

DECLARACIÓN DE COMPENSACIÓN BRUTA MEDIA PAGADA POR HERBALIFE NUTRITION A LOS MIEMBROS DE HERBALIFE NUTRITION DE ESPAÑA EN 2017

Las personas se convierten en Miembros de Herbalife Nutrition 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 Nutrition (un Paquete de Miembro Herbalife Nutrition -PMH- por 46,45 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 Nutrition gasten grandes sumas de dinero en recursos de ventas y otros materiales. De hecho, en el marco de su política de empresa, Herbalife Nutrition no recomienda utilizar dichos recursos de ventas, especialmente durante los primeros meses como Miembro de Herbalife Nutrition.

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 Nutrition 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 Nutrition 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 Nutrition son los beneficios de la venta de productos Herbalife Nutrition. Los Miembros de Herbalife Nutrition 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 Nutrition (el 20,5%) han decidido patrocinar a otros para que se conviertan en Miembros de Herbalife Nutrition. 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 Nutrition. Únicamente la Compañía les paga en función de las ventas de productos de sus Miembros de Herbalife Nutrition 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 Nutrition, que está disponible en la página hrbl.me/esES-SMP.

En 2017, el 11,6% de los Miembros de Herbalife Nutrition Líderes de Ventas⁴ con línea descendente cobraron por parte de la Compañía una compensación media de 4.395 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 Nutrition en 2017. 69.529 Miembros de Herbalife Nutrition (el 89%) 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 Nutrition indicada no incluye los beneficios de venta que los Miembros de Herbalife Nutrition pueden obtener mediante la venta de productos Herbalife Nutrition 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 Nutrition no es necesariamente representativa de los ingresos brutos, si los hay, que recibirá un Miembro de Herbalife Nutrition 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 Nutrition 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 Herbalife Nutrition de un solo nivel (sin línea descendente)

Oportunidad económica	Miembros de Herbalife Nutrition*		El privilegio económico para los Miembros de Herbalife Nutrition de un solo nivel consiste en la aplicación de precios mayoristas a los productos destinados al consumo del Miembro de Herbalife Nutrition o de su familia, así como en la oportunidad de vender productos al por menor a personas que no sean Miembros de Herbalife Nutrition. 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 Nutrition 	62.213	79,5%	

No Líderes de ventas con línea descendente

Oportunidad económica	Miembros de Herbalife Nutrition*		Además de los privilegios económicos de los Miembros de Herbalife Nutrition 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 Nutrition por los productos que su línea descendente compre directamente a Herbalife Nutrition. 1.291 de los 5.064 Miembros de Herbalife Nutrition con derecho a ello obtuvieron pagos de este tipo en 2017. El pago total medio realizado a los 1.291 Miembros fue de 78 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 Nutrition Beneficio de las compras realizadas a la compañía por parte de la línea descendente 	6.937	8,9%	

Líderes de ventas con línea descendente

Oportunidad económica	Miembros de Herbalife Nutrition*		Todos los Líderes de Ventas y con línea descendente				Este gráfico no incluye las sumas ganadas por los Miembros de Herbalife Nutrition mediante sus ventas de productos Herbalife Nutrition a otras personas.
	Número	%	Pagos medios realizados por Herbalife Nutrition (euros)	Número de Miembros Nutrition	% Total del grupo	Pagos Brutos Medios (euros)	
<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 Nutrition 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 	9.086	11,6%	>100.000	78	0,9%	226.260	
			50.001-100.000	65	0,7%	67.329	
			25.001-50.000	153	1,7%	35.552	
			10.001-25.000	261	2,9%	16.692	
			5.001-10.000	393	4,3%	7.092	
			1.001-5.000	1.767	19,4%	2.232	
			1-1.000	4.699	51,7%	349	
			0	1.670	18,4%	0	
			Total	9.086	100,0%	4.395	

* 3.244 de los 62.213 Miembros de Herbalife Nutrition de un solo nivel son líderes de ventas y sin línea descendente

La mayoría de los Miembros de Herbalife Nutrition que ganaron 50.000 € o más en 2017 han alcanzado el nivel del Equipo del Presidente de Herbalife. Durante 2017, un Miembro de Herbalife Nutrition ha alcanzado el nivel de Equipo del Presidente, siendo 12 los años de antigüedad como Miembro de Herbalife Nutrition antes de formar parte del Equipo del Presidente.

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 2017 y están sujetos a cambio.

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

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

62,7% de los líderes con ventas desde el 1 de febrero de 2017 recalificaron antes del 31 de enero de 2018 (incluso 42,9% de los nuevos líderes con ventas)