voluntaria. No se requiere comprarlas o usarlas para hacerse Asociado Independiente Herbalife. Los Asociados Independientes deberían comprar Ayudas de Ventas o Herramientas Comerciales si deciden por sí mismos, después de estar un tiempo considerable en el negocio independiente Herbalife, que estos materiales podrían apoyar sus ventas al por menor y/o en el desarrollo del negocio independiente.

¹⁷ La lista de países prohibidos es actualizada cada cierto tiempo. La información más reciente respecto de estos países esta publicada en ec.myherbalife.com

Todas las Herramientas Comerciales y los Asociados Independientes que creen, vendan o usen Herramientas Comerciales deben cumplir las Normas y las leyes aplicables¹⁸.

3.3.1 Ventas de Herramientas Comerciales sin fines de lucro

Los Asociados Independientes pueden vender Herramientas Comerciales a otros Asociados Independientes a un precio no superior a los gastos que se hayan hecho relacionados directamente con el producto o servicio que se ofrece¹⁹.

Los Asociados Independientes podrán vender Herramientas Comerciales a otros Asociados Independientes con el único propósito de:

- Vender productos Herbalife®.
- Construir el negocio independiente Herbalife.
- Entrenar y motivar a sus propias organizaciones.

La venta de Herramientas Comerciales hecha por Asociados Independientes Herbalife a otros Asociados Independientes no podrá ser una actividad generadora de ganancias que se realice en lugar de, o junto con, el negocio independiente Herbalife.

NOTA: SE PROHÍBE LA PROMOCIÓN, VENTA Y COMPRA DE CONTACTOS PARA LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO INDEPENDIENTE O PARA LA VENTA DE PRODUCTOS DE CUALQUIER FUENTE. SIN EMBARGO, LOS ASOCIADOS INDEPENDIENTES HERBALIFE PUEDEN GENERAR CONTACTOS PARA SU PROPIO USO Y PUEDEN PROPORCIONARLOS SIN COSTO A SU LÍNEA DESCENDENTE, SIEMPRE QUE CUMPLAN CON LAS NORMAS DE CONDUCTA DE HERBALIFE Y CON LAS LEYES LOCALES DE PRIVACIDAD Y PROTECCIÓN DE DATOS.

3.3.2 Contactos

El término "contactos" incluye prospectos para la venta de los productos Herbalife® o la presentación de la oportunidad, así como publicidad, espacios publicitarios y paquetes de decisión.

Los Asociados Independientes pueden generar contactos para uso propio y también pueden proporcionarlos sin costo alguno a los Asociados Independientes de su línea descendente, siempre que cumplan con las normas de conducta de Herbalife y con las leyes locales de privacidad

¹⁸ Esto incluye leyes relacionadas con la confidencialidad de los datos del consumidor, derechos de privacidad, restricciones sobre telemarketing, así como las restricciones a la comercialización vía Internet.

¹⁹ Los Asociados Independientes que venden Herramientas Comerciales o cobran por entrenamientos o reuniones deben utilizar la "Tabla de Seguimiento sobre Gastos y No Ganancias" que Herbalife pone a su disposición y que la podrán encontrar en MyHerbalife de su país, así como mantener copias de la Tabla de Seguimiento y demás registros vinculados con la misma, como facturas recibos y otros documentos de apoyo, que se deben guardar durante un mínimo de dos (2) años. Herbalife tiene el derecho de solicitar copias de estos documentos y verificar el cumplimiento de la Norma.

y protección de datos. Sin embargo, se prohíbe a los Asociados Independientes vender sus contactos a otros Asociados Independientes y ningún Asociado Independiente podrá comprar contactos de ninguna fuente.

3.3.3 Autorización de distribución

Los Asociados Independientes no podrán promover Herramientas Comerciales a un Asociado Independiente que no sea de su línea descendente o a un Asociado Independiente de línea descendente directa de un miembro del Equipo Presidente, a menos que el Asociado Independiente vendedor haya recibido consentimiento previo por escrito del miembro del Equipo Presidente en la línea ascendente inmediata del Asociado Independiente comprador.

Si el consentimiento es revocado, estas ventas deben suspenderse inmediatamente, a menos que Herbalife, a su sola y absoluta discreción, determine que sería perjudicial para el comprador (por ejemplo, a mitad de una suscripción).

3.3.4 Promoción de Herramientas Comerciales proporcionadas por proveedores

Los Asociados Independientes solo pueden promover Herramientas Comerciales proporcionadas por proveedores si:

- a) El Asociado Independiente ha confirmado de forma independiente que el proveedor y sus productos o servicios cumplen en todo aspecto con las Normas y leyes aplicables²⁰.
- b) El Asociado Independiente le proporcione a Herbalife la certificación y documentación de respaldo de un contador público confirmando que no ha recibido pago directa o indirectamente y no obtendrá ningún beneficio económico del proveedor.

Un Asociado Independiente que ofrece servicios en la web por medio de un proveedor debe proporcionar el nombre, la dirección, los números de teléfono y fax, y la dirección de correo electrónico del proveedor a los otros Asociados Independientes que usen el sitio web.

3.3.5 Aviso de cese del uso o venta de Herramientas Comerciales

En el caso de que Herbalife determine que una o más de las Herramientas Comerciales infrinja sus normas, la ley o los derechos legales de otros, o que produzcan un riesgo significativo de que pudieran dañar el negocio o la reputación de Herbalife, su marca o imagen, esta última tendrá el derecho de exigir al Asociado Independiente que inmediatamente suspenda la venta o la utilización del método comercial en cuestión sin responsabilidad para Herbalife.

²⁰ Si un Asociado Independiente tiene un interés económico con un proveedor o en cualquiera de sus transacciones, las acciones del proveedor serán consideradas como acciones del propio Asociado Independiente para los efectos de las Normas. Herbalife no recomienda o avala materiales que no haya producido.

DECLARACIÓN DE POLÍTICA SOBRE AYUDAS DE VENTAS Y HERRAMIENTAS COMERCIALES

Gastos por Herramientas Comerciales

Un aspecto único y maravilloso de convertirse en Asociado Independiente Herbalife es que no se requiere hacer una inversión para iniciar o hacer crecer su negocio independiente y que usted puede escoger por sí mismo cómo aprovechar las muchas oportunidades que le brindan los productos Herbalife® y el Plan de Ventas y Mercado Herbalife.

Como un Asociado Independiente Herbalife, usted podría sentirse atraído a comprar Ayudas de Ventas y Herramientas Comerciales que podrían ser útiles para buscar clientes y Asociados Independientes potenciales, así como para comunicarse con su línea descendente. Antes de hacer este tipo de gastos, por favor lea esta Declaración de Política que destaca que no se requiere la compra de las Ayudas de Ventas y Herramientas Comerciales y que Herbalife desalienta a cualquier persona a endeudarse para perseguir la oportunidad Herbalife.

Definiciones:

Ayudas de Ventas: Herbalife ofrece material de promoción gratuito o de bajo costo y otras Ayudas de Ventas para uso de los Asociados Independientes.

Herramientas Comerciales: La frase "Herramientas Comerciales", como se utiliza aquí, se refiere a las ayudas de ventas que no se producen por Herbalife.

Ayudas de Ventas y Herramientas Comerciales

La compra de Ayudas de Ventas o Herramientas Comerciales es estrictamente voluntaria. No se requiere comprarlas o usarlas para volverse Asociado Independiente Herbalife, tampoco son necesarias para que usted avance o tenga éxito como Asociado Independiente Herbalife, o para que reciba el entrenamiento y el apoyo de su patrocinador y/o línea ascendente.

Herramientas Comerciales

Nadie puede presionarlo a comprar Herramientas Comerciales. Usted solamente debe hacer esas compras si decide por sí mismo, después de estar un tiempo en el negocio independiente Herbalife, que estos materiales podrían apoyar sus ventas al por menor y/o los esfuerzos de desarrollo de su negocio. El dinero y el tiempo que usted gaste en Herramientas Comerciales debería ser limitado y corresponder a su propia evaluación de los beneficios probables que podrían representar para su negocio independiente. En todo momento, el enfoque comercial principal de los Asociados Independientes consiste en la venta de productos Herbalife® para consumo.

Es crucial que el contenido y los métodos que usted emplee en relación con su negocio independiente cumplan con las normas de Herbalife y las leyes aplicables. Por ejemplo, las Herramientas Comerciales no podrán hacer aseveraciones de hechos que contengan falsedades u omisiones materiales que podrían volver materialmente engañosa una afirmación. Tenga en cuenta que:

- Herbalife no aprueba, avala, garantiza o autoriza Herramientas Comerciales en ningún caso, y no asume responsabilidad u obligación alguna, ni la tendrá con respecto al valor, el contenido, los métodos, la promoción, el uso o la venta de las Herramientas Comerciales.

En el caso de que un comprador tenga una disputa o reclamo relativo a Herramientas Comerciales, la cual no pueda resolver con el Vendedor, y dicho vendedor es un Asociado Independiente Herbalife, Herbalife invita al comprador a comunicarse con el Departamento de Servicios al Asociado al (593) 2 396-3400. Herbalife intentará ayudar al comprador y al vendedor a llegar a una solución satisfactoria para su disputa.

Las Normas de Herbalife con respecto a Herramientas Comerciales y las Normas de Conducta están incluidas en el Paquete del Asociado Independiente Herbalife (HMP), en el sitio web oficial ec.MyHerbalife.com, o a través de Servicios al Asociado a su petición.

Capítulo 4 Ventas

4.1 VENTA AL CONSUMIDOR

Herbalife es una compañía de venta directa. Eso significa que los productos se venden a consumidores a través de contratistas independientes en transacciones interpersonales uno-a-uno, las cuales proporcionan tiempo para explicar y ofrecer consejo respecto de los productos Herbalife®. El papel de un Asociado Independiente que decide construir un negocio independiente Herbalife es vender a sus clientes usando exclusivamente el modelo de distribución de venta directa.

4.1.1 No están permitidos los establecimientos de venta al por menor

Un Asociado Independiente no puede exhibir o vender productos Herbalife®, literatura o artículos promocionales en un establecimiento de venta al por menor. Un establecimiento de

venta al por menor es una tienda o algún otro establecimiento permanente de venta donde los transeúntes son atraídos o entran a comprar productos debido a su publicidad, ubicación, letreros, visibilidad o similares. Por ejemplo, incluye mercados (abiertos o cerrados), farmacias, kioscos o puestos (temporales o permanentes), mercados de segunda mano, mercados de pulgas o cualquier otro lugar que Herbalife considere, a su sola y absoluta discreción, es inconsistente con la venta directa. Por favor, consulte la tabla sobre “Lo que puede y no puede hacerse en la venta directa”.

4.1.2 Oficinas privadas de los Asociados Independientes

Los productos Herbalife® pueden venderse en oficinas privadas, siempre y cuando no se publicite la venta de los productos, ni puedan verse letreros desde la calle o la acera y la apariencia de la oficina no invite a los transeúntes a comprar los productos Herbalife®. Doctores o profesionales del cuidado de la salud que también sean Asociados Independientes podrán vender los productos Herbalife® desde sus oficinas, siempre y cuando no se exhiban dichos productos.

Lo que puede y no puede hacerse en la venta directa						
Lugares	Exhibición	Ventas	Promoción o publicidad de venta de productos	Señalización en exteriores	Degustación o reparto de muestras	Materiales con marca
Para venta al por menor	No	No	No	No	No ³	Sí
Kioscos temporales*, locales en centros comerciales y expendios	No	No	No	No	No ³	Sí
Ferias de trueque, mercados de pulgas, mercados al aire libre, carritos para venta en la calle	No	No	No	No	No	No
Oficinas privadas de Asociados Independientes	Sí ¹	Sí	No	No	Sí	Sí
Doctores u otras oficinas profesionales	No	Sí	No	No	Sí	Sí
Clubes de Nutrición (locales no residenciales)	Sí ¹	Sí	No	No	Sí	Sí
Clubes de Nutrición (locales en casas)	Sí ¹	Sí	No	No	Sí	Sí
Establecimientos de servicio	No	Sí	No	No	No ³	Sí
Ferias comerciales, eventos deportivos y comunitarios	Sí	No	No	Sí ²	No ³	Sí

* *Temporal* se define como ‘ocasionalmente presente, no permanente’. Los locales permanentes no se permiten.

1 No visibles desde el exterior.

2 Sujeto a limitaciones respecto al contenido. Se permite para identificar locales.

3 La degustación de productos preparados no está permitida. Solo se pueden entregar como muestras los productos que estén etiquetados para su distribución en porciones individuales.

4.1.3 Proporcionar Notas de Pedido y mantener copias para los registros

El Asociado Independiente debe proporcionar una Nota de Pedido con la información completa a cada cliente al finalizar cada venta. La Nota de Pedido debe incluir la lista de productos vendidos, el precio de venta y el nombre, la dirección y los números de teléfono del Asociado Independiente y del cliente. Los Asociados Independientes deben mantener copias de todas las Notas de Pedidos y otros registros de distribución de productos por un periodo de dos (2) años. Herbalife tiene derecho a pedir copias y verificar las transacciones y los términos de las ventas o los servicios proporcionados por el Asociado Independiente.

4.1.4 Política de reembolso al cliente

Los productos Herbalife® tienen una garantía de 30 días de reembolso al cliente. El periodo de 30 días comienza en la fecha en que el cliente recibe los productos. Cuando un cliente solicite que se cumpla con la garantía, los Asociados Independientes deben responder rápida y cortésmente. El Asociado Independiente puede ofrecer al cliente la opción de un reembolso completo del precio de la compra o darle un crédito equivalente para el intercambio por otros productos Herbalife®; el Asociado Independiente debe cumplir con la elección del cliente.

4.2 PAGOS Y AJUSTES

Para poder calificar para recibir Incentivos por Volumen, Incentivos por Desempeño de Organización y otros bonos ofrecidos por la Compañía, los Asociados Independientes deberán cumplir los requisitos de Producción de Ventas y Puntos de Regalías que están claramente definidos en la sección del “Plan de Ventas y Mercado” en este libro, o en otros materiales de información y promoción. Además, para ganar esos pagos, los Asociados Independientes deberán cumplir ciertos requisitos para clientes al por menor y distribución de productos, y confirmarlos el primer día de cada mes en el Formulario de Certificación de Ganancias²¹.

4.2.1 Distribución de productos

Herbalife es una compañía de distribución de productos. Los productos comprados de Herbalife se deben vender y distribuir a clientes y Asociados Independientes de línea descendente, o utilizados por Asociados Independientes y sus familiares inmediatos para su consumo personal.

La compra de productos con el propósito principal de avanzar dentro del Plan de Ventas y Mercado no está permitido. Dichas compras podrían resultar en penalidades severas, la disminución de estatus incluyendo ser puesto en periodo de prueba, la suspensión de los privilegios de compra y de ganancias, la descalificación en la participación para bonos y terminación de la Membresía.

²¹ Los Formularios de Certificación de Ganancias están disponibles en ec.MyHerbalife.com

4.2.2 La Norma de 10 Clientes al por Menor

Un Asociado Independiente deberá vender personalmente por lo menos a diez (10) clientes al por menor en un mes de volumen determinado, para calificar y recibir Incentivos por Volumen, Incentivos por Desempeño de Organización y otros bonos pagados por Herbalife. Para poder cumplir con los requisitos de certificación de esta Norma, un Asociado Independiente podrá contar con alguno o con todos los siguientes criterios en cada Mes de Volumen:

- Una venta a un cliente al por menor;
- Una venta a un Asociado Independiente de primera línea descendente con hasta 200 Puntos de Volumen adquiridos personalmente (y sin Asociados Independientes de línea descendente) se podrá contar como una venta a un (1) cliente al por menor; y
- Un participante de un Club de Nutrición que haya consumido productos durante diez (10) visitas al Club de Nutrición en el transcurso de un mes de Volumen podrá contar para el operador del Club de Nutrición como venta a un (1) cliente al por menor²².

En el caso de que un Asociado Independiente no certifique oportunamente a Herbalife haberle vendido a por lo menos diez (10) clientes al por menor en un Mes de Volumen determinado, no se le pagarán Incentivos por Volumen, Incentivos por Desempeño de Organización y otros bonos.

4.2.3 70%

Para poder calificar y recibir Incentivos por Volumen, Incentivos por Desempeño de Organización y otros bonos de Herbalife, por lo menos un 70% del valor total de los productos comprados en cada Mes de Volumen por el Asociado Independiente se debe vender y consumir dentro de ese mes.

Para efectos de cumplir con los requisitos de certificación de esta Norma, un Asociado Independiente podrá contar con alguno o con todos los siguientes criterios:

- Ventas a clientes al por menor;
- Ventas al por mayor a sus Asociados Independientes de línea descendente; y
- Producto consumido en Clubes de Nutrición²³.

En el caso de que un Asociado Independiente no certifique oportunamente a Herbalife haber vendido o consumido 70%

²² En el caso de que un Asociado Independiente utilice sus actividades de degustación de producto en un Club de Nutrición para cumplir con esta norma, tendrá que llevar, durante al menos dos años, un registro de las visitas de los participantes anotando sus nombres, las fechas de sus visitas e información de contacto. El Asociado Independiente pondrá estos registros a disposición de la Compañía cuando esta los solicite para efectos de verificación.

²³ En el caso de que un Asociado Independiente utilice sus actividades de degustación de producto en un Club de Nutrición para cumplir con esta norma, tendrá que llevar, durante al menos dos años, un registro de las visitas de los participantes anotando sus nombres, las fechas de sus visitas e información de contacto. El Asociado Independiente pondrá estos registros a disposición de la Compañía cuando esta los solicite para efectos de verificación.

de sus compras de producto en ese Mes de Volumen, no se le pagarán Incentivos por Volumen, Incentivos por Desempeño de Organización y otros bonos.

4.3 PRÁCTICAS DE VENTA

4.3.1 Asociados Independientes como embajadores de la marca

Un Asociado Independiente debe ser siempre cortés y considerado, y no debe presionar para efectuar una venta.

4.3.2 Venta de los productos con fines de reventa a personas que no son Asociados Independientes

Ningún Asociado Independiente podrá vender o de otro modo proporcionar productos Herbalife® a personas que no sean Asociados Independientes y cuya intención sea revender dichos productos.

4.3.3 Modificaciones a etiquetas y materiales

Un Asociado Independiente no deberá borrar, agregar, modificar o alterar las etiquetas, textos, materiales o empaques de ningún producto o material informativo Herbalife, incluyendo el HMP (Paquete del Asociado Independiente Herbalife).

4.3.4 Se prohíbe la reventa de muestras o de porciones de consumo diario

Los productos que no están etiquetados y empaquetados para su venta individual, como unidades o porciones individuales, no se deben revender.

4.3.5 Presentaciones e indicaciones de uso

Las presentaciones de los productos Herbalife® deben ser completas, coherentes y consistentes con la información en las etiquetas y publicaciones de apoyo.

Durante la venta de productos o la entrega de muestras, un Asociado Independiente debe explicar las indicaciones y precauciones de uso, si las hubiera, especificadas en la etiqueta de los productos. Los Asociados Independientes deberían recomendar que los clientes con condiciones médicas preexistentes o bajo tratamiento médico consulten con un médico antes de cambiar sus dietas.

4.3.6 Almacenamiento de producto

Los Asociados Independientes son responsables de almacenar apropiadamente y seguir las instrucciones de almacenamiento proporcionadas en las etiquetas de los productos Herbalife®. El almacenamiento apropiado de productos incluye:

- Mantener los productos apropiadamente sellados; y
- Mantener los productos en un lugar seco y fresco, fuera de la luz directa del sol.

Capítulo 5 Patrocinio y liderazgo

5.1 RESPONSABILIDADES DEL PATROCINADOR

5.1.1 Entrenamiento

Uno de los papeles del patrocinador es mantenerse informado de las políticas de Herbalife para que pueda aconsejar y entrenar correctamente a sus Asociados Independientes de línea descendente. Un patrocinador puede buscar ayuda de su Mayorista o miembro del Equipo TAB de su línea ascendente, pero la responsabilidad primaria de entrenamiento es del patrocinador.

Esto incluye enseñar los principios correctos sobre:

- Productos Herbalife® y su uso.
- Normas de Herbalife.
- Plan de Ventas y Mercado Herbalife.
- Uso apropiado de publicidad, literatura y ayudas de ventas.
- Garantía de Satisfacción de Herbalife.

Ningún patrocinador podrá exigir a un Asociado Independiente patrocinado personalmente el pago de suma alguna por el entrenamiento o las instalaciones de entrenamiento brindados, a menos que explique claramente que el Asociado Independiente puede elegir si quiere o no participar en dicho entrenamiento y establezca de antemano el costo del mismo. Si el Asociado Independiente no acepta participar en dicho entrenamiento, el patrocinador estará obligado a ofrecer el entrenamiento básico necesario para aprender la actividad comercial independiente, sin costo alguno²⁴.

5.1.2 Relación independiente

Un patrocinador debe mantener y sostener una relación independiente con su línea descendente. No pueden participar o interferir en el negocio independiente de su línea descendente y no pueden sugerir o desarrollar una relación empleador/ empleado entre ellos y su línea descendente.

5.1.3 Preparación de los documentos del Asociado Independiente

El patrocinador debe preparar apropiadamente las Solicitudes y Acuerdos de Membresía Herbalife y Formularios de Calificación a Mayorista y enviarlos a Herbalife oportunamente.

5.2 OFRECIENDO LA OPORTUNIDAD

5.2.1 No franquicias ni territorios

Herbalife no tiene territorios ni franquicias. Una Membresía o negocio independiente Herbalife no es una franquicia. Ningún Asociado Independiente podrá representar lo contrario ni ofrecer una franquicia en conexión con una membresía Herbalife.

²⁴ Vea la Norma 3.3.1 Ventas de Herramientas Comerciales sin fines de lucro.

5.2.2 Declaraciones

Al ofrecer la oportunidad Herbalife o al presentar el Plan de Ventas y Mercado, un Asociado Independiente NO DEBE manifestar o dar a entender que:

- Patrocinar Asociados Independientes es tan importante como las ventas a clientes al por menor.
- Un Asociado Independiente puede beneficiarse primordialmente por patrocinar a otros Asociados Independientes.
- El Asociado Independiente tiene la obligación de patrocinar a otros para poder ser Asociado Independiente.
- El éxito se podría conseguir con poco o sin esfuerzo. Un Asociado Independiente debe indicar claramente que los Incentivos por Volumen, Incentivos por Desempeño de Organización u otras ganancias solo se pueden conseguir a través de las ventas continuas de los productos Herbalife® a clientes al por menor.
- Existe alguna obligación de comprar productos Herbalife® y Materiales o Herramientas Comerciales (con excepción del HMP, Paquete del Asociado Independiente Herbalife). El Asociado Independiente tampoco debe manifestar que los Incentivos por Volumen, Incentivos por Desempeño de Organización u otras ganancias podrían obtenerse primordialmente de la compra de productos en vez de con la venta de los productos.

5.3 PROTECCIÓN Y MANTENIMIENTO DE LAS LÍNEAS DE PATROCINIO

La relación Patrocinador / Asociado Independiente es la base del Plan de Ventas y Mercado. Estas Normas protegen a ambas partes, salvaguardando los derechos del patrocinio. Los Asociados Independientes patrocinadores invierten tiempo considerable, energía, liderazgo y entrenamiento para apoyar a su línea descendente. Los cambios de patrocinios son perjudiciales para la integridad del negocio independiente Herbalife y no son aconsejados. Solo en ocasiones excepcionales se permiten los cambios de patrocinio y siempre bajo la sola y absoluta discreción de Herbalife.

5.3.1 Inducir a cambiar de patrocinador

Ningún Asociado Independiente podrá interferir entre la relación de otro Asociado Independiente y su patrocinador. Por ejemplo, ningún Asociado Independiente debe inducir, ofrecer, incitar, alentar, solicitar o influir de alguna otra manera o intentar persuadir a otro Asociado Independiente a cambiar de patrocinador o línea de patrocinio, directa o indirectamente.

5.3.2 Corrección de patrocinio

Un Asociado Independiente que desee solicitar una corrección de patrocinio, deberá completar y enviar un Formulario de

“Solicitud de Cambio de Patrocinio”²⁵ junto con un Formulario de “Consentimiento de Cambio de Patrocinio” del patrocinador actual (firmado por dos testigos) y una carta de aceptación del patrocinador propuesto (firmada por dos testigos).

Las solicitudes para correcciones de patrocinio serán consideradas únicamente si se cumplen todas las siguientes circunstancias:

- Se cometió algún error en la información del patrocinador presentada en la Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife.
- La solicitud se presente dentro de los 90 días desde que Herbalife aceptó la Solicitud y Acuerdo de Membresía actual.
- El patrocinador actual y el propuesto están en la misma línea organizacional.
- La Membresía actual no ha alcanzado el nivel de Mayorista.
- El Asociado Independiente que hace la solicitud aún no haya patrocinado a ningún otro Asociado Independiente.

5.3.3 Solicitud de cambio de patrocinio

Para proteger la integridad de las líneas de patrocinio, principio fundamental del modelo de venta multinivel, los cambios de patrocinio son desalentados y solo serán aprobados por Herbalife bajo circunstancias excepcionales.

Un Asociado Independiente que desea cambiar su patrocinador deberá completar y enviar un Formulario de “Solicitud de Cambio de Patrocinio”²⁶ (firmado por dos testigos) junto con un Formulario de “Consentimiento de Cambio de Patrocinio” (firmado por dos testigos) del patrocinador actual y todos aquellos en línea ascendente que ganen Incentivos por Volumen y Incentivos por Desempeño de Organización, incluyendo hasta el primer miembro del Equipo del Presidente activo que gane el 7% de Incentivos por Desempeño de Organización. Además, Herbalife deberá recibir una carta de aceptación del patrocinador propuesto (firmada por dos testigos).

Si ambos patrocinadores, actual y propuesto, comparten el mismo patrocinador en línea ascendente y se encuentran al mismo nivel en lo que a ganancias y posición en la escalera del éxito se refiere, bajo el Plan de Ventas y Mercado, el Asociado Independiente que solicita el cambio solamente deberá obtener un “Formulario de Consentimiento de Cambio de Patrocinio” del patrocinador actual (firmado por dos testigos) y una carta de aceptación de parte del patrocinador propuesto

²⁵ Puede solicitar el Formulario de Cambio de Patrocinio requerido al Departamento de Servicios al Asociado. Este formulario y toda la demás documentación especificada deberán ser enviados al Departamento de Servicios al Asociado de Herbalife para que Herbalife pueda considerar dicha solicitud.

²⁶ Puede solicitar el Formulario de Cambio de Patrocinio al Departamento de Servicios al Asociado. Este formulario y toda la demás documentación especificada deberán ser enviados al Departamento de Servicios al Asociado de Herbalife para que Herbalife pueda considerar dicha solicitud.

(firmada por dos testigos). Si Herbalife aprobara el cambio, se permitirá al Asociado Independiente solicitante mantener a sus Asociados Independientes de línea descendente, siempre y cuando la línea descendente y línea ascendente estén de acuerdo²⁷.

Si se negara la solicitud de cambio de patrocinio, el Asociado Independiente podría terminar su Membresía y cumplir con el Periodo de Inactividad antes de volver a solicitar una Membresía Herbalife bajo un patrocinador distinto.

Capítulo 6 Publicidad de su negocio independiente

6.1 AFIRMACIONES Y DECLARACIONES

Cuando se comparten historias personales con los demás, los Asociados Independientes están realizando afirmaciones. Aunque sean afirmaciones simples sobre los beneficios que han experimentado al seguir un programa o al consumir los productos Herbalife®, o al hablar sobre sus ganancias por las ventas de los productos, esto representa para otras personas cómo funcionan los productos, para qué son los productos o lo que se podría conseguir a través del Plan de Ventas y Mercado.

A través de estas afirmaciones, los clientes perciben las características y funciones de los productos y el Plan de Ventas y Mercado. Los Asociados Independientes pueden realizar afirmaciones siempre y cuando cumplan con las regulaciones específicas establecidas por la ley y con las Normas. Estas Normas tienen el objetivo, en parte, de ayudar a los Asociados Independientes a cumplir con la ley.

6.1.1 Legales, veraces y no engañosos

Todas las afirmaciones y los testimonios deben ser legales, veraces y no engañosos.

Las afirmaciones deben:

- Basarse razonablemente en hechos y contar con sustento escrito antes de su publicación u otra forma de comunicación.
- Ser consistentes con las afirmaciones mostradas en ese momento en los materiales de Herbalife y las etiquetas de los productos²⁸.

²⁷ El Asociado Independiente solicitante debe proporcionar una autorización por escrito (firmada por dos testigos) de parte de la línea ascendente para mantener la línea descendente. La línea descendente de primera línea del solicitante también deberá firmar una autorización para permanecer con su patrocinador actual. Si la línea ascendente acepta el cambio en la línea descendente, este consistirá en el desplazamiento de la organización completa. Estos documentos deben enviarse al Departamento de Servicios al Asociado con las razones que fundamentan la solicitud y con la renuncia a todos los derechos sobre la Membresía existente, si se aprueba la solicitud. Solo después de enviar esta documentación, Herbalife decidirá si aprueba la solicitud.

²⁸ La ley en referencia a las afirmaciones está sujeta a cambios. Para la comodidad de los Asociados Independientes (pero no como consejo legal), Herbalife podría publicar actualizaciones sobre esta Norma, los descargos de

6.1.2 Afirmaciones de control de peso

Todas las afirmaciones sobre control de peso, incluyendo los testimonios, deben ir acompañadas por el siguiente descargo de responsabilidad:

“Los resultados presentados no son típicos, los resultados individuales varían. Toda referencia a control de peso está relacionada a un Programa de Control de Peso, que incluye una alimentación balanceada, ejercicio regular, una adecuada ingesta diaria de líquidos, suplementación alimenticia según corresponda y descanso apropiado. Los productos Herbalife® no son medicamentos y no tienen efectos terapéuticos”.

6.1.3 Afirmaciones de producto

Los Asociados Independientes DEBEN:

- Solamente realizar afirmaciones permitidas en la etiqueta del producto o en los materiales de Herbalife.
- Acompañar todas las afirmaciones con el descargo de responsabilidad aprobado.

Los Asociados Independientes NO DEBEN:

- Declarar que los productos Herbalife® tienen el propósito de prevenir, tratar, curar enfermedades o condiciones médicas, o discutir experiencias con medicamentos.
- Usar el nombre de ARCSA o cualquier otra agencia reguladora al presentar los productos Herbalife®.

6.1.4 Afirmaciones de ganancias

Cualquier declaración en referencia a las ganancias actuales o potenciales de un Asociado Independiente se considera una “Afirmación de Ganancias”. Las “Afirmaciones de Estilos de Vida” (incluyendo fotos de autos, piscinas, viajes, etc.) también son afirmaciones de ganancias.

Descargos de responsabilidad para materiales con la marca Herbalife: Todas las afirmaciones de ganancias que mencionen a Herbalife requieren del siguiente descargo de responsabilidad:

Estas ganancias corresponden a los individuos (o ejemplos) mostrados y no son promedio. Si desea información del desempeño financiero promedio, vea la Declaración de Ganancia Bruta Promedio pagada por Herbalife en Herbalife.com.ec y en ec.MyHerbalife.com.

Descargo de responsabilidad alternativo para materiales con la marca Herbalife: El siguiente descargo de responsabilidad es también aceptable cuando se describan los resultados logrados por el 1% superior de los Asociados Independientes Herbalife:

responsabilidad y la Declaración de Ganancia Bruta Promedio pagada por Herbalife en ec.MyHerbalife.com. Los Asociados Independientes deben visitar el sitio web con regularidad para ver los avisos y las actualizaciones.

Las ganancias presentadas corresponden a las personas en el 1% superior de los Asociados Independientes Herbalife. Para datos adicionales del desempeño financiero promedio, vea la Declaración de Ganancia Bruta Promedio Pagada por Herbalife, en Herbalife.com.ec y en ec.MyHerbalife.com.

Descargo de responsabilidad para materiales sin la marca Herbalife: Si una afirmación de ganancias se realiza en materiales que no mencionan a la marca Herbalife, se puede utilizar el siguiente:

Estas ganancias aplican a los individuos (o ejemplos) mostrados y no son promedio.

Descargos de responsabilidad alternativos para materiales sin la marca Herbalife: Bajo las siguientes limitadas circunstancias se aceptan los descargos de responsabilidad alternativos descritos a continuación:

1. Al describir los resultados logrados por el 1% superior de los Asociados Independientes Herbalife:

Las ganancias que se presentan corresponden a las personas dentro del 1% superior de todos los participantes, y no al promedio.

2. Al hacer publicidad en tarjetas de presentación, tarjetas de oportunidad, anuncios clasificados o en cualquier otro formato inferior a 15.24 cm²:

Las ganancias que se presentan no son típicas.

6.1.5 Tamaño y colocación de los Descargos de Responsabilidad

Presentaciones de audio (en vivo o grabadas anteriormente)

Los descargos de responsabilidad deben realizarse oralmente junto con las afirmaciones.

Presentaciones audiovisuales (en vivo o grabadas anteriormente)

Si aparece en escena o en un video, el descargo de responsabilidad debe ser legible y cercano a la afirmación. Si aparece en la pantalla, el descargo de responsabilidad debe permanecer en la pantalla el tiempo suficiente para que cualquier persona pueda leerlo.

Presentaciones escritas

El descargo de responsabilidad debe aparecer:

- De un color que haga contraste con el color del fondo (ejemplo: negro sobre blanco);
- Cercano a la afirmación (el descargo de responsabilidad

debe aparecer en la misma página o pantalla que la afirmación); y

- En un tamaño de letra que sea por lo menos un 75% del tamaño de la letra utilizada en la afirmación, pero que no sea menor a 10 puntos.

6.1.6 Afirmaciones de negocio independiente en casa

Al promover la oportunidad Herbalife, los Asociados Independientes no podrán falsear el grado en el que puedan realizar sus actividades únicamente en casa. Los Asociados Independientes deben enfatizar que la interacción personal es fundamental en las ventas directas.

6.1.7 Afirmaciones referentes a la relación entre Herbalife y los Asociados Independientes Herbalife

La oportunidad Herbalife constituye una potencial oportunidad de obtener ganancias para los Asociados Independientes, pero por ningún motivo es un “empleo”. Los Asociados Independientes Herbalife no son empleados, son contratistas independientes. Como tales, los Asociados Independientes no podrán afirmar, representar ni insinuar que son empleados de, hablan de parte de, o que brindan algún tipo de servicio de consultoría para Herbalife. Tampoco podrán sugerir que el negocio independiente Herbalife es un empleo. Por ejemplo, los Asociados Independientes no podrán usar las palabras: “empleo”, “salario”, “trabajo” o “vacaciones pagadas” (o términos similares) al promover la oportunidad.

Los Asociados Independientes no podrán ofrecer la oportunidad de ganancias empleando herramientas esenciales o totalmente dedicadas a anunciar oportunidades de empleo, incluyendo —sin limitarse a— anuncios de “Se solicita”, foro de avisos de empleo, buscadores de empleo en Internet, a menos que tales anuncios indiquen de manera clara y precisa que lo que se está ofreciendo es una oportunidad de obtener ganancias independientemente, y no un empleo o trabajo.

6.2 USO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL DE HERBALIFE

Mantener la integridad de la marca Herbalife es una de las principales responsabilidades de Herbalife. La siguiente sección está dirigida a ayudar a los Asociados Independientes a entender el significado de la propiedad intelectual de Herbalife. Herbalife vigila continuamente el mercado respecto del uso inadecuado, inconsistente e inapropiado de su propiedad intelectual, incluyendo marcas comerciales, logotipos, lemas y derechos de autor, entre otros. Este dedicado seguimiento garantiza y conserva la reputación ganada como empresa global de productos de nutrición de la más alta calidad.

6.2.1 Definiciones:

Derecho de autor de los materiales: Herbalife cuenta con el derecho de autor de todos sus materiales impresos, del contenido publicado en Internet y de las producciones de audio y video grabadas por o para Herbalife.

Una marca registrada es el nombre propio o símbolo que identifica a Herbalife como el origen de los productos y servicios que venden y proveen los Asociados Independientes. Por ejemplo: Herbalife® y el logotipo de tres hojas son marcas registradas de Herbalife, así como varios de los productos de la marca Herbalife como Cell-U-Loss® o Herbalifeline®.

Un nombre comercial es el nombre de negocio, el cual Herbalife tiene derecho a usar con exclusividad. Por ejemplo: Herbalife International of America, Inc., y Herbalife del Ecuador S.A. son nombres comerciales. Los Asociados Independientes no deben registrar nombres comerciales que incluyan la palabra HERBALIFE u otros nombres de la marca Herbalife.

La imagen de marca incluye las características de la apariencia visual del producto o de su envasado, que representa el origen de los productos para el consumidor. Por ejemplo: incluye el diseño de algunos productos y envases de los productos Herbalife®.

Un secreto comercial es la información confidencial generalmente no conocida fuera de Herbalife y que tiene un valor comercial. Los secretos comerciales de Herbalife incluyen fórmulas, relaciones con proveedores, proyectos de desarrollo de la marca y productos que todavía no se han lanzado al mercado, planes de negocio, procesos y recopilaciones de datos de identificación o con relación a otros Asociados Independientes, incluyendo genealogías.

La propiedad intelectual de Herbalife incluye los materiales con derecho de autor, las marcas registradas, los nombres comerciales y los secretos comerciales.

6.2.2 Materiales con derecho de autor

Herbalife cuenta con el derecho de autor de todos sus materiales impresos, del contenido publicado en Internet y de las grabaciones de audio y video producidas por o para Herbalife. Los Asociados Independientes deben respetar las condiciones listadas en las instrucciones de descarga de dichos documentos u otra autorización por escrito.

Todo el material con derecho de autor de Herbalife debe estar acompañado por la siguiente declaración:

“Reproducido con el permiso de Herbalife. Todos los derechos reservados”.

Herbalife se reserva el derecho de retirar su consentimiento para usar sus materiales con derecho de autor en cualquier momento y a su sola discreción.

6.2.3 Marcas registradas, imagen de marca y nombres comerciales

Los Asociados Independientes pueden usar aquellos materiales de marca registrada, nombres comerciales y la imagen de la marca que Herbalife ponga a su disposición para descargar.

- Las marcas registradas y los nombres comerciales de Herbalife solo pueden obtenerse de Herbalife.
- Los Asociados Independientes siempre deben identificarse claramente como Asociados Independientes Herbalife.
- Los Asociados Independientes no pueden alterar las marcas registradas ni la imagen de marca de ninguna manera, excepto para cambiar su tamaño. Cambiar el tamaño de los materiales está permitido solamente si la imagen permanece clara en todo detalle y la percepción o calidad de los servicios y productos Herbalife® no disminuye.
- Los Asociados Independientes pueden usar las marcas registradas y la imagen de marca de Herbalife solamente en concordancia con la actual Guía del Uso de la Marca del Asociado Independiente²⁹.
- Los Asociados Independientes deben incluir la siguiente declaración:
“Todas las marcas registradas son propiedad de Herbalife International, Inc., a no ser que se indique lo contrario”.

Herbalife se reserva el derecho de retirarle al Asociado Independiente su consentimiento de uso de estos materiales en cualquier momento y bajo su sola y absoluta discreción.

6.2.4 Secretos comerciales

Un Asociado Independiente mantendrá los secretos comerciales en confidencialidad y no debe revelarlos en ningún momento, inclusive después de terminada su Membresía.

6.2.5 Uso limitado para el negocio independiente Herbalife

Los Asociados Independientes deben usar la propiedad intelectual de Herbalife solamente para propósitos de conducir su negocio independiente Herbalife.

6.2.6 TV, radio, revistas o periódicos

La palabra “Herbalife” o su mención específica o fotos de cualquier servicio o producto Herbalife® no se pueden utilizar en ningún medio publicitario incluyendo publicidad impresa, digital, grabaciones de audio o visuales, periódicos, revistas, radio y televisión o Internet; ni de ningún otro medio, excepto los permitidos.

²⁹ La Guía del Uso de la Marca para el Asociado Independiente Herbalife es publicada en Claves para el Éxito / Campañas Herbalife / Yo soy Herbalife Profesional en ec.MyHerbalife.com.

6.2.7 Medios electrónicos

En cuanto al uso de los medios electrónicos, un Asociado Independiente no deberá comprar palabras clave, en relación a Herbalife, de los proveedores de búsquedas (ejemplo: Google). Así, comprar una posición de prioridad –como un sitio web conducido por un Asociado Independiente que aparezca en los recuadros de búsquedas pagadas exhibidas con los resultados de las búsquedas– no está permitido. Estos términos incluyen, pero sin limitación a, cualquier término que incluya la palabra “Herbalife” o el nombre de cualquier producto Herbalife® o la oferta de algún servicio ofrecido por Herbalife o cualquier otra propiedad intelectual de Herbalife.

6.2.8 Números de teléfono gratuitos

Los Asociados Independientes pueden tener un número de teléfono adonde se los puede llamar gratuitamente. Sin embargo, un Asociado Independiente no debe utilizar ninguna marca registrada, nombres comerciales, nombres de productos o lemas comerciales junto con el número de teléfono gratuito. Los Asociados Independientes pueden identificarse o presentarse solamente como Asociados Independientes Herbalife.

6.2.9 Anuncios en la guía telefónica

Los Asociados Independientes pueden figurar en las listas de la guía telefónica bajo el titular “Asociado Independiente Herbalife”. La única información que puede incluirse es el nombre del Asociado Independiente, la dirección, el número telefónico, el número de fax, el correo electrónico o el sitio web. Toda publicidad debe estar acorde con todas las Normas de publicidad de Herbalife. La palabra “Herbalife” (fuera de “Asociado Independiente Herbalife”) y cualquier otra propiedad intelectual de Herbalife no debe usarse de otra manera que no sea la aprobada anteriormente para el uso publicitario por parte de Herbalife. Se permiten los anuncios por categorías bajo titulares correctos y legales incluyendo: “Productos para el cuidado del cabello”, “Productos para el cuidado de la piel”, “Productos de nutrición”.

6.2.10 El nombre o la imagen de Mark Hughes

El nombre o la imagen de Mark Hughes (fundador de Herbalife) no podrán ser utilizados en ninguna forma de publicidad.

6.2.11 Direcciones de Herbalife

Ningún Asociado Independiente podrá usar, publicar o promocionar las direcciones de las oficinas de Herbalife como si fueran propias.

6.2.12 Uso de la propiedad intelectual de terceros

Los Asociados Independientes no podrán usar marcas comerciales, nombres comerciales ni nombres de producto (ni variación alguna de los mismos), así como texto, fotos, imágenes, videos o gráficos que sean creados por —o de propiedad de— un tercero, a menos que hayan solicitado y obtenido autorización previa por escrito de su dueño. Toda propiedad

intelectual de terceros deberá ser apropiadamente referenciada como de su propiedad y los Asociados Independientes deben respetar cualquier restricción y condición sobre su uso que imponga el dueño de dicha propiedad intelectual.

6.2.13 Terminación de la Membresía Herbalife

Si se termina la Membresía Herbalife por cualquier razón, el Asociado Independiente debe discontinuar de inmediato todo uso de propiedad intelectual de Herbalife y actualizar su información personal del perfil de cualquier cuenta de red social para reflejar que ha dejado de ser un Asociado Independiente Herbalife.

6.3 PUBLICIDAD Y PROMOCIONES

6.3.1 Materiales de publicidad de Herbalife

Herbalife actualiza periódicamente, publica y pone a disposición una gran variedad de materiales de publicidad para uso del Asociado Independiente, quien no podrá alterar estos materiales a menos que sea para personalizarlos con su nombre e información de contacto. Los materiales de publicidad están disponibles para descargarse en ec.MyHerbalife.com.

6.3.2 Publicidad y material de promoción del Asociado Independiente

Herbalife produce literatura promocional y herramientas de ventas para que los Asociados Independientes usen en la publicidad y promoción de su negocio independiente Herbalife. Los Asociados Independientes pueden producir sus propios materiales de promoción, pero deben asegurarse de que los materiales sean:

- Verdaderos y precisos.
- Sin afirmaciones terapéuticas, médicas o de enfermedades.
- Sin dar a entender que es una oportunidad de empleo.
- En cumplimiento con toda Norma y ley que corresponda.

6.3.3 Colocación de materiales de publicidad

Propiedad privada. Los Asociados Independientes pueden colocar materiales de publicidad en propiedades privadas con el previo consentimiento escrito del propietario. Para documentar el consentimiento, los Asociados Independientes pueden usar los formatos de “Carta de Consentimiento para colocar Publicidad Informativa en Propiedad Privada”, disponible en ec.MyHerbalife.com y en Servicios al Asociado.

El material publicitario no debe verse desde la calle o la acera cuando se usa en una oficina privada u otro lugar donde se realicen actividades comerciales Herbalife. Tampoco puede colocarse de manera que distraiga a los conductores de vehículos o los peatones.

Los materiales deberán ser prontamente retirados frente al requerimiento de una autoridad gubernamental, el propietario o Herbalife.

Propiedad pública. Los Asociados Independientes no podrán colocar materiales de publicidad en propiedad pública, incluyendo postes de luz, luminarias, semáforos, parquímetros o señales de tránsito.

6.3.4 Transmisiones

Ningún Asociado Independiente estará autorizado a emitir ninguna grabación audiovisual por televisión, radio, cable o satélite que mencione a Herbalife, sus productos o la oportunidad, excepto por el siguiente aviso:

Asociado Independiente Herbalife
Llame para preguntar por los productos o la oportunidad
(Nombre del Asociado Independiente, número de teléfono o correo electrónico)

En el caso de que Herbalife realice alguna emisión por televisión, satélite o radio, ningún Asociado Independiente podrá hacer publicidad en dicha estación de radio, red o canal, durante el periodo que cubra desde una hora antes hasta una hora después de la emisión de Herbalife.

Capítulo 7 El uso de Internet y mercadeo electrónico

7.1 CONDUCTA DEL ASOCIADO INDEPENDIENTE

7.1.1 Estándar de conducta personal

Los Asociados Independientes no deben publicar, colocar o distribuir ningún material en o vía Internet, esté o no conectado a Herbalife, que sea, bajo el solo y absoluto juicio de Herbalife, difamatorio, calumnioso, despreciativo, amenazante, ofensivo, persecutorio, abusivo, obsceno o pornográfico.

7.1.2 Acceso no autorizado a sistemas de computación

Los Asociados Independientes no deben:

- Interferir o tomar alguna acción que resulte en la interferencia o interrupción de:
 - Herbalife.com.ec
 - ec.MyHerbalife.com
 - Otros sitios web operados por Herbalife o sus Asociados Independientes
- Obtener o intentar obtener acceso a sistemas de computación o redes conectados a aquellos sitios, sin previo permiso escrito de Herbalife.

7.1.3 Datos del consumidor

Los Asociados Independientes no deben vender, comercializar o usar la información del consumidor o usuario del sitio web incluyendo correos electrónicos, excepto en conexión con la oportunidad o los productos Herbalife®. Si una persona o entidad solicita que no se utilice su información, el Asociado Independiente debe honrar inmediatamente esa solicitud.

7.2 SITIOS WEB DEL ASOCIADO INDEPENDIENTE

7.2.1 Los Asociados Independientes deben divulgar la relación con Herbalife

Los Asociados Independientes que operan sitios web que usan marcas registradas o que ofrecen productos Herbalife® para la venta deben mostrar claramente y de manera visible su nombre y su dirección comercial junto a “Asociado Independiente Herbalife”:

- En la página de inicio;
- Como parte de cualquier información de contacto; y
- Como parte de cualquier información de perfil accesible al público.

El nombre comercial del Asociado Independiente no debe sustituir al nombre propio del Asociado Independiente, pero debe ser incluido adicionalmente al nombre propio del Asociado Independiente³⁰. Las publicaciones anónimas o el uso de un alias están prohibidos.

7.2.2 Nombres de dominio, dirección de correo electrónico y sitios web

Los Asociados Independientes no deben usar la propiedad intelectual de Herbalife en:

- Nombres de dominio de sus sitios web (URL).
- Títulos de las páginas de sus sitios web (incluyendo, sin limitación, la página de inicio).
- Direcciones de correos electrónicos.
- “Title tags”, “meta tags”.

Ejemplos de términos de propiedad intelectual de Herbalife que no se deben usar:

- Herbalife.
- Nombres de productos Herbalife®.

Cualquier Asociado Independiente que infrinja esta Norma debe transferir el nombre de dominio o cuenta de correo electrónico a Herbalife ante la solicitud de Herbalife y sin costo alguno para Herbalife. Herbalife se reserva sus otros derechos y recursos.

7.2.3 Hipervínculos y asociaciones

Los Asociados Independientes pueden vincular sus sitios web a:

- La página principal oficial de Herbalife.com.ec (o cualquier otro sitio web producido o mantenido por Herbalife).
- Cualesquiera otros sitios web mantenidos por esos Asociados Independientes para promover la línea de productos y la oportunidad Herbalife.
- Cualesquiera otros sitios web de terceros que les ayuden a promover la línea de productos y oportunidad Herbalife, siempre y cuando dichos sitios web cumplan con la Norma 7.2.4.

³⁰ Si varios Asociados Independientes están realizando órdenes o de otra manera participando en el mismo sitio web, todos los nombres e información de contacto de los Asociados Independientes deben mostrarse.

Los Asociados Independientes no pueden usar marcas registradas, nombres comerciales o nombres de productos de terceros en sus:

- Nombres de dominio de sitios web (URL).
- Títulos de páginas dentro de un sitio web (incluyendo páginas de inicio).
- Direcciones de correo electrónico.
- Title tags o meta tags³¹.

7.2.4 Publicidad de terceros en sitios web del Asociado Independiente

Los Asociados Independientes podrán mostrar anuncios de terceros en sus sitios web que usen en conexión con su negocio independiente Herbalife siempre y cuando, bajo la sola y absoluta discreción de Herbalife, la publicidad NO:

1. Tenga relación con ninguna organización religiosa, política o comercial.
2. Dañe la reputación de Herbalife o de sus Asociados Independientes.
3. Se use incorrectamente la propiedad intelectual de Herbalife.
4. Promocione directa o indirectamente:
 - a. Otra compañía MLM o de venta directa sin importar los productos ofrecidos; o
 - b. Productos que compiten con los vendidos por Herbalife, como:
 - i. Reemplazos de comida
 - ii. Suplementos de nutrición, o
 - iii. Cosméticos

7.2.5 Negocio internacional

Los Asociados Independientes que realicen o pretendan realizar actividades comerciales en mercados internacionales a través de sus propios sitios web o los de otros, pueden vender solamente aquellos productos aprobados para la venta en el país en particular al que vayan dirigidas tales comunicaciones.

7.2.6 Declaraciones de privacidad en sitios web

Los Asociados Independientes deben colocar en un lugar prominente una "declaración de privacidad" que:

- Informe a los consumidores si se está o no recabando su información personal, y la manera en que se empleará dicha información; y que
- Cumpla con las leyes de privacidad de cada jurisdicción en donde se esté conduciendo el negocio.

7.2.7 Publicidad en buscadores y optimización

El nombre de Herbalife y los nombres de los productos no podrán emplearse en la optimización de buscadores, tales como:

³¹ La única excepción a esta Norma procede cuando un Asociado Independiente haya obtenido el consentimiento previo y por escrito del dueño. Un Asociado Independiente deberá indemnizar a Herbalife contra cualquier reclamo que surja derivado o relacionado con el uso por parte del Asociado Independiente de marcas comerciales, nombres comerciales o nombres de productos de terceros.

Metadata

- Descripción de 25 palabras.
- Palabras claves que componen un meta tag.

Meta tags

- URL.
- Title tags.
- Alt/Image tags que describen las imágenes de un sitio.

Cualquier otro factor relacionado con la página que utilicen los buscadores para determinar los rankings del sitio web.

Los Asociados Independientes no deben usar ninguna táctica falsa o engañosa para mejorar su índice de preferencia en los buscadores. Los Asociados Independientes deben cumplir con las Normas y regulaciones de cada país, incluyendo (sin limitación a) las leyes relacionadas con:

- Confidencialidad de datos del consumidor.
- Derecho a la privacidad.
- Restricciones en telemercadeo.
- Restricciones en mercadeo por Internet.

7.3 PROHIBICIÓN DE VENTAS POR SUBASTAS

Las ventas por subasta y las ventas en sitios de subastas debilitan las relaciones personales que los Asociados Independientes deben desarrollar con sus clientes, así como la marca e imagen de Herbalife que la Compañía establece para sus productos.

Por lo tanto, los Asociados Independientes no podrán (directa o indirectamente, a través de ningún intermediario o instrumento) ofrecer o facilitar la oferta de productos Herbalife® mediante la solicitud o recepción de ofertas abiertas. Esta prohibición incluye, pero no se limita a, ofertar o recibir ofertas para productos Herbalife® en Internet, a través de un sitio web de subasta comercial, mercado de subasta en línea u otro similar.

7.4 CORREO ELECTRÓNICO

Estas Normas aplican a los Asociados Independientes que envían correos electrónicos en referencia a los productos o a la oportunidad Herbalife. Estas Normas son adicionales a las leyes que correspondan.

Cuando se usan los servicios de proveedores externos a Herbalife, las acciones u omisiones del proveedor serán consideradas acciones u omisiones del Asociado Independiente para los propósitos del cumplimiento de las Normas. Los Asociados Independientes deben confirmar que los servicios del proveedor cumplen todas las leyes.

7.4.1 Restricciones

1. Las siguientes restricciones y prohibiciones corresponden a los Asociados Independientes que envíen cualquier tipo de mensaje por correo electrónico en referencia a Herbalife:

- a. Los Asociados Independientes deben revelar el origen de cualquier mensaje de correo electrónico:
 - i. Fuente, destino e información de ruta adjunta en el mensaje (incluyendo el nombre de dominio de origen y el correo electrónico de origen) deben aparecer correctamente.
 - ii. La línea “De” en cada mensaje debe identificar correctamente a la persona que originó el mensaje.
 - iii. La línea “Asunto” en cada mensaje no debe ser engañosa.
- b. Cada mensaje debe avisar de manera clara y precisa de la oportunidad para solicitar la suspensión de los mensajes y cómo hacerlo:
 - i. Cada mensaje debe contener una dirección electrónica del remitente que funcione o un mecanismo basado en Internet que permita al destinatario enviar una respuesta electrónica, para solicitar que el remitente ya no le envíe futuros mensajes electrónicos comerciales.
 - ii. Después de 10 días hábiles de haber recibido dicha solicitud, cada Asociado Independiente debe dejar de enviar y originar correos electrónicos comerciales a dicha persona.
 - iii. Cada Asociado Independiente debe producir y mantener su propia lista de direcciones a donde no debe enviar mensajes de “Correos Electrónicos No Deseados” para llevar cuenta de —y respetar— todas las solicitudes de suspensión de mensajes.

2. Las siguientes son restricciones y prohibiciones adicionales que corresponden al envío de mensajes de correo electrónico para promocionar la oportunidad o los productos Herbalife®:

- a. Los Asociados Independientes tienen prohibido enviar mensajes de correo electrónico a menos que:
 - i. El Asociado Independiente tenga una relación comercial preexistente con el destinatario basada en una compra o transacción previa, o
 - ii. El Asociado Independiente sea amigo, familiar o conocido del remitente, o
 - iii. El remitente haya proporcionado un consentimiento previo autorizando el correo electrónico. El consentimiento debe ser específico para recibir mensajes directamente sobre la oportunidad o los productos Herbalife®.
- b. Cada mensaje debe incluir un domicilio postal válido del Asociado Independiente.
- c. Los Asociados Independientes no deben obtener direcciones de correo electrónico por medio de la recopilación de direcciones o de ataque por diccionario.
 - i. “Recopilación de direcciones” se refiere a usar software u otro medio automatizado para reunir las direcciones de correo electrónico que aparecen en un sitio web de Internet o en un servicio en línea que podría incluir salas de chat, tableros de mensajes o directorios en línea.
 - ii. El “ataque por diccionario” se refiere a un medio

automatizado empleado para generar posibles direcciones electrónicas mediante la combinación de nombres, letras o números en múltiples permutaciones.

- d. Los Asociados Independientes tienen prohibido el uso de guiones y otras opciones automáticas para registrarse a múltiples correos electrónicos o cuentas de usuarios en Internet desde las cuales puedan enviar mensajes de correos electrónicos comerciales.

7.4.2 Avisos del Gobierno para discontinuar correos electrónicos

Si el Asociado Independiente recibe un aviso de alguna autoridad del Gobierno en referencia a sus prácticas de correo electrónico, debe discontinuar toda actividad de correo electrónico de inmediato. Los Asociados Independientes deben reportar todos los avisos de este tipo a Herbalife a la brevedad.

7.5 REDES SOCIALES

Estas Normas aplican a los Asociados Independientes que utilicen sitios web de redes sociales como Twitter, YouTube y Facebook, así como las comunidades en línea como los blogs.

7.5.1 Responsabilidad por publicaciones en redes sociales

Los Asociados Independientes son responsables de todo el contenido relacionado con Herbalife que publiquen en redes sociales. Los Asociados Independientes que utilicen las redes sociales como parte de su negocio independiente Herbalife, deben identificarse clara y visiblemente con su nombre y como Asociados Independientes Herbalife.

7.5.2 Redes sociales como foros de ventas y promociones

Las redes sociales no deben ser utilizadas para realizar transacciones de ventas. Las ventas por Internet se pueden realizar únicamente a través del sitio web de un Asociado Independiente.

7.5.3 Publicaciones en Internet y afirmaciones

Los Asociados Independientes deben ser verdaderos y precisos en todas sus publicaciones. Todas las afirmaciones, las declaraciones y los testimonios deben cumplir con las Normas.

7.5.4 Uso de la propiedad intelectual de Herbalife

Los Asociados Independientes solo deben utilizar el nombre comercial “Herbalife” de tal manera que los identifique claramente como Asociados Independientes Herbalife.

Ejemplos de usos no autorizados del nombre comercial de Herbalife:

- “Reto de Bienestar Herbalife”
- “La Página Herbalife”
- “Hablemos de Herbalife”

7.5.5 Fotos, grabaciones de video/audio

Los Asociados Independientes pueden publicar materiales de audio/video en YouTube y redes sociales similares, siempre y cuando cumplan con las Normas.

Herbalife se reserva el derecho, bajo su sola y absoluta discreción, de determinar si las grabaciones e imágenes (incluyendo la forma de uso) infringen las Normas o perjudican la reputación de Herbalife. Herbalife se reserva el derecho de solicitar que dichas imágenes o grabaciones sean retiradas. Los Asociados Independientes deben cumplir con todas las leyes de privacidad, de propiedad intelectual y políticas que apliquen a redes sociales, cuando usen imágenes o grabaciones de otras personas.

Reuniones personales

Los Asociados Independientes no podrán publicar fotografías o grabaciones de audio/video de sus reuniones personales o entrenamientos en sus redes sociales. Dichas fotos o grabaciones de audio/video podrán publicarse en sus sitios web siempre que estén protegidos por una contraseña.

Eventos corporativos

Fotografías tomadas por Asociados Independientes en eventos, entrenamientos o reuniones patrocinadas por la Compañía pueden ser usadas tanto en sus sitios web como en sus redes sociales, siempre y cuando se proporcione sólo imágenes generales del evento y no de las presentaciones o información que se brinde en dichos eventos. Los Asociados Independientes no podrán hacer grabaciones de audio/video de los eventos, los entrenamientos o las reuniones patrocinados por la Compañía ni publicarlas en sus sitios web o redes sociales.

Sin embargo, Herbalife ofrece una variedad de fotos y grabaciones de audio/video de eventos patrocinados por la Compañía que los Asociados Independientes pueden descargar desde www.EstoEsHerbalife.com y que están aprobadas para que puedan usarlas tanto en sus sitios web como en sus redes sociales.

7.5.6 Profesionalismo

Los Asociados Independientes no deben responder a publicaciones negativas realizadas sobre ellos, otros Asociados Independientes o sobre Herbalife, realizadas en cualquier medio, incluyendo internet y redes sociales, ya que esto podría iniciar discusiones que podrían dañar la reputación y buena voluntad hacia el Asociado Independiente o Herbalife. Los comentarios negativos pueden reportarse por correo electrónico a: practicasdeneocioecuador@herbalife.com.

7.6 TELEMERCADERO

Las leyes restringen severamente las operaciones de telemarketing y son altamente técnicas. Estas Normas se proporcionan para facilidad de los Asociados Independientes (pero no como consejo legal). Los Asociados Independientes son responsables de conocer y obedecer las leyes sobre telemarketing.

Cuando se usan los servicios de proveedores externos a Herbalife, las acciones u omisiones del proveedor serán consideradas acciones u omisiones del Asociado Independiente para los propósitos del cumplimiento de las Normas. Los Asociados Independientes deben confirmar que los servicios del proveedor cumplen todas las leyes.

7.6.1 Definiciones

Automarcador

Equipo que marca automáticamente números telefónicos. El término incluye cualquier equipo computarizado que realiza la función de marcado sin importar si se ha programado previamente o no con una lista de números, o si marca los números de forma aleatoria³².

Transmisión de fax / fax masivo

El acto de enviar o transmitir faxes a un receptor que no ha solicitado el fax. El término incluye cualquier equipo que tiene la capacidad de enviar o transmitir faxes múltiples a la vez a receptores múltiples.

Relación Comercial Establecida (RCE)

Es una relación preestablecida entre un Asociado Independiente y un suscriptor telefónico basada en que este suscriptor:

- Realizara una compra o transacción dentro de los 18 meses inmediatamente anteriores a la fecha de la llamada, si dicha relación no ha sido terminada antes por el Asociado Independiente o la otra parte.
- Pidiera información sobre los productos o servicios dentro de los tres (3) meses inmediatamente anteriores a la llamada telefónica, si dicha relación no ha sido terminada antes por el Asociado Independiente o la otra parte.

³² Incluye equipos computarizados como:

- Marcador de predicción – Empleado para marcar llamadas mientras los televidentes hablan con otros clientes, los marcadores “predicen” el tiempo promedio que toma a un consumidor contestar el teléfono y el momento en que un televidente estará libre para tomar la siguiente llamada.

- Marcador con vista previa – Proporciona un número a marcar en la pantalla del televidente y, a elección del televidente, marca el número para este.

(Si el suscriptor telefónico efectúa una solicitud específica de “No llamar”, dicha solicitud concluye la relación comercial establecida aunque el abonado continúe llevando a cabo negocios con el Asociado Independiente).

Consentimiento expreso previo

Un acuerdo por escrito o correo electrónico entre el Asociado Independiente y el consumidor declarando claramente que el consumidor acepta que el Asociado Independiente se comunique con él/ella con referencia a la oportunidad o los productos Herbalife®, que incluye el número de teléfono o de fax a través de cual se podrá hacer el contacto.

Telemercadeo

El acto de vender, de solicitar, de mercadeo, de promover o de proporcionar información sobre un producto o servicio usando un teléfono fijo, teléfono móvil, mensajes de texto, faxes, equipos automatizados de teléfono, así como mensajes pregrabados o de voz artificial, o algún sistema similar.

7.6.2 Listas de llamadas no deseadas

Los Asociados Independientes involucrados en telemercadeo deben:

- Establecer una cuenta comercial con el Registro de Llamadas No Deseadas e identificar al Asociado Independiente como el “Vendedor” o “Cliente”³³.
- Pagar todos los costos asociados con el acceso al Registro de Llamadas No Deseadas.
- Mantener y observar las listas de números grabados de “llamadas no deseadas” de las personas que han solicitado que no se las contactara.
- Acceder al Registro de Llamadas No Deseadas y depurar sus propias listas de llamadas con los números que hayan sido registrados recientemente al menos cada 31 días.
- Entrenar a todo el personal involucrado en telemercadeo sobre estas Normas.
- No llamar a números de la lista de “llamadas no deseadas” locales y nacionales a menos que el Asociado Independiente tenga un acuerdo con el cliente.

7.6.3 Automarcadores

Los Asociados Independientes no deben usar un automarcador en conexión con el negocio independiente Herbalife, los productos o la oportunidad.

7.6.4 Mensajes de voz artificial o pregrabados

Los Asociados Independientes no deben usar mensajes de voz artificial o pregrabados en conexión con Herbalife.

7.6.5 Faxes no solicitados

- Los Asociados Independientes no deben usar transmisiones de fax o faxes masivos, o servicios similares para enviar mensajes de fax.
- Los Asociados Independientes solo pueden enviar mensajes de fax a los RCE que hayan proporcionado consentimiento explícito para recibir faxes del Asociado Independiente.

7.6.6 Cuestionamientos gubernamentales

Los Asociados Independientes deben discontinuar de inmediato el telemercadeo si reciben cualquier aviso de una autoridad del Gobierno con referencia a su actividad de telemercadeo. Los Asociados Independientes deben reportar a la brevedad este tipo de avisos a Herbalife.

Capítulo 8 Clubes de Nutrición

Muchos Asociados Independientes utilizan los Clubes de Nutrición como una manera exitosa de hacer su negocio independiente. Los Clubes de Nutrición operan con el propósito de presentar y de vender los productos Herbalife® a clientes nuevos y preexistentes. Aunque esta sección contenga una breve explicación sobre la operación de los Clubes de Nutrición, no intenta sustituir el entrenamiento extenso que reciben los Asociados Independientes como parte del programa de Clubes de Nutrición.

Un Club de Nutrición (“Club”) proporciona un escenario informal para que las personas:

- Conversen sobre buena nutrición;
- Aprendan la importancia del ejercicio físico; y
- Hagan planes estratégicos para adoptar un estilo de vida saludable.

La operación de un Club debe seguir las siguientes Normas. Herbalife determina a su sola y absoluta discreción si el Club cumple con estas Normas.

8.1 NORMAS GENERALES

8.1.1 Revisiones

Los Asociados Independientes deben cooperar con las revisiones realizadas por Herbalife respecto del cumplimiento de las normas de Clubes.

8.1.2 Entrenamiento

El operador de un Club debe entrenarse con un Asociado Independiente de línea ascendente que sepa sobre la operación de un Club o a través de entrenamientos locales en eventos de Herbalife. La responsabilidad final de entrenar al operador del Club recae sobre el primer miembro de línea ascendente del Equipo TAB.

³³ Los Asociados Independientes no deben identificar a Herbalife como el “Vendedor” o el “Cliente”.

8.1.3 Empleados

Los Clubes solo pueden ser operados por Asociados Independientes Herbalife. Los Asociados Independientes no deben utilizar empleados para que los asistan en ninguna de las operaciones del Club.

8.1.4 Los Clubes no son franquicias

Los Clubes no son franquicias³⁴, los Asociados Independientes no deben comparar a los Clubes con franquicias al promocionarlos como Métodos de Operación diaria. Los Clubes sirven como medio para realizar lo primordial del negocio independiente Herbalife, es decir, la venta de producto al por menor.

8.1.5 Operaciones de negocio independiente

Herbalife no aprueba, avala, autoriza, garantiza o asume obligación alguna sobre ningún Club.

8.1.6 Un Asociado Independiente responsable

Por lo menos un Asociado Independiente Herbalife debe aceptar la responsabilidad total de supervisar todas las operaciones de cada Club de Nutrición³⁵. Si múltiples Asociados Independientes comparten un espacio en común para operar sus Clubes de Nutrición, la información publicada de los Asociados Independientes responsables puede ser alternada según corresponda.

8.1.7 Política de buenos vecinos

Los operadores del Club de Nutrición deben ser buenos vecinos (especialmente cuando operan desde sus hogares). Los operadores deben limitar la asistencia al Club y tomar cualquier otra medida necesaria para asegurarse de que las reuniones del Club no causen ruido excesivo, congestión del tráfico u otras molestias al público.

8.1.8 Cumplimiento de la Ley

Los operadores del Club de Nutrición deben cumplir con todas las leyes y regulaciones que aplican a la operación de su Club. Al tratar con agencias de Gobierno, los prospectos y actuales operadores del Club deben cooperar e informar de manera precisa sus actividades propuestas o en curso.

8.1.9 No existen territorios asignados o exclusivos

No existen territorios asignados o exclusivos para los Clubes de Nutrición, ellos pueden ser abiertos y operados en cualquier lugar donde sea legalmente permitido.

8.1.10 Clubes múltiples

Los operadores de Clubes de Nutrición pueden operar en múltiples Clubes. Sin embargo, los operadores del Club deben

estar presentes durante todas las sesiones del Club, excepto durante ausencias cortas por asistir a reuniones patrocinadas por Herbalife.

8.1.11 Avisos requeridos

Todo operador debe colocar dentro de su Club el Aviso del Club de Nutrición y el Aviso para el Operador del Club de Nutrición en un lugar visible:

El cartel que contenga estos Avisos debe tener un tamaño mínimo de 21.5 cm x 28 cm, y las letras deben tener un tamaño mínimo de 17 puntos³⁶. Copias de los Avisos están disponibles en ec.MyHerbalife.com.

8.1.12 Buena higiene

El suministro de productos Herbalife® a los participantes del Club requiere que los operadores del Club de Nutrición siempre practiquen normas de buena higiene y mantengan limpias e higienizadas las instalaciones del Club. Las siguientes prácticas de higiene son siempre requeridas:

Origen, manejo y preparación de alimentos

- Frutas, vegetales y otros ingredientes ajenos a Herbalife deben proceder de proveedores acreditados.
- Inspeccione estos ingredientes para asegurarse de su frescura y calidad cuando se los entreguen y nuevamente antes de usarlos.
- Use siempre agua purificada (o hervida) para preparar las bebidas en el Club.
- Limpie y desinfecte por completo todo el equipo de cocina antes y después de cada uso incluyendo licuadoras y tablas de cortar.
- Use vasos descartables para servir las bebidas.

Productos perecederos

- Use los productos por orden de llegada, esto significa que siempre debe usar los productos más antiguos primero.
- Lave las frutas y vegetales antes de usarlos.
- Almacene los productos perecederos de tal forma que evite que se dañen, malogren o contaminen.
- Limpie sus unidades de refrigeración por lo menos una vez a la semana.

Productos no perecederos

- Use los productos por orden de llegada, esto significa que siempre debe usar los productos más antiguos primero.
- Almacene siempre sus productos Herbalife® y los ingredientes no perecederos en un lugar fresco, limpio y bien ventilado.

34 Ningún Asociado Independiente debe manifestar, dar a entender o sugerir de ninguna manera que los Clubes son franquicias.

35 El Asociado Independiente responsable debe colocar el Aviso para el Operador del Club de Nutrición incluyendo el nombre del Asociado Independiente y su información de contacto. En el caso de que el Asociado Independiente se ausentara del Club, debe asignar a un Asociado Independiente (a quien el Asociado Independiente haya entrenado) para que se haga cargo de todas las operaciones del Club.

36 El contenido de los Avisos puede cambiar ocasionalmente, pero la versión más reciente puede obtenerse comunicándose con Servicios al Asociado o descargándola de ec.MyHerbalife.com.

Higiene personal

- Mantenga sus manos y antebrazos limpios en todo momento, lavándolos cuidadosamente con agua tibia y jabón antibacterial.
- Lave siempre sus manos y antebrazos en los siguientes casos:
 - Después de usar los sanitarios.
 - Antes y después de manejar cualquier artículo de alimento.
 - Después de estornudar, toser o sonarse la nariz.
 - Después de fumar, comer, beber o abandonar las instalaciones del Club.
 - Después de tocarse el cabello o cualquier otra parte del cuerpo.
 - Después de tocar a otra persona.
 - Después de tocar utensilios o equipos de cocina sucios usados.
- Abandone inmediatamente las instalaciones del Club si se siente o está enfermo.
- Mantenga su ropa y cabello limpios y aseados en todo momento.

Instalaciones del Club

- Tenga cuidado con los derrames. Limpie cualquier derrame inmediatamente y advierta a los participantes e invitados evitar las áreas afectadas hasta que se complete la limpieza.
- Mantenga varios botes de basura cubiertos con bolsas de basura de alta calidad en todas las partes del Club; retírelos y vacíelos con frecuencia.

8.2 OPERACIONES DEL CLUB

8.2.1 Cuotas

Los operadores del club podrán cobrar cuotas de participación para cubrir los costos de operación y del local (como por ejemplo, los productos e ingredientes que se consuman en la operación del club, el alquiler y los servicios como agua y electricidad).

Las cuotas de participación a las reuniones del Club no podrán representar el precio o el costo de los:

- Productos que se ofrecen a los participantes o a sus invitados para consumo (ya que estos constituyen los beneficios de ser un participante).
- Servicios que ofrezca el operador del Club (tales como seminarios o clases).

El operador del Club es responsable de entender y cumplir los requisitos legales y fiscales aplicables.

8.2.2 La asistencia al Club no es obligatoria

La asistencia a las reuniones del Club es una decisión

personal del participante o del invitado (sea o no un Asociado Independiente). Los operadores del Club nunca deben manifestar o insinuar que la asistencia es obligatoria.

8.2.3 Actividades y servicios de los Clubes

Los Clubes de Nutrición tienen que ofrecer regularmente a sus participantes:

- Oportunidades para socializar regularmente.
- Frecuentes sesiones informativas y de entrenamiento (en grupo o individualmente) sobre bienestar.

8.2.4 Incentivos por participantes referidos

Los operadores del Club pueden ofrecer recompensas razonables, tales como productos gratuitos para los nuevos participantes referidos. Sin embargo, no se permite a los operadores del Club pagar en efectivo o su equivalente por dichos referidos.

8.2.5 Solo productos Herbalife® autorizados

Solo los productos Herbalife® pueden ser servidos para el consumo o vendidos en un Club de Nutrición. Los productos que no son de Herbalife® no se pueden proporcionar, vender o promocionar en las instalaciones del Club³⁷.

8.2.6 Consumo del producto

Los operadores del Club pueden ofrecer productos de cortesía como batidos, té y Herbal Aloe Concentrado. Los operadores del Club pueden publicar una lista de los sabores disponibles de batidos y té, así como cualquier ingrediente opcional tal como proteína o fibra; sin embargo, los operadores no pueden publicar, listar o cobrar precios individuales por productos o ingredientes³⁸.

En los Clubes de Nutrición y en cualquier otro lugar, los productos Herbalife® siempre se deben servir, consumir y usar de acuerdo con las instrucciones de las etiquetas impresas en el producto.

8.2.7 Productos para llevar

Aunque es preferible que todos los productos ofrecidos sean consumidos en las instalaciones del Club, los participantes registrados del Club pueden llevarse hasta un batido o un té frío por día.

Los productos para llevar deben:

- Estar en envases no identificados con el logo o la marca Herbalife, de no más de una sola porción.
- Ser solo para consumo personal de ese participante del Club.

³⁷ Solo los productos Herbalife® autorizados para venta en Ecuador se pueden usar en Clubes de Nutrición en Ecuador.

³⁸ Se podrán cobrar cuotas de participación diarias, semanales o mensuales para cubrir los costos de operación.

8.2.8 Productos de venta al por menor

Los operadores del Club pueden mantener un inventario de producto a la mano y pueden vender su inventario al por menor. Todos los productos Herbalife® deben ser vendidos cerrados y en el empaque original de Herbalife.

Los operadores del Club no pueden:

- Vender productos que no estén empaquetados y etiquetados para la venta como unidades o porciones individuales.
- Exponer el precio del producto.
- Ejercer presión para la compra de productos.
- Afirmar o dar a entender que se requiere comprar los productos con el fin de ingresar, asistir, hacerse participante o permanecer como participante del Club.

8.2.9 Muestras

Solo se pueden entregar como muestras los productos que estén etiquetados para su distribución en porciones individuales.

8.2.10 Mezclas inapropiadas

Los operadores del Club no pueden mezclar batidos, tés o Herbal Aloe Concentrado usando bebidas alcohólicas, medicamentos u otros ingredientes inapropiados.

8.2.11 Empaque y exhibición del producto

Los operadores del Club pueden exhibir literatura relacionada con los productos, artículos promocionales y una unidad de cada producto Herbalife®, el cual debe estar cerrado y en su empaque original. Dichas exhibiciones no pueden ser visibles desde el exterior. Al preparar batidos, tés y Herbal Aloe Concentrado para el consumo, cada uno de los productos etiquetados debe estar disponible para ser inspeccionado por los participantes.

8.2.12 Apropiada eliminación de los envases del producto

Para protegernos de las personas que intenten falsificar productos Herbalife®, se requiere que los operadores del Club rompan o destruyan las etiquetas y los envases del producto antes de deshacerse de los envases vacíos.

8.2.13 Transferencia del contrato de arrendamiento

Un operador de Club no podrá vender su Club a otro Asociado Independiente.

Si un operador de Club no desea seguir operando su Club, se permite la transferencia del contrato de arrendamiento del Club a otro Asociado Independiente, siempre que se haga sin aplicar un cargo adicional de ningún tipo y que esto no infrinja los derechos de terceros o la ley del arrendamiento. Antes de asumir la operación del Club de Nutrición, el Asociado Independiente cesionario debe haber completado con éxito el entrenamiento requerido para operadores de Clubes de Nutrición Herbalife,

y debe haber sido un Asociado Independiente Herbalife por al menos 90 días. Asimismo, cuando se transfiera el contrato de arrendamiento, el cesionario debe completar el proceso de Registro del Club de Nutrición.

Venta de artículos usados en el Club: El operador del Club podrá vender los muebles, elementos fijos y equipos utilizados en la operación del Club al cesionario, si él (o ella) desea comprarlos. El precio de compra de los muebles, elementos fijos y equipo no podrá superar el costo depreciado de estos artículos.

8.3 MERCADEO, PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD DEL PRODUCTO

8.3.1 Testimonios / afirmaciones de producto

Los participantes del Club pueden compartir sus experiencias después de haber utilizado los productos. Sin embargo, todas las afirmaciones, las declaraciones y los testimonios deben cumplir con la ley y las Normas.

8.3.2 Ofrecer consejos de bienestar a participantes e invitados

Los operadores del Club pueden ofrecer información acerca de bienestar en general y nutrición, siempre y cuando sea consistente con los materiales y las etiquetas de los productos. Esto incluye orientación acerca de los productos, su uso y sus beneficios claves. Los operadores pueden proporcionar testimonios sobre el producto y de control de peso que sean apropiados, de forma oral y escrita (acompañados por los descargos de responsabilidad requeridos por Herbalife). Los operadores del Club no pueden declarar o insinuar que al consumir los productos tratarán, prevendrán o curarán ninguna enfermedad o condición médica, y toda la información que es dada a los participantes e invitados del Club debe ser consistente con la información que es proporcionada en el material de apoyo y en las etiquetas de los productos Herbalife®.

8.3.3 Publicidad

Los Clubes de Nutrición son reuniones sociales promocionadas exclusivamente por recomendación verbal.

- Las personas pueden ser invitadas personalmente por el operador del Club, otro Asociado Independiente, un participante del Club o por un cliente.
- Las invitaciones pueden extenderse a través de una conversación o una invitación por escrito (o digital) entregada después de una conversación.
- Los Clubes de Nutrición no deben —ni tienen el propósito de— atraer a personas que se interesen al verlos desde la calle.
- La publicidad de los Clubes se limita a promover los servicios que se ofrecen en el local del Club, tales como Reto Control de Peso, una evaluación de bienestar o una presentación de bienestar.

Los anuncios sobre el Club pueden incluir los siguientes detalles:

- Nombre del Club y del operador del Club
- Número de teléfono

No se permite usar la radio o televisión para anunciar los servicios prestados en un Club.

8.3.4 Sitios web personales

A cada operador del Club de Nutrición se le permite tener un sitio web bajo las siguientes condiciones:

- **Los sitios web protegidos con contraseña** que no son accesibles al público en general pueden ser operados si están sujetos al completo cumplimiento de las Normas de Herbalife.
- **Los sitios web sin contraseña** accesibles al público en general solo pueden proporcionar la siguiente información del Club de Nutrición:
 - Servicios disponibles en el Club (por ejemplo, un Reto Control de Peso, una evaluación de bienestar o una presentación de bienestar).
 - Nombre del Club y del operador del Club.
 - Número de teléfono.

No está permitida ninguna otra información específica del Club que sea publicada en sitios web públicamente accesibles.

8.3.5 Señalización prohibida para Clubes de Nutrición residenciales

Los Clubes que operen desde lugares residenciales no podrán usar señalización externa de ninguna índole. Refiérase a la Norma 8.4.3 para los Clubes que operan en locales no residenciales.

8.4 CLUBES DE NUTRICIÓN NO RESIDENCIALES

8.4.1 Proceso de registro

Los Asociados Independientes no podrán abrir un Club de Nutrición en un local no residencial ni firmar un contrato de alquiler en un local no residencial con el propósito de establecer un Club de Nutrición, a menos que:

- Hayan sido Asociados Independientes registrados en Herbalife por un mínimo de 90 días.
- Hayan completado el proceso requerido por la Compañía, con respecto a la ubicación y otros aspectos.
- Hayan completado el Entrenamiento para Operadores de Clubes de Nutrición³⁹.
- Hayan completado y enviado el “Formulario de Registro del Club de Nutrición”⁴⁰ por lo menos 30 días antes de abrir su Club.

³⁹ El Entrenamiento está disponible en ec.MyHerbalife.com.

⁴⁰ El Formulario de Registro está disponible en ec.MyHerbalife.com o en Servicios al Asociado.

8.4.2 Establecimientos de venta al por menor / de servicios

Los establecimientos de venta al por menor: Los Clubes de Nutrición no pueden operar en establecimientos de ventas al por menor. Los establecimientos de ventas al por menor se definen como establecimientos permanentes cuya actividad principal es la venta de bienes en el mismo local o su entrega a domicilio.

Los establecimientos de servicios: Los Clubes de Nutrición no pueden operar en lugares dedicados a la prestación de servicios cuyo propósito fundamental sea proporcionar alimentos preparados (estos incluyen, sin limitarse a, restaurantes, cafés, heladerías, etc.). Sin embargo, sí se permite operarlos dentro de otros tipos de establecimientos de servicios incluyendo —pero no limitado a— salones de belleza, peluquerías, gimnasios y clubes de salud, con la condición de que las actividades del Club de Nutrición sean restringidas a un cuarto cerrado y no queden a la vista de personas que transiten por ahí, o del público que frecuente dicho establecimiento de servicios.

8.4.3 Restricciones de señalización

Un Club de Nutrición no podrá tener ningún tipo de señalización externa que lo identifique como tal, ni en el exterior del mismo ni en sus alrededores.

8.4.4 El exterior del Club de Nutrición

Los Clubes de Nutrición no son establecimientos de venta al por menor, cafés, restaurantes ni establecimientos de producto para llevar y, para evitar cualquier equivocación por parte del público, el exterior de un Club de Nutrición NO puede tener:

- Mesas, sillas, o asientos al aire libre.
- Las puertas del exterior del Club deben permanecer cerradas.
- Los Clubes de Nutrición que operen en locales no residenciales deben usar cubiertas de puertas y ventanas para asegurar que el interior del Club no sea visto por personas desde afuera.
 - **Las cubiertas de puertas y ventanas no pueden:**
 - Mostrar ninguna marca de Herbalife (nombres, logos, etc.).
 - Mostrar, dar a entender o sugerir (sin palabras) que en el interior pueden comprarse productos.
 - Usar o incorporar fotografías de “Antes y Después”.
 - Mostrar la palabra “batido/licuado” ni fotos de batidos u otros productos (aun cuando no lleven la marca).
- Lo siguiente no está permitido en el exterior del Club de Nutrición:
 - Visa o MasterCard (o cualquier otro comerciante de tarjeta de crédito) etiquetas o signos.
 - La palabra “bienvenidos”.
 - Fotos o logotipos de batidos o licuadoras.
 - Imágenes de alimentos o productos.

- Números de teléfono.
- Referencias a un sitio web, como por ejemplo “.com,” “www.” “.net”.
- Lema o eslogan (Una línea de etiqueta es un término descriptivo utilizado en conjunción con el nombre de un Club).

8.4.5 Las cajas registradoras

Como los Clubes de Nutrición no son establecimientos de venta al por menor, las cajas registradoras, cajas de seguridad y similares no pueden ser visibles por los participantes del Club.

8.4.6 Arrendar, alquilar o compartir locales para Clubes

Los operadores de Clubes podrán arrendar, alquilar o cobrar por los Clubes ubicados en locales no residenciales que pongan a disposición o compartan con Asociados Independientes de su organización descendente o de otras organizaciones. Sin embargo, los montos obtenidos no podrán exceder el 5% de la utilidad neta del Asociado Independiente que ofrezca el local.

8.4.7 Tráfico en la calle

Un “prospecto sin invitación” es una persona que visita un Club de Nutrición por primera vez sin una invitación personal, y sin haber tenido contacto directo alguno, o sin haber sido referido por el operador del Club o un participante activo del Club.

Los operadores de los Clubes de Nutrición pueden inscribir a un “prospecto sin invitación” como participante, pero cuando dicho prospecto no pueda o no desee inscribirse como participante, el operador se limitará a:

- Ofrecerle un batido, té o Herbal Aloe Concentrado de cortesía como degustación.
- Explicar el concepto de socialización del Club de Nutrición, consumo de producto e información de bienestar entre los participantes del Club.

Proporcionar productos preparados de cortesía puede alentar a los “prospectos sin invitación” a regresar y a convertirse en participantes del Club.

Capítulo 9 Reto Control de Peso

El Reto Control de Peso (“Reto”) es un método opcional de operación, disponible para todos los Asociados Independientes. Este método es una forma divertida de recibir información general sobre nutrición para los participantes del Reto. Sin embargo, es muy importante seguir sus Normas.

Para mayor claridad, el texto mostrado sin cursiva detalla las normas obligatorias del Reto, mientras que el contenido en cursiva representa “mejores prácticas” y/o detalles adicionales sobre cómo organizar un Reto.

9.1 NÚMERO MÁXIMO DE PARTICIPANTES

Cada Reto Control de Peso (“Reto”) está limitado a un número máximo de 40 participantes.

Le recomendamos contar con 20 a 30 participantes en cada Reto. Tenga en mente que un Reto podrá incluir desde 3 y hasta un máximo de 40 participantes. También recomendamos que se asigne a un Asociado Independiente para cada 12 o 15 participantes.

9.1.1 Cuotas

Cuota de participación: Las cuotas de participación cubren todos los pagos de los premios, además de costos operativos mínimos. Las cuotas de participación no pueden emplearse para generar ganancias y no podrán exceder los 35 dólares bajo ninguna circunstancia.

Cuota por aumentar de peso: Los Asociados Independientes podrán cobrar una cuota por ganar peso de hasta 1 dólar por kilo aumentado desde el último registro de peso del participante.

Cuota por ausencia: Los Asociados Independientes podrán cobrar una cuota por ausencia de 5 dólares por cada falta a una junta semanal. Se permite una (1) ausencia sin penalización.

El único motivo en el que se permite exonerar del pago de la cuota por aumento de peso o ausencia es cuando se descalifica al participante del Reto. De otro modo, los Asociados Independientes no podrán presionar o cobrar a los participantes (o exparticipantes) estos pagos.

9.1.2 Pago máximo

El pago del primer premio en cada Reto no podrá exceder los 599 dólares⁴¹.

9.1.3 Duración

Cada reto debe durar un mínimo de 6 semanas⁴².

9.1.4 Reuniones semanales

Las reuniones semanales constituyen un requisito de todo Reto. Deben llevarse a cabo en algún lugar apropiado o en línea⁴³.

41 Hay dos motivos para establecer este monto máximo del premio:

- A los participantes deben motivarlos los resultados que obtendrán, con el beneficio “extra” de que posiblemente ganen dinero.
- Un premio mayor podría alentar a los participantes a seguir prácticas no saludables o excesivas de pérdida de peso y ejercicio.

42 La duración de cada Reto debería ser de 12 semanas. Esto da mayor oportunidad a los participantes de alcanzar sus metas en el transcurso del Reto.

- El Reto de Control de Peso y los materiales de apoyo pueden encontrarse en ec.MyHerbalife.com bajo “Claves para el éxito”, seleccione “Construyendo el negocio”, seleccione “Método de negocio” y haga clic en “Reto Control de Peso”.

43 Las reuniones deben incluir una toma de peso semanal, evaluación del progreso de los participantes y charlas informativas por parte de los Asociados Independientes, así como la formulación de un plan para la siguiente semana.

Los Asociados Independientes siempre podrán recomendar, promover y brindar información sobre los productos Herbalife®, pero no podrán requerir que se compren o consuman los productos como parte del Reto.

9.1.6 Reembolso de la cuota de participación

La cuota de participación debe reembolsarse totalmente si así lo solicita el participante dentro de las primeras 48 horas de la fecha de inicio del Reto. Los reembolsos que se soliciten después de que hayan transcurrido 48 horas desde el comienzo del Reto se reembolsarán a discreción del(los) Asociado(s) Independiente(s).

9.1.7 Publicidad

Herbalife ha creado y proporciona una variedad de anuncios para el Reto Control de Peso. Los anuncios creados por los Asociados Independientes deben cumplir con todas las Normas y con la ley.

Al hacer publicidad sobre un Reto Control de Peso, los Asociados Independientes pueden incluir su nombre y número de teléfono en el anuncio.

Si el Reto se llevara a cabo en un Club de Nutrición, el anuncio puede incluir solamente el:

- Nombre del Club.
- Nombre del operador del Club.
- Número de teléfono del Club.

Los Asociados Independientes solo podrán proporcionar la dirección para el Reto a través de la interacción personal, no a través del anuncio.

Los anuncios de un Reto no podrán mencionar, ni insinuar, que las personas recibirán dinero por el simple hecho de participar. Solamente cuatro (4) participantes de cada Reto podrán recibir en realidad premios en efectivo. Los anuncios pueden mencionar o insinuar que las personas que ganen el Reto recibirán dinero.

Ejemplos de declaraciones publicitarias aceptables:

- “¡Los ganadores del Reto Control de Peso pueden ganar dólares!”
- “¡Los ganadores del Reto pueden ganar dinero en efectivo!”

Ejemplos de declaraciones publicitarias inaceptables:

- “¡Gane dinero por perder kilos!”
- “¡Le pagamos por perder peso!”

9.1.8 Convenio de Participación requerido⁴⁴

Se requiere que cada participante revise y firme un Convenio de Participación. El(los) Asociado(s) Independiente(s) debe(n) guardar este documento durante al menos 1 año después de haberlo firmado y presentarlo bajo solicitud de Herbalife.

⁴⁴ El Convenio de Participación está disponible en ec.MyHerbalife.com.

9.1.9 Edad mínima

La edad mínima para participar en el Reto Control de Peso es de 18 años.

Capítulo 10 Procedimientos de control

Las Normas de Conducta protegen la oportunidad Herbalife y la marca. La infracción de estas por parte de un Asociado Independiente podría tener un efecto adverso contra el negocio de Herbalife en su totalidad, y podría influenciar de forma negativa en la opinión de los reguladores, los medios de comunicación, o en la opinión pública respecto de Herbalife, sus productos y los Asociados Independientes.

Si bien Herbalife hace todos los esfuerzos por educar e informar a los Asociados Independientes sobre prácticas adecuadas de negocio, existen casos en que las infracciones a las Normas merecen penalidades más severas.

Herbalife insta a los Asociados Independientes a informar sin demora toda presunta infracción a las normas de Herbalife, para proteger la buena voluntad y reputación de Herbalife y de los Asociados Independientes. Herbalife solo tomará acción sobre los reclamos que se encuentren dentro de un (1) año desde la fecha en que el Asociado Independiente afirma haber tenido conocimiento por primera vez de la infracción, o que mediante el ejercicio de una diligencia razonable debía haber sabido de la existencia de dicha infracción, pero se reserva el derecho de realizar una investigación en cualquier momento⁴⁵.

10.1 PROCEDIMIENTO DE RECLAMO

Los Asociados Independientes deben informar a Herbalife sobre presuntas infracciones en un Formato Oficial de Queja⁴⁶. La información requerida incluye la naturaleza del reclamo y los detalles fácticos que fundamentan las acusaciones⁴⁷. El Formato Oficial de Queja deberá ser firmado y deberá incluir el número de identificación del Asociado Independiente Herbalife que presenta el reclamo.

10.1.1 Investigación

Si Herbalife determina, a su única y absoluta discreción, que existe suficiente información para corroborar la alegación, un representante se comunicará con el Asociado Independiente que sea sujeto del reclamo para presentarle la información relevante y otorgar tiempo al Asociado Independiente para proporcionar una respuesta.

En ciertas circunstancias, podría ser necesario establecer

⁴⁵ Las decisiones de Herbalife de implementar medidas para el cumplimiento de las normas no deberán crear ninguna obligación de pago de compensación por pérdida de ganancias o de buena voluntad.

⁴⁶ El formato puede ser obtenido en Servicios al Asociado o accediendo a ec.MyHerbalife.com.

⁴⁷ Detalles fácticos incluyen nombres, direcciones y números de teléfono de personas involucradas, así como fechas, horarios, lugares, etc.

restricciones a la Membresía mientras se lleva a cabo el proceso de investigación. Dichas restricciones podrían incluir la prohibición para asistir a los eventos de Herbalife y la suspensión o denegación de:

- Privilegios de compra.
- Pago de Incentivos por Volumen.
- Pago por Incentivos por Desempeño de Organización del Equipo TAB.
- Premios o beneficios (por ejemplo, viajes de incentivo, pines, etc.)
- Participar como orador en seminarios y entrenamientos corporativos u otras reuniones que representen a la Compañía.
- Calificaciones que puedan estar en desarrollo.
- El derecho de poder autodenominarse como un Asociado Independiente Herbalife.

Herbalife se reserva el derecho, a su única y absoluta discreción, de publicar el nombre, la infracción y la penalidad del Asociado Independiente infractor.

10.1.2 Penalidades

Las infracciones de estas Normas pueden resultar en problemas legales o regulatorios para la Compañía y poner en peligro el negocio independiente para todos los Asociados Independientes. Por esta razón, las penalidades para los Asociados Independientes podrían ser significativas. Herbalife tendrá única y absoluta discreción para determinar la penalidad adecuada según la naturaleza de la infracción y la consecuencia que resulte o pueda resultar, incluyendo:

- Suspensión de todos los derechos y privilegios como Asociado Independiente.
- Penalidades económicas.
- Obligación de reembolso de los honorarios legales que haya incurrido Herbalife.
- Destitución del programa de orador.
- Descalificación de la participación anual en el Bono de Mark Hughes.
- Suspensión del pago de Incentivos por Desempeño de Organización del Equipo TAB.
- Pérdida permanente de organización descendente.
- Terminación de Membresía (ver la norma 10.1.5 "Terminación de una Membresía").

En el caso de que Herbalife concluya que otros Asociados Independientes han ayudado, animado o sido parte de estas infracciones, Herbalife podría también considerar a estos Asociados Independientes como responsables.

10.1.3 Medidas correctivas

Los ajustes de volumen y de ganancias, como resultado de medidas correctivas para resolver adecuadamente las infracciones de Doble Membresía, no incluirán la actividad de más de dos (2) años anteriores a la fecha en que Herbalife haya recibido el reclamo respectivo.

10.1.4 Solicitud de reconsideración (no relacionada con la terminación)

Si un Asociado Independiente deseara que Herbalife reconsiderara una determinación final, el Asociado Independiente tendrá 15 días a partir de la fecha en que Herbalife haya notificado al Asociado Independiente sobre su decisión.

Cuando solicite una reconsideración, el Asociado Independiente podrá enviar información adicional que considere sea relevante para la decisión y deberá declarar por qué esta información no fue presentada durante la investigación. Se negará la reconsideración si Herbalife no recibiera una solicitud por escrito dentro de un periodo de 15 días.

Interpuesta la solicitud de reconsideración dentro del plazo, Herbalife tendrá la única y absoluta discreción de mantener o revocar lo originalmente resuelto.

10.1.5 Terminación de una Membresía

Herbalife se reserva el derecho, a su única y absoluta discreción, de terminar, con o sin previo aviso, a cualquier Asociado Independiente que haya infringido las Normas⁴⁸.

La terminación entra en efecto a partir de la fecha que se indique en el aviso por escrito de parte de Herbalife al Asociado Independiente. Tras la terminación de una Membresía, el Asociado Independiente no tendrá ningún reclamo contra Herbalife como resultado de dicha terminación. El Asociado Independiente ya no podrá conducir su negocio independiente o presentarse a sí mismo como un Asociado Independiente Herbalife.

10.1.6 Apelación de una terminación

Si un Asociado Independiente desea apelar la terminación de su Membresía, Herbalife concederá 15 días desde la decisión por escrito para que se entregue evidencia relevante hacia la terminación. Cuando el Asociado Independiente solicite una apelación deberá enviar información adicional que piense debe ser considerada y declarar por qué esta información no fue presentada durante la investigación.

Si la apelación no es presentada dentro de los 15 días mencionados, la solicitud será denegada, aunque Herbalife se reserva el derecho a su única y absoluta discreción para considerar la evidencia presentada después del marco de 15 días.

Posteriormente, un comité compuesto por representantes asignados del Departamento de Ventas, del Departamento de

⁴⁸ La terminación significa la cancelación completa de una Membresía y la revocación del derecho del Asociado Independiente de llevar a cabo el negocio independiente Herbalife. Esto incluye la cancelación de su derecho para recibir toda ganancia adicional por su Membresía, fuera que se haya acumulado antes o después de la fecha de terminación.

Servicios al Asociado y del Departamento Legal (el "Comité de Evaluación") revisará la apelación. Si la mayoría del Comité de Evaluación determina que la Membresía no tuvo que haber sido terminada, esta será restituida o se recomendará una penalidad alternativa por la supuesta infracción. Sin embargo, en la revisión de una decisión de terminación, el Comité de Evaluación considerará si la supuesta infracción fue pertinente en sí.

Herbalife tendrá la única y absoluta discreción de mantener o revocar lo originalmente resuelto.

Esta decisión no deberá crear ninguna obligación de pago de compensación por pérdida de ganancias o de buena voluntad.

Capítulo 11 Provisiones legales misceláneas

11.1 DAÑOS

Ni Herbalife ni los Asociados Independientes serán responsables de cualquier incidente o daño consecuencial o indirecto ocasionado por incumplimiento, terminación o suspensión de la Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife, aun cuando las partes hubieran conocido la posibilidad de acaecimiento de dichos daños o consecuencias. No se deberá conceder daños ejemplares ni punitivos (en caso tal que dicha figura de daños aplique en la jurisdicción correspondiente) en contra de ninguna de las partes, en algún litigio, en contra del otro, excepto según sea obligatorio explícitamente por las leyes aplicables. Lo anterior no implica una limitación ni exclusión entre las Partes, en lo referente a daños directos.

11.1.1 Renuncia y retraso

Herbalife adoptará cualquier acción o medida que considere necesaria en caso de infracción a las Normas y, por lo tanto podría abordar la infracción a las Normas u otro incumplimiento a la Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife por algún Asociado Independiente a su única y absoluta consideración. En el caso de infracción a las Normas o cualquier otro incumplimiento a la Solicitud y Acuerdo de Membresía, Herbalife se reserva el derecho de ejercer sus derechos contractuales y legales, sin que esto sea considerado como una renuncia a sus derechos en virtud de la Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife. Ninguna omisión, falla o ejercicio tardío de parte de Herbalife en ejercer algún derecho, poder u opción bajo algún acuerdo con algún Asociado Independiente deberá interpretarse como una renuncia de las estipulaciones de dicho acuerdo o una renuncia de Herbalife de sus derechos en cualquier momento, bajo la Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife.

11.1.2 Divisibilidad

Si una o más de las estipulaciones que se encuentran en cualquier acuerdo entre Herbalife y un Asociado Independiente fuera declarada por algún tribunal competente como nula, ilegal o inejecutable en cualquier aspecto, dicha estipulación

nula, ilegal o inejecutable deberá considerarse ineficaz, pero no deberá de manera alguna invalidar ni afectar cualquier otra estipulación.

11.1.3 Elección de Ley Aplicable

Cualquier litigio que surja por la membresía entre las partes de este Acuerdo, deberá ser gobernado por la ley doméstica de Ecuador sin consideración a conflictos con los principios del derecho. Cualquier conflicto deberá ser resuelto exclusivamente en un procedimiento judicial ante la Corte competente ubicada en Ecuador.

11.1.4 Indemnización

Los Asociados Independientes indemnizarán, defenderán y mantendrán a salvo a Herbalife de cualquier demanda, acción, exigencia, juicio o reclamo de cualquier tipo, y de cualquier costo o responsabilidad vinculado o que surgiera del incumplimiento de la Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife o del incumplimiento a las normas de conducta por parte de un Asociado Independiente. Herbalife podrá compensar dichos costos contra cualquier cantidad adeudada al Asociado Independiente.

11.1.5 Reclamos entre Asociados Independientes

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

Capítulo 12 Privacidad y protección de datos

Herbalife reúne información sobre las ventas que usted genera, así como otra información necesaria para ejercer su relación como Asociado Independiente con Herbalife, tal como su cuenta bancaria o número de tarjeta bancaria. Su información se empleará para: (1) proporcionarle servicios (como tomar y procesar pedidos; calcular las ganancias a las que usted y otros tienen derecho según el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife); (2) apoyar y mejorar los servicios que usted presta a sus clientes; (3) proporcionarle servicios adicionales; (4) mantener el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife funcionando correctamente; y (5) cumplimiento.

A fin de cumplir con obligaciones relativas a la relación con el Asociado Independiente, Herbalife necesita compartir la información de usted, o parte de la misma, con otras entidades de Herbalife (se puede consultar en línea la lista de subsidiarias Herbalife en ec.MyHerbalife.com, o bien en Herbalife.com.ec, con las oficinas corporativas de Herbalife en Estados Unidos, y con los Asociados Independientes de su línea ascendente. En algunos casos específicos se nos puede requerir legalmente divulgar su información a las autoridades públicas. Además podríamos divulgar parte de su información a proveedores de servicios (por ej., soporte de Tecnología de Información (TI), contabilidad,

consultores legales, etc.) dentro del marco de nuestras actividades comerciales normales, investigaciones internas o transacciones comerciales. En todos estos casos, Herbalife tomará medidas apropiadas para asegurar la confidencialidad de su información. Herbalife no comparte su información con ninguna otra tercera parte.

Algunas de las entidades de Herbalife y posiblemente algunos Asociados Independientes de su línea ascendente podrían encontrarse en países que ofrecen menor protección a su privacidad que su país de residencia. No obstante, Herbalife tiene el compromiso de proteger su privacidad y sus datos personales en todo lugar donde se utilice la información de usted, siempre que esté bajo el control de Herbalife. Para ese efecto, Herbalife International of America, Inc. en Estados Unidos certifica el EU-US Safe Harbor Agreement (Acuerdo entre la Unión Europea y Estados Unidos de América sobre seguridad en materia de información clasificada), por el que se compromete a un nivel de protección equivalente al de la Unión Europea.

Usted tiene derecho de acceso a su información personal, así como el derecho de que se corrija información errónea o se la elimine. Si usted quiere ejercerlo, sírvase contactar al área de Servicios al Asociado en su país, o bien verifique en línea la información de su cuenta en ec.MyHerbalife.com. Herbalife le proporcionará materiales sobre sus productos y servicios para ayudarlo a desarrollar su negocio. Adicionalmente, Herbalife podrá enviarle información comercial adicional acerca de la compañía, o de sus socios comerciales.

La información reunida por Herbalife es necesaria para el ejercicio del Convenio con el Asociado Independiente. Negarse a proporcionar esta información o negarnos la autorización para usarla de la manera anteriormente descrita significa que usted no podrá convertirse en, o seguir siendo, un Asociado Independiente. Más aún, cuando usted termina su relación como Asociado Independiente, Herbalife debe conservar parte de su información para efectos contables y para calcular ganancias de acuerdo con el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife.

De tiempo en tiempo, usted puede recibir Información de Identificación Personal ("PII") por parte de Herbalife referida a su línea descendente. No podrá utilizar esta PII para ningún otro propósito que el de desarrollar una relación de negocios con su línea descendente, a menos que haya recibido consentimiento expreso por parte del Asociado Independiente de su línea descendente para que utilice la PII para otros propósitos. Usted deberá cumplir con las leyes de privacidad y protección de datos aplicables en todo momento, incluyendo las restricciones de transferencia internacional de datos. Usted será el responsable del uso que haga de la PII de su línea descendente una vez que Herbalife le haya transmitido dicha información.

Asimismo, deberá mantener la PII que recibe de Herbalife, de los Asociados Independientes de su línea descendente, en estricta confidencialidad.

Como confirmé mediante la firma de la Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife, entiendo y estoy informado de la política de privacidad de Herbalife y voy a cumplirla.

Asimismo, expreso que entiendo las leyes locales en protección de datos personales y autorizo expresamente a Herbalife la recopilación, tratamiento, comunicación, transferencia local e internacional de mis datos personales sin restricciones con el propósito de que pueda conducir el modelo de negocio.

Capítulo 13 Definiciones

Afirmaciones de "estilo de vida": Uno de los tipos de afirmaciones sobre ganancias.

Afirmaciones de ganancias: Cualquier declaración en referencia a las potenciales ganancias de un Asociado Independiente.

Asociación: En caso de divorcio o disolución de la relación de Pareja, es la suma del volumen de la Membresía original y el de las Membresías individuales de las personas divorciadas o exparejas, con el propósito de calcular los porcentajes de ganancias.

Automarcador: Equipo que marca números telefónicos automáticamente, incluyendo cualquier equipo computarizado que realice la función de marcar, esté o no preprogramado con una lista de números o que marque números al azar.

Cedente: El Asociado Independiente que transfiere su Membresía a otro.

Cesionario: El Asociado Independiente a quien se le transfiere una Membresía.

Club: Club de Nutrición.

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

Consentimiento expreso previo: Un acuerdo por escrito o correo electrónico entre un Asociado Independiente y el consumidor declarando de forma clara que el consumidor acepta que lo contacte un Asociado Independiente en referencia a los productos o la oportunidad Herbalife, y que incluya el número de teléfono o de fax en el cual se lo pueda contactar.

Contactos: Incluye posibles interesados en los productos Herbalife® o en la oportunidad de negocio independiente Herbalife, así como contactos para publicidad, espacios publicitarios o paquetes de decisión.

Correos electrónicos no deseados (“DNE”): Una lista producida y actualizada por un Asociado Independiente para mantener un registro de números de quienes opten por no recibir correos electrónicos.

Cuota: Cuota Anual por Servicios de Membresía.

Exparticipante: Un ex Asociado Independiente, esposo(a), Pareja o cualquiera que haya participado en una Membresía anteriormente.

Faxes no solicitados: Enviar un fax a personas que no han solicitado un fax, incluyendo equipos que envíen múltiples faxes a destinatarios múltiples.

Herramienta comercial: Una ayuda de venta no producida por Herbalife.

HMP: Paquete del Asociado Independiente Herbalife.

Información de precios: La información relacionada con la fijación de precios, incluyendo “oferta especial”, “% de descuento”, “envío gratis” y “descuentos”.

Materiales: Literatura publicada por Herbalife y ayudas de venta.

MLM: Mercadeo multinivel.

Pareja: Se considera pareja a la persona que vive en una misma casa y tiene una relación conyugal y familiar con un Asociado Independiente (no obstante la ausencia de un documento legal que lo avale), que ha sido designado(a) como su Pareja utilizando el Formulario de Solicitud para Inclusión de Pareja.

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

Periodo de Inactividad: Un periodo de espera de un año. Ver Norma 2.1.10.

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

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

Relación Comercial Establecida (RCE): Es una relación preestablecida entre un Asociado Independiente y un suscriptor telefónico en base a que (1) el suscriptor realice una compra o transacción dentro de los 18 meses inmediatamente anteriores a la fecha de la llamada, si dicha relación no ha sido terminada o (2) pida información sobre los productos o servicios dentro de los tres (3) meses inmediatamente anteriores a la llamada telefónica, si dicha relación no ha sido terminada. Si el suscriptor pide estar entre la lista de “llamadas no deseadas” al Asociado Independiente, da por terminado la RCE aunque el suscriptor continuara haciendo negocios con el Asociado Independiente.

Reto: Reto Control de Peso.

Servicios al Asociado: Departamento de Servicios al Asociado de Herbalife, al cual puede comunicarse llamando al (593) 2 396-3400.

Solicitante: Persona que solicita convertirse en Asociado Independiente Herbalife.

Solicitud: Solicitud y Acuerdo de Membresía Herbalife.

Telemercadeo: El acto de vender, de ofrecer, de mercadeo, de promocionar o de proporcionar información sobre un producto o servicio usando teléfono fijo, teléfono móvil, mensajes de texto, faxes, automarcadores, mensajes de voz pregrabados o de voz artificial, o algún aparato similar.

HERBALIFE DEL ECUADOR S.A.
Av. Galo Plaza Lasso
(10 de Agosto) No. 52-107
y Capitán Ramón Borja
Quito, Ecuador
(593 2) 396 3400

4

3

2

1