

# DECLARACIÓN DE COMPENSACIÓN BRUTA PROMEDIO PAGADA POR HERBALIFE A LOS ASOCIADOS DE MÉXICO EN 2016

La gente se convierte en Asociado Independiente Herbalife por varias razones. La mayoría (73%)<sup>1</sup> se une a nosotros principalmente para recibir un precio al mayoreo en los productos que ellos y su familia disfrutan. Algunos desean tener ingresos de medio tiempo a través de la venta directa, motivados por el bajo costo de arranque en Herbalife (pueden elegir un Paquete del Asociado Herbalife (PAH) básico a \$556.59 MN o un PAH completo a \$747.92 MN<sup>2</sup>, además del impuesto de venta aplicable, gastos de envío y manejo) y la garantía de reembolso<sup>3</sup>. No hay necesidad de gastar considerables cantidades de dinero en apoyo para sus ventas u otros materiales. De hecho, la política corporativa de Herbalife no respalda el uso de este tipo de apoyos, especialmente en los primeros meses de una Membresía.

Si estás buscando construir un negocio rentable de medio tiempo o tiempo completo, queremos que tengas expectativas realistas de los posibles ingresos que puedes obtener. La oportunidad de negocio que ofrece Herbalife es algo parecido a la membresía de un gimnasio: los resultados varían con el tiempo, la energía y dedicación que le pongas. Cualquier persona que considera tener una Membresía activa necesita entender la realidad de la venta directa. Es un trabajo arduo. No hay atajos que te dirijan a la riqueza, no hay garantía de tener éxito. Sin embargo, para aquellos que dedican el tiempo y la energía necesaria para desarrollar una base estable de clientes, y luego, asesorar y entrenar a otros para realizar el mismo trabajo, existe la oportunidad de un crecimiento personal y un atractivo ingreso de medio tiempo o de tiempo completo.

## GANANCIA POR VENTA DIRECTA:

Uno de los componentes de los ingresos que un Asociado puede obtener son sus ganancias, después de gastos, por la reventa de productos Herbalife®. Los Asociados deciden por sí mismos la manera en que manejan su negocio, el número de días y horas que trabajan, los gastos en que incurren y los precios que ellos cobran.

## COMPENSACIÓN MULTINIVEL:

Algunos Asociados (22.3%) han decidido patrocinar a otras personas para convertirse en Asociados Independientes Herbalife. En ese caso, pueden buscar construir y mantener sus organizaciones de venta en línea descendente. Ellos no reciben ningún pago por patrocinar a nuevos Asociados, solo reciben pago a base de las ventas de producto de su línea descendente para su consumo personal o para venta a otros.

Esta oportunidad de compensación multinivel se encuentra detallada en el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife, el cual está disponible en línea para todos los Asociados en [MyHerbalife.com.mx](http://MyHerbalife.com.mx).

**Para el 13.1% de los Asociados líderes en ventas<sup>4</sup> con línea descendente, la compensación promedio recibida por parte de Herbalife, en 2016, fue de \$57,568 MN (sin considerar los gastos para operación o promoción de su negocio que hayan realizado).**

En la tabla a continuación resumimos los beneficios económicos disponibles para los Asociados Independientes Herbalife en 2016. Para los 402,564 Asociados (86%) los beneficios económicos fueron obtenidos exclusivamente al comprar productos Herbalife® a un precio preferencial para su consumo y el de sus familias, así como por la venta a otros. Ninguno de estos beneficios representa un pago recibido por parte de la compañía.

La compensación multinivel pagada a los Asociados, resumida a continuación, no incluye los gastos del Asociado en la operación o promoción de su negocio, los cuales podrían variar enormemente e incluir gastos por publicidad, muestras de productos, capacitación, renta, viajes, costos de teléfono e Internet y otros gastos misceláneos.

La compensación resumida a continuación, no necesariamente representa la compensación que, de haberla, vaya a recibir un Asociado en particular. Estas cifras no deben ser consideradas como garantías o proyecciones de su compensación o ganancias actuales. El éxito con Herbalife es el único resultado de los esfuerzos exitosos de ventas de producto, lo cual requiere trabajo duro, diligencia y liderazgo. Tu éxito dependerá de la eficacia con la que se ejerciten estas cualidades.

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

<sup>2</sup> Los precios reflejados pertenecen a México a partir de diciembre de 2015 y están sujetos a cambio. Para ver los precios actuales, ve [MyHerbalife.com.mx](http://MyHerbalife.com.mx)

<sup>3</sup> Al salir del negocio, tienes 90 días para devolver el PAH y un año para devolver el inventario que se pueda volver a vender.

<sup>4</sup> Los Líderes en Ventas son Asociados que alcanzaron el nivel de Mayorista o superiores. Consulta los detalles en el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife en [MyHerbalife.com.mx](http://MyHerbalife.com.mx). El 57.1% de los Líderes en Ventas a partir del 1° de febrero de 2015, recalificaron antes del 31 de enero de 2016 (incluyendo el 33% de los Líderes en Ventas por primera vez)

## Asociados de un solo nivel (sin línea descendente)

Oportunidad económica	Asociados*		
	Número	%	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio al mayoreo en la compra del producto</li> <li>• Ganancias por venta a No-Asociados</li> </ul>	363,368	77.7%	La recompensa económica para Asociados de un solo nivel consiste en que adquieren los productos a un precio al mayoreo para su consumo y de su familia, así como la oportunidad de vender el producto a No Asociados. Ninguna de estas recompensas son pagos hechos por la compañía y por lo tanto no se incluyen en este documento

## Asociados No Líderes en ventas con línea descendente

Oportunidad económica	Asociados*		
	Número	%	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio al mayoreo en la compra de producto</li> <li>• Ganancias por venta a No-Asociados</li> <li>• Ganancias al mayoreo por ventas de un Asociado de la línea descendente</li> </ul>	43,282	9.3%	En adición a las recompensas de un Asociado de un solo nivel mostradas en la parte de arriba, las cuales no están incluidas en esta tabla, algunos No-Líderes en ventas con una línea descendente son elegibles para pagos de Herbalife por las compras de producto hechas directamente a la compañía en línea descendente.  11,949 de los 28,062 Asociados elegibles recibieron ese pago en 2016. El promedio de pagos totales a los 11,949 Asociados fue de \$485 M.N.

## Asociados Líderes en ventas con línea descendente

Oportunidad económica	Asociados*		Todos los líderes de venta con línea descendente				
	Número	%	Pagos Promedio de Herbalife (MXN)	Número de Asociados	% del total del grupo	Pagos Brutos Promedio (MXN)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio al mayoreo en la compra de producto</li> <li>• Ganancias por venta a No-Asociados</li> <li>• Ganancias al mayoreo por ventas de un Asociado de la línea descendente</li> <li>• Compensación multinivel por ventas de la línea descendente</li> <li>• Regalías</li> <li>• Bonos</li> </ul>	61,212	13.1%	>3,000,000	142	0.2%	9,008,634	Esta tabla incluye todas las Comisiones, Bonos y Regalías pagados por Herbalife. No incluye cantidades ganadas por los Asociados en sus ventas de productos Herbalife® a personas que no son Asociados
			1,500,001-3,000,000	255	0.4%	1,994,536	
			500,001-1,500,000	701	1.1%	807,643	
			250,001-500,000	964	1.6%	353,559	
			100,001-250,000	1,979	3.2%	154,598	
			50,001-100,000	2,395	3.9%	70,626	
			10,001-50,000	11,242	18.4%	21,948	
			1-10,000	35,671	58.3%	3,005	
			0	7,863	12.8%	0	
Total	61,212	100.00%	57,568				

28,383 de los 363,368 Asociados de un solo nivel son líderes en ventas sin una línea descendente

La mayoría de aquellos Asociados que generaron por arriba de \$1,500,000 M.N. en 2016 alcanzaron el nivel de Equipo Internacional del Presidente, en Herbalife.

Durante 2016, seis Asociados mexicanos alcanzaron el nivel de Equipo Internacional del Presidente. En promedio pasaron 18 años antes de alcanzar dicho nivel. El lapso de tiempo más largo para llegar a ese nivel fue de 26 años y el más corto, de siete.