

DECLARACIÓN DE COMPENSACIÓN BRUTA MEDIA PAGADA POR HERBALIFE A LOS MIEMBROS DE HERBALIFE DE ESPAÑA EN 2015

Las personas se convierten en Miembros de Herbalife por diversos motivos. La mayor parte (73%)¹ se une a nosotros principalmente para beneficiarse de un precio de compra mayorista al adquirir los productos de los que disfrutan junto con sus familias. Algunas personas desean obtener ingresos extras y probar suerte con la venta directa, motivadas por los bajos costes iniciales de Herbalife (un Paquete de Miembro Herbalife -PMH- por 44,73 euros², más los impuestos aplicables a la venta y los gastos de envío y de manipulación) y por la garantía de devolución del dinero.³ No es necesario que los Miembros de Herbalife gasten grandes sumas de dinero en recursos de ventas y otros materiales. De hecho, en el marco de su política de empresa, Herbalife no recomienda utilizar dichos recursos de ventas, especialmente durante los primeros meses como Miembro de Herbalife.

Si quiere lograr ingresos a tiempo parcial o completo, queremos que tenga expectativas realistas sobre los ingresos que puede lograr. Convertirse en Miembro de Herbalife es comparable a abonarse a un gimnasio: los resultados varían según el tiempo, la energía y la dedicación que se invierta en ello. Cualquier persona que se plantee ser un Miembro de Herbalife activo debe comprender la realidad de la venta directa. Requiere un gran esfuerzo. No hay atajos para hacer fortuna ni garantía de éxito. Sin embargo, para los que dedican tiempo y energía a desarrollar una base estable de clientes y después, guiar y formar a otras personas para que hagan lo mismo, ofrecemos la oportunidad de progresar en el aspecto personal y conseguir atractivos ingresos mediante un negocio al que se pueden dedicar a jornada parcial o completa.

BENEFICIOS DE SUS PROPIAS VENTAS: Uno de los elementos que puede componer los ingresos de un Miembro de Herbalife son los beneficios de la venta de productos Herbalife®. Los Miembros de Herbalife deciden por sí mismos, la manera con la cual quieren desarrollar su negocio, el número de días y horas que trabajan, los gastos que incurren y los precios que cobran.

COMPENSACIÓN MULTINIVEL: Algunos Miembros de Herbalife (el 23%) han decidido patrocinar a otros para que se conviertan en Miembros de Herbalife. De este modo, quizá se marquen el objetivo de desarrollar y mantener sus propias organizaciones de ventas en línea descendente. No se les paga nada por patrocinar a nuevos Miembros de Herbalife. Únicamente la Compañía les paga en función de las ventas de productos de sus Miembros de Herbalife en línea descendente para su propio consumo o para la venta a clientes. La oportunidad de obtener compensaciones multinivel se detalla en el Plan de Marketing y Ventas de Herbalife, que está disponible en la página hrbl.me/esES-SMP.

En 2015, el 12,1% de los Miembros de Herbalife Líderes de Ventas⁴ con línea descendente cobraron por parte de la Compañía una compensación media de 4.041 euros. Estos importes no incluyen los gastos de la operación o promoción del negocio.

Encontrará más adelante un resumen de los beneficios económicos que pudieron disfrutar los Miembros de Herbalife en 2015. 59.130 Miembros de Herbalife (el 85%) no recibieron ningún pago de la compañía, sino que sus beneficios económicos resultaron de descuentos sobre los productos que compraron para su uso personal y familiar o para la venta a consumidores.

La compensación multinivel pagada a los Miembros de Herbalife indicada no incluye los beneficios de venta que los Miembros de Herbalife pueden obtener mediante la venta de productos Herbalife a otras personas; tampoco incluyen los gastos soportados por la gestión o promoción de sus negocios. Dichos gastos profesionales pueden diferir en gran medida e incluir los gastos de publicidad o promoción, las muestras de productos, la formación, el alquiler, los desplazamientos, los gastos de Internet, teléfono y gastos varios. En esta tabla, la compensación que obtienen los Miembros de Herbalife no es necesariamente representativa de los ingresos brutos, si los hay, que recibirá un Miembro de Herbalife en particular. Usted no debe considerar estas cifras como una garantía ni una proyección de su compensación bruta o beneficios reales. El éxito con Herbalife sólo se alcanza consiguiendo buenos resultados en la venta de productos, lo cual requiere esfuerzo, actitud y liderazgo. Su éxito sólo dependerá de la eficacia con la que ponga en práctica estas cualidades.

| Miembros de un solo nivel (sin línea descendente) | | | | | | |
|---|------------------------|--------|---|--------------------|-------------------|---------------------|
| Oportunidad económica | Miembros de Herbalife* | | El privilegio económico para los Miembros de Herbalife de un solo nivel consiste en la aplicación de precios mayoristas a los productos destinados al consumo del Miembro de Herbalife o de su familia, así como en la oportunidad de vender productos al por menor a personas que no sean Miembros de Herbalife. Ninguno de estos privilegios supone la realización de pagos por la empresa. En consecuencia, dichos privilegios se excluyen en este esquema. | | | |
| | Número | % | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> Precio mayorista aplicado a la compra de productos Beneficio minorista aplicado a las ventas a personas que no sean Miembros de Herbalife | 53.784 | 77,0% | | | | |
| No Líderes de ventas con línea descendente | | | | | | |
| Oportunidad económica | Miembros de Herbalife* | | Además de los privilegios económicos de los Miembros de Herbalife de un solo nivel que se han descrito, los cuales no se incluyen en este gráfico, los no líderes de venta con línea descendente pueden optar a recibir pagos de Herbalife por los productos que su línea descendente compre directamente a Herbalife. 2.935 de los 5.152 Miembros de Herbalife con derecho a ello obtuvieron pagos de este tipo en 2015. El pago total medio realizado a los 2.935 Miembros fue de 53 euros. | | | |
| | Número | % | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> Precio mayorista aplicado a la compra de productos Beneficio minorista por las ventas a personas que no sean Miembros de Herbalife Beneficio de las compras realizadas a la compañía por parte de la línea descendente | 7.614 | 10,9% | | | | |
| Líderes de ventas con línea descendente | | | | | | |
| Oportunidad económica | Miembros de Herbalife* | | Todos los Líderes de Ventas y con línea descendente | | | |
| | Número | % | Pagos medios realizados por Herbalife | Número de Miembros | % Total del grupo | Pagos Brutos Medios |
| <ul style="list-style-type: none"> Precio mayorista aplicado a la compra de productos Beneficio minorista por las ventas a personas que no sean Miembros de Herbalife Beneficio de las compras realizadas a la compañía por parte de la línea descendente Compensación multinivel por las ventas de la línea descendente <ul style="list-style-type: none"> Royalties Bonificaciones | 8.452 | 12,1% | >100.000 | 64 | 0,8% | 229.496 |
| | | | 50.001-100.000 | 62 | 0,7% | 68.312 |
| | | | 25.001-50.000 | 97 | 1,1% | 35.828 |
| | | | 10.001-25.000 | 222 | 2,6% | 15.594 |
| | | | 5.001-10.000 | 371 | 4,4% | 7.077 |
| | | | 1.001-5.000 | 1.805 | 21,4% | 2.197 |
| | | | 1-1.000 | 5.164 | 61,1% | 329 |
| | | | 0 | 667 | 7,9% | 0 |
| Total | 8.452 | 100,0% | | | | 4.041 |
| Este gráfico no incluye las sumas ganadas por los Miembros de Herbalife mediante sus ventas de productos Herbalife a otras personas. | | | | | | |
| * 2.391 de los 53.784 Miembros de Herbalife de un solo nivel son líderes de ventas y sin línea descendente | | | | | | |

La mayoría de los Miembros de Herbalife que ganaron 50.000 de euros o más en 2015 han alcanzado el nivel del Equipo Millonario de Herbalife. Durante 2015, siete Miembros de Herbalife españoles alcanzaron el nivel del Equipo Millonario. Su antigüedad como Miembros de Herbalife de media era de 12 años, llevando uno 20 años y el otro menos de 7 años.

¹ 73%, dato basado en un estudio realizado por Lieberman Research Worldwide en enero de 2013 con un margen de error de +/- 3,7%.

² Los precios indicados corresponden a España desde diciembre 2015 y están sujetos a cambio.

³ Disponibilidad de 90 días para devolver el Paquete de Miembro de Herbalife (PMH, por sus siglas en inglés) y 1 año para la recompra de inventario, al dejar el negocio.

⁴ Los líderes con ventas son Miembros de Herbalife que han alcanzado el nivel de Supervisor o un nivel superior. Consulte la información detallada en el Plan de Marketing y Ventas de Herbalife, en hrbl.me/esES-SMP.

63.4% de los líderes con ventas desde el 1 de febrero de 2015 recalificaron antes del 31 de enero de 2016 (incluso 48.6% de los nuevos líderes con ventas)

Generado: 24/02/2016