

Descubra la Oportunidad de Herbalife

Plan de Marketing y
Ventas



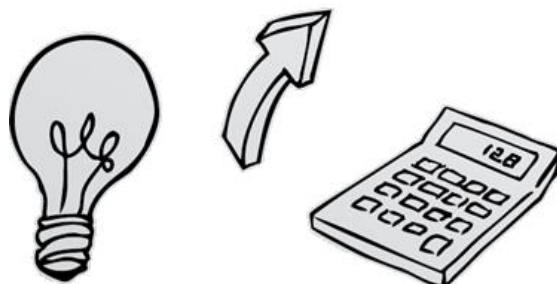
RESUMEN DE LAS MEJORAS

INTRODUCIDAS EN EL PLAN DE Marketing y Ventas

A continuación le ofrecemos un práctico resumen de las mejoras que se incorporarán en la próxima versión del Libro 3, incluido en el Paquete de Miembro de Herbalife (HMP).

Calificaciones del Plan de Marketing y Ventas

| Calificación | Método mejorado | Entrada en vigor: |
|---------------------------------------|---|-------------------|
| Productor Calificado | Acumule 2.500 Puntos de Volumen en un periodo de 1-3 meses, de los cuales 1.500 pueden ser Volumen de Línea Descendente; todos deben ser comprados directamente a Herbalife. | noviembre de 2014 |
| Supervisor en: Un mes | No hay cambios para este método de calificación a Supervisor Acumule 4.000 Puntos de Volumen en un Mes de Volumen (de los cuales al menos 1.000 sean Puntos de Volumen no alcanzado) | sin cambios |
| Supervisor en: Dos meses | Acumule 4.000 Puntos de Volumen en un periodo de dos meses consecutivos (de los cuales 1.000 sean Puntos de Volumen no alcanzado durante el mismo periodo de dos meses) | noviembre de 2014 |
| Supervisor: Método Acumulativo | Acumule 4.000 Puntos de Volumen en un periodo de 3-12 meses, de los cuales 2.000 pueden ser Volumen de Línea Descendente; todos los puntos deben ser comprados directamente a Herbalife. | noviembre de 2014 |



RESUMEN DE LAS MEJORAS INTRODUCIDAS EN EL PLAN DE Marketing y Ventas

| Recalificación | Método mejorado | Entrada en vigor: |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Productor Calificado | Acumule 2.500 Puntos de Volumen en un periodo de 1-3 meses, de los cuales 1.500 pueden ser Volumen de Línea Descendente; todos los puntos deben ser comprados directamente a Herbalife | febrero de 2015 |
| Supervisor en: Un mes | No hay cambios para este método de Recalificación a Supervisor Acumule 4.000 Puntos de Volumen en un Volumen Mensual (de los cuales al menos 1.000 sean Puntos de Volumen no alcanzado). | sin cambios |
| Supervisor en: Dos meses | Acumule 4.000 Puntos de Volumen en un periodo de dos meses consecutivos (de los cuales al menos 1.000 sean Puntos de Volumen no alcanzado durante el mismo periodo de dos meses). | febrero de 2015 |
| Supervisor en: Doce meses | No hay cambios para este método de Recalificación a Supervisor. Acumule 10.000 Puntos de Volumen Total no alcanzados a lo largo del periodo de Recalificación de 12 meses ○ Acumule 4.000 Puntos de Volumen Total no alcanzado a lo largo del periodo de Recalificación de 12 meses. Los Supervisores que acumulen 4.000 Puntos de Volumen no alcanzado entre el 1 de febrero 1 y el 31 de enero conservarán su estatus de Supervisor y el descuento del 50% en sus compras; sin embargo, perderán las líneas descendentes que incluyan a un Supervisor, las cuales pasarán al siguiente Supervisor Totalmente Calificado en línea ascendente | sin cambios |

Transferencia de Puntos de Volumen para la Calificación a Supervisor. Entrada en vigor: febrero de 2015

El volumen acumulado transferido por el Supervisor a Miembros de Herbalife de su línea descendente ya no contará para la Calificación a Supervisor.

La Calificación a Supervisor debe conseguirse mediante pedidos comprados directamente a la empresa (Volumen Comprado Personalmente y Volumen de Línea Descendente).

Norma del Primer Pedido – Entrada en vigor: febrero de 2015

La Norma del Primer Pedido permite al Miembro de Herbalife hacer un primer pedido de hasta 1.100 Puntos de Volumen. En los siguientes 10 días, el Miembro de Herbalife puede continuar comprando productos para satisfacer su consumo personal o bien cubrir sus ventas a sus clientes, pero sólo hasta 3.999,99 Puntos de Volumen Comprado Personalmente (incluidos los Puntos de Volumen del primer pedido).

La Norma del Primer Pedido ayuda a los nuevos Miembros de Herbalife a adquirir experiencia con los productos y a empezar después con la venta de productos. Esta Norma también ayuda a evitar gastos elevados antes de tener suficiente experiencia.

Si tiene alguna duda sobre de las mejoras del Plan de Marketing y Ventas, consulte a su Patrocinador o póngase en contacto con el **Departamento de Atención a los Miembros de Herbalife llamando al 91 515 2130**.

PLAN DE MARKETING Y DE VENTAS

Presentación

El Plan de Marketing y Ventas de Herbalife, diseñado por el fundador de Herbalife Mark Hughes, le ofrece magníficas oportunidades para alcanzar varios niveles de éxito. El resultado es, indudablemente, el que consideramos mejor Plan de Marketing y Ventas del sector. El Plan de Marketing y Ventas de Herbalife paga un alto porcentaje de los ingresos obtenidos con los productos a sus Miembros en forma de Venta Directa, Comisiones, Royalties, Bonos e Incentivos. Este consolidado plan de negocio está diseñado para maximizar la retribución al esfuerzo y ofrecer ingresos cuantiosos y estables.

La oportunidad de negocio y el Plan de Marketing y Ventas de Herbalife son idénticos para cada Miembro de Herbalife. El éxito de cada Miembro depende principalmente de dos factores:

- El tiempo, esfuerzo y compromiso que dedique al negocio de Herbalife y
- Las ventas de productos que realice usted y cada Miembro de Herbalife de su organización en línea descendente.

Estos dos factores ponen de relieve la importancia de la responsabilidad de los Miembros de formar, apoyar y motivar a su línea descendente.

En las siguientes páginas, describimos los diferentes niveles del Plan de Marketing y Ventas de Herbalife. Cada nivel tiene calificaciones específicas y conlleva beneficios para premiar a los Miembros de Herbalife por su esfuerzo e impulsar su éxito.

Hacerse Miembro de Herbalife – El primer paso clave

La única compra que se exige para hacerse Miembro de Herbalife es el Paquete Miembro de Herbalife (HMP). Cada HMP contiene la Solicitud y Acuerdo de Membresía de Herbalife, que debe cumplimentar y enviar a las oficinas de Herbalife para recibir un Número de Identificación de Herbalife y poder comprar productos.

Alta

El alta como Miembro de Herbalife se hace efectiva oficialmente cuando la Solicitud, correctamente cumplimentada, ha sido procesada y aceptada por Herbalife. La forma más rápida y sencilla de darse de alta es por Internet, en www.es.MyHerbalife.com. También puede enviar la Solicitud por correo tradicional; sin embargo, este proceso podría tardar unos días. Mientras tanto, tiene derecho a comprar productos Herbalife® con su descuento correspondiente a través del Departamento de Pedidos de Herbalife. Una vez aceptada la Solicitud, el contrato con Herbalife entra en vigor de forma inmediata y le confiere los derechos, las responsabilidades y los privilegios de un Miembro de Herbalife.

Oportunidades de ingresos

El Plan de Marketing y Ventas de Herbalife ofrece numerosas oportunidades para obtener ingresos y otros premios.

Ganancias Inmediatas con la Venta al por Menor

Entre el 25% y el 50%.

Beneficio obtenido al vender productos a los clientes.

Ganancias por Comisiones

Hasta un 25% del importe de la Base de las Ganancias.

Diferencia entre el precio pagado por el Patrocinador y el precio pagado por los Miembros de Herbalife en su línea descendente.

Ingresos por Royalties

Como Supervisor, puede ganar hasta un 5% del volumen mensual de los Supervisores activos de sus tres primeras líneas descendentes.

Bono de Producción

El Equipo TAB puede ganar un Bono de Producción mensual de entre el 2% y el 7%.

Bono de Mark Hughes

Bono al que pueden calificar determinados Miembros del Equipo del Presidente como reconocimiento a sus magníficos resultados.


PASOS HACIA EL ÉXITO

| | | | | | |
|---|--|--|--|---|---|
| <p>Miembro de Herbalife</p>  <p>HERBALIFE</p> | <p>Consultor Senior</p>  <p>HERBALIFE</p> <p>Al menos 500 Puntos de Volumen acumulados en 1 mes</p> | <p>Constructor de Éxito</p>  <p>HERBALIFE</p> <p>Al menos 1.000 Puntos de Volumen Comprados Personalmente en un solo pedido*</p> | <p>Productor Calificado</p>  <p>HERBALIFE</p> <p>2.500 Puntos de Volumen acumulados en un período de entre 1 y 3 meses; todos los pedidos deben comprarse directamente a Herbalife*</p> | <p>Supervisor</p>  <p>4.000 Puntos de Volumen (VP) en 1 mes o 4.000 acumulados a lo largo de 2 meses consecutivos (con un mínimo de 1.000 Puntos de Volumen No alcanzado en cada mes), o 4.000 VP acumulados en 12 meses.</p> | <p>Equipo Mundial</p>  <p>2.500 Puntos de Volumen (VP) en cada uno de 4 meses consecutivos o 10.000 VP al 50% en 1 mes o 500 Puntos de Royalties en 1 mes</p> |
| <p>Equipo de Expansión Global</p>  <p>1.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos</p> | <p>Equipo Millonario</p>  <p>4.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos</p> | <p>Equipo del Presidente</p>  <p>10.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos</p> | <p>Equipo del Presidente 15K</p>  <p>Pendientes y Gemelos de Oro y Diamantes</p> <p>15.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos</p> | <p>Equipo del Presidente 20K</p>  <p>20.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos</p> | <p>Equipo del Presidente 30K</p>  <p>30.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos</p> |
| <p>Equipo del Presidente 40K</p>  <p>Relojes Movado con la marca Herbalife</p> <p>40.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos</p> | <p>Equipo del Presidente 50K</p>  <p>50.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos</p> | <p>Equipo del Presidente 60K</p>  <p>Collar y Gemelos de Oro Blanco y Diamantes</p> <p>60.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos</p> | <p>Equipo del Presidente 70K</p>  <p>Anillos de Oro blanco y Diamantes Signet</p> <p>70.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos</p> | <p>Equipo del Presidente 80K</p>  <p>Anillo y Pendientes de Oro Blanco y Diamantes</p> <p>80.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos</p> | <p>Equipo del Presidente 90K</p>  <p>Reloj de Pulsera de Diamantes Piaget con la marca Herbalife y Brazaletes de Logos de Oro Blanco y Diamantes</p> <p>90.000 Puntos de Royalties en 3 meses consecutivos</p> |

*No es necesario ser Consultor Senior, Constructor de Éxito o Productor Calificado para poder calificar a Supervisor. Hallará más información sobre las calificaciones en su Paquete de Miembro de Herbalife.

*El modelo concreto de reloj de pulsera podría variar en función de la disponibilidad en el momento de la calificación.

PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS DEL EQUIPO DEL PRESIDENTE

| | | | | |
|--|--|---|--|---|
| <p>1 Diamante</p>  <p>Equipo Ejecutivo del Presidente</p> <p>1 miembro de Herbalife Totalmente Calificado* de la primera línea del Equipo del Presidente de cualquier línea de su organización</p> | <p>2 Diamantes</p>  <p>Equipo Ejecutivo Senior del Presidente</p> <p>2 miembros de Herbalife Totalmente Calificados* de la primera línea del Equipo del Presidente de 2 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p> | <p>3 Diamantes</p>  <p>Equipo Ejecutivo Internacional del Presidente</p> <p>3 miembros de Herbalife Totalmente Calificados* de la primera línea del Equipo del Presidente de 3 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p> | <p>4 Diamantes</p>  <p>Equipo Ejecutivo Líder del Presidente</p> <p>4 miembros de Herbalife Totalmente Calificados* de la primera línea del Equipo del Presidente de 4 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p> | <p>5 Diamantes</p>  <p>Club Chairman</p> <p>5 miembros de Herbalife Totalmente Calificados* de la primera línea del Equipo del Presidente de 5 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p> |
| <p>6 diamantes</p>  <p>Club Chairman</p> <p>6 miembros de Herbalife Totalmente Calificados* de la primera línea del Equipo del Presidente de 6 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p> | <p>7 diamantes</p>  <p>Club Chairman</p> <p>7 Miembros del Equipo del Presidente Totalmente Calificados de primera línea* en 7 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p> | <p>8 diamantes</p>  <p>Club Chairman</p> <p>8 Miembros del Equipo del Presidente Totalmente Calificados de primera línea* en 8 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p> | <p>9 diamantes</p>  <p>Club Chairman</p> <p>9 Miembros del Equipo del Presidente Totalmente Calificados de primera línea* en 9 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p> | <p>10 diamantes</p>  <p>Círculo del Fundador</p> <p>10 Miembros del Equipo del Presidente Totalmente Calificados de primera línea* en 10 líneas distintas de la línea descendente de su organización</p> |

| | | | |
|---|--|--|--|
| <p>Relojes de pulsera Baume & Mercier†</p>  <p>250.000 Puntos de Royalties en 12 meses consecutivos (año natural)</p> | <p>Anillos de Oro y Diamantes Marquis</p>  <p>500.000 Puntos de Royalties en 12 meses consecutivos (año natural)</p> | <p>Relojes de Pulsera de Oro y Diamantes Piaget†</p>  <p>750.000 Puntos de Royalties en 12 meses consecutivos (año natural)</p> | <p>Relojes de diamantes Piaget†</p>  <p>1.000.000 Puntos de Royalties en 12 meses consecutivos (año natural)</p> |
|---|--|--|--|

*Hallará más información sobre las calificaciones en su Paquete de Miembro de Herbalife.

†El modelo de reloj podría variar en función de la disponibilidad en el momento de la calificación.

PREMIOS Y PINS DE ANIVERSARIO

| | | | |
|---|---|---|---|
| <p>Premio del 1 Million Lifetime</p>  | <p>Premio del 2 Million Lifetime</p>  | <p>Premio del 3 Million Lifetime</p>  | <p>Premio del 4 Million Lifetime</p>  |
| <p>1 Millón de Puntos de Volumen</p> <p>Estos premios se conceden a Miembros que han alcanzado 1 millón de Puntos de Volumen o más durante su carrera en Herbalife*</p> | <p>2 Millones de Puntos de Volumen</p> <p>Estos premios se conceden a Miembros que han alcanzado 2 millones de Puntos de Volumen o más durante su carrera en Herbalife*</p> | <p>3 Millones de Puntos de Volumen</p> <p>Estos premios se conceden a Miembros que han alcanzado 3 millones de Puntos de Volumen o más durante su carrera en Herbalife*</p> | <p>4 Millones de Puntos de Volumen</p> <p>Estos premios se conceden a Miembros que han alcanzado 4 millones de Puntos de Volumen o más durante su carrera en Herbalife*</p> |

| | | | | |
|--|--|---|---|--|
| <p>1er aniversario</p>  | <p>3er aniversario</p>  | <p>5º aniversario</p>  | <p>7º aniversario</p>  | <p>10º aniversario</p>  |
| <p>Los paquetes de 1er aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife</p> | <p>Los paquetes de 3er aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife</p> | <p>Los paquetes de 5º aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife</p> | <p>Los paquetes de 7º aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife</p> | <p>Los paquetes de 10º aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife</p> |

| | | | |
|--|--|--|--|
| <p>15º aniversario</p>  | <p>20º aniversario</p>  | <p>25º aniversario</p>  | <p>30º aniversario</p>  |
| <p>Los paquetes de 15º aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife</p> | <p>Los paquetes de 20º aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife</p> | <p>Los paquetes de 25º aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife</p> | <p>Los paquetes de 30º aniversario se otorgan a los Miembros en reconocimiento a sus contribuciones y su antigüedad en Herbalife</p> |

*Hallará más información sobre las calificaciones en su Paquete de Miembro de Herbalife.

Comprender el concepto de Volumen

En este manual utilizamos el término Volumen continuamente. El Volumen es el elemento clave del Plan de Marketing y Ventas, es la base para las calificaciones y lo que le llevará a niveles superiores.

Cada producto de Herbalife® tiene un valor asignado en Puntos de Volumen que es el mismo en todos los países (hallará los datos exactos en los formularios de pedido y las listas de precios). El Paquete Oficial de Miembro Herbalife, el material de Literatura y las herramientas de ventas no cuentan como Volumen. A medida que vaya comprando productos, éstos se irán acumulando según la cantidad de Puntos de Volumen correspondientes a los productos que haya comprado. Estos Puntos de Volumen acumulados se convierten en su producción de ventas y se utilizan a efectos de calificaciones y otros beneficios.

El Volumen se le asigna a usted de distintas formas, en función de la persona que compró el Volumen, el estatus y el descuento de dicha persona, así como el estatus que usted tenga y otros factores del Plan de Marketing y Ventas de Herbalife. El Volumen se calcula sobre el valor acumulado de Puntos de Volumen de los productos comprados en un Mes de Volumen.

Explicación de Mes de Volumen

Definición de Mes de Volumen

El Volumen es acreditado y acumulado por un Supervisor durante todo el Mes de Volumen. El Mes de Volumen comienza el primer día laborable del mes y termina el último día laborable del mismo mes. Si el último día cae en fin de semana, el Mes de Volumen se extiende hasta el lunes. Lo mismo sucede si el último día del mes es festivo: el mes podría extenderse hasta el primer día laborable después del día festivo. Herbalife se reserva el derecho a modificar el Mes de Volumen como estime conveniente.

Determinación del Mes de Volumen

El Volumen de Ventas se acredita al Mes de Volumen en el que haya sido realizado el pedido y Herbalife haya recibido el pago en su totalidad.

Volumen Adicional de Ventas

Para que un pedido pueda ser aceptado como Volumen Adicional de Ventas, deberán cumplirse todas las condiciones que se enumeran a continuación:

1. El pedido deberá ser realizado no más tarde de la fecha designada como último día para pedidos del Mes de Volumen.
2. El pago deberá efectuarse en su totalidad o iniciarse el mismo día que el último día para pedidos del mes. Por ejemplo, si el pago se envía por giro postal, el matasellos de correos deberá reflejar la fecha del último día designado para pedidos de un Mes de Volumen. Si el pago es por transferencia bancaria, ingreso en efectivo u otro tipo de transacción bancaria, deberá facilitarnos una copia del justificante para verificar que la fecha de la operación coincide con o es anterior al último día para pedidos del Mes de Volumen.
3. El pago del importe total deberá recibirse en Herbalife no más tarde del día 5 del mes siguiente. Si el día 5 del mes siguiente fuese domingo o día festivo, el pago deberá recibirse a más tardar el último día laborable antes del día 5. Si por alguna razón su pago no fuese aprobado, el pedido se cancelará y el Volumen no se aplicará.

Hay distintas formas de acreditar Volumen dentro del Plan de Marketing y Ventas de Herbalife. Se las detallamos con las siguientes definiciones y ejemplos:

Volumen Comprado Personalmente (PPV)

El Volumen Comprado Personalmente es el que compra directamente a Herbalife empleando su Número de Identificación de Herbalife.

Volumen de Línea Descendente (DLV)

El Volumen de la Línea Descendente se consigue con los pedidos realizados directamente a Herbalife por los Miembros no Supervisores de su línea descendente.

Ejemplo de Volumen de Línea Descendente

| | Compras/% de descuento | | Volumen de Línea Descendente |
|---|---|---|--|
| Supervisor A | 2.500 Puntos de Volumen con el 50% de Descuento | = | * |
| Consultor Senior B | 500 Puntos de Volumen con el 35% de Descuento | = | 900 Puntos de Volumen (Volumen de C y D) |
| Consultor Senior C | 500 Puntos de Volumen con el 35% de Descuento | = | 400 Puntos de Volumen (Volumen de D) |
| Miembro de Herbalife D | 400 Puntos de Volumen con el 25% de Descuento | = | No tiene Línea Descendente |

Para Supervisores Totalmente Calificados, el Volumen de Línea Descendente es el acreditado como Volumen Personal o Volumen de Grupo.

Volumen Personal (PV)

Como Supervisor Totalmente Calificado, el Volumen Personal se acumula mediante sus propias compras y las compras realizadas por los Miembros no Supervisores de su línea descendente hasta su primer Supervisor Totalmente Calificado.

Todos los Miembros de Herbalife han de comprar directamente a Herbalife. Tenga en cuenta que para calificar a Supervisor; sólo cuentan los pedidos realizados a la Empresa.

Por tanto, si es usted Supervisor Totalmente Calificado, todos sus pedidos realizados con el 50% de descuento, así como todos los pedidos que hagan los Miembros, Consultores Seniors, Constructores de Éxito y Productores Calificados con un descuento de entre el 25% y el 42% cuentan como Volumen Personal para usted.

| Ejemplo de Volumen Personal | | |
|-------------------------------|---|---|
| | Compras/Descuento % | Volumen Personal |
| Supervisor A | 1.000 Puntos de Volumen Personal + el Volumen de B, C y D | = 2.800 Puntos de Volumen Personal |
| Constructor de Éxito B | 1.100 Puntos de Volumen + el Volumen de C y D con el 42% de Descuento | = 1.800 Puntos de Volumen Personal |
| Consultor Senior C | 300 Puntos de Volumen + el Volumen de D con el 35% de Descuento | = 700 Puntos de Volumen Personal (Volumen de D) |
| Miembro de Herbalife D | 400 Puntos de Volumen con el 25% de Descuento | = 0 |

Volumen de Grupo (GV)

Volumen de Grupo es el Volumen de los pedidos comprados temporalmente al 50% de descuento por el/los Supervisor(es) en proceso de Calificación durante su mes de calificación.

Este Volumen, comprado temporalmente al 50% de descuento, se acumula como Volumen Personal del Supervisor Calificante que lo compró y es Volumen de Grupo para el primer Supervisor Totalmente Calificado de la línea ascendente. El Supervisor Totalmente Calificado puede ganar Royalties sobre su Volumen de Grupo si se cumplen todos los requisitos necesarios de Royalties. (Para obtener más información, consulte los apartados "Calificación a Supervisor" y "Descuento Temporal del 50%" de este libro.)

| Ejemplo de Volumen de Grupo | | |
|---------------------------------|--|--|
| | Compras/% de descuento | Volumen Personal |
| Supervisor A | 2.500 Puntos de Volumen + el Volumen de B y C | = 6.500 Puntos de Volumen Personal + 1.000 de Volumen de Grupo 7.500 Puntos de Volumen Total |
| Supervisor Calificante B | 1.000 Puntos de Volumen con Descuento Temporal del 50% + el Volumen de C | = 5.000 Puntos de Volumen Personal |
| Miembro de Herbalife C | 4.000 Puntos de Volumen Acumulados | = 4.000 Puntos de Volumen Personal |

Volumen Total (TV)

El Volumen Total es la suma del Volumen Personal y el Volumen de Grupo. (Consulte el Volumen Total del Supervisor A en el "Ejemplo de Volumen de Grupo".) Volumen Total es el factor en el que se basan todas las calificaciones.

Volumen de Organización (OV)

El Volumen de Organización es la cantidad de Volumen acumulado sobre el que un supervisor gana Royalties. (Consulte el siguiente "Ejemplo de Volumen de Organización").

| Ejemplo de Volumen de Organización | | |
|------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|
| Supervisor A | 2.500 Puntos de Volumen | |
| Supervisor 1er nivel | 10.000 Puntos de Volumen Total | = 30.000 Volumen de organización |
| Supervisor 2do nivel | 10.000 Puntos de Volumen Total | |
| Supervisor 3er nivel | 10.000 Puntos de Volumen Personal | |

Volumen Alcanzado y No Alcanzado

Volumen Alcanzado

El Volumen Alcanzado es todo el volumen utilizado por los Miembros de Herbalife de su línea descendente para calificar a Supervisor.

Volumen No Alcanzado

El Volumen No Alcanzado es todo el Volumen no utilizado por los Miembros de Herbalife de su línea descendente para calificar a Supervisor.

El siguiente ejemplo ilustra el uso del Volumen Alcanzado y No Alcanzado para cada Miembro de Herbalife.

| Volumen Alcanzado y No Alcanzado | | |
|----------------------------------|--|---|
| Supervisor A | 2.500 Puntos de Volumen Total + el Volumen de B y C | = 2.500 No Alcanzados para A 5.000 Alcanzados para A |
| Supervisor Calificante B | 1.000 Puntos de Volumen Total + el Volumen de C | = 1.000 No Alcanzados para B 4.000 Alcanzados para B |
| Supervisor Calificante C | 4.000 Puntos de Volumen Total Acumulados | = 4.000 No Alcanzados para C |

BENEFICIOS DE LOS MIEMBROS DE HERBALIFE

Ganancias en Ventas al por Menor

Como Miembro de Herbalife, puede comprar productos de Herbalife con un descuento de entre el 25% y el 50% sobre el Precio Base. A medida que su volumen aumente, este descuento se incrementará hasta un máximo del 50% cuando califique a Supervisor. Obtendrá una ganancia inmediata en Ventas al por Menor cuando venda productos a los clientes. La diferencia entre el precio de los productos con descuento que usted paga y el precio de Venta a sus clientes será su Ganancia en Venta al por Menor. (Véase el apartado "Ejemplo de Ganancias en Ventas al por Menor" más abajo).

| Ejemplo de Ganancias en Ventas al por Menor | | | | |
|---|----------------------------------|--|---|---|
| Precio en Lista | Precio Base Cálculo Descuento | Importe del Descuento | Coste para usted | Ganancia para usted |
| | | (25% aplicado sobre el importe del Precio Base de 100 €) | (25 € de Descuento sobre el Precio en Lista de 110 €) | (110 € del Precio en Lista menos 85 € del Coste para usted) |
| 110 € | 100 € | 25 € | 85 € | 25 € |

Comisiones

Además de los beneficios en la Venta al por Menor, como Miembro de Herbalife podrá también obtener beneficios sobre las compras de productos que hagan los Miembros de Herbalife de su línea descendente. Esta ganancia se denomina Comisión y es la diferencia entre el precio con descuento que usted paga por los productos y el precio pagado por los Miembros de Herbalife de su línea descendente.

Cuando los Miembros de Herbalife de su línea descendente compran productos directamente a Herbalife, Herbalife paga la Comisión al Consultor Senior, Productor Calificado, Supervisor Calificante y/o Supervisor Totalmente Calificado en función de su porcentaje de descuento final respectivo logrado al final del mes. Este pago se efectúa durante el proceso mensual de abono de Royalties.

(Consulte el siguiente "Ejemplo de Comisiones".)

| Ejemplo de Comisiones | | | | |
|-----------------------|----------------------------------|------------------|------------------------------------|------------------------|
| Precio en Lista | Precio Base Cálculo Descuento | Coste para usted | Coste para su Línea Descendente | Ganancia para usted |
| | | (con el 50%) | (con el 25%) | |
| 110 € | 100 € | 60 € | 85 € | 25 € |

| Ejemplo de Comisión Dividida | | | | | |
|------------------------------|-------------|-----------------------|---------------------------------------|---|-----------------------|
| Precio en Lista | Precio Base | Nivel de Descuento | Coste para su Línea Descendente | Comisiones Divididas: | |
| | | | | Para el Productor Calificado (PC) | Para el Supervisor |
| 110 € | 100 € | 25% | 85 € | 17 € | 8 € |
| 110 € | 100 € | 25% | 85 € | No le corresponde | 25 € |
| 110 € | 100 € | 35% | 75 € | 7 € | 8 € |
| 110 € | 100 € | 35% | 75 € | No le corresponde | 15 € |

CONSULTOR SENIOR

Mejore sus Beneficios con la Escala de Descuentos

A medida que usted y los miembros no Supervisores de su Línea Descendente vayan vendiendo más productos Herbalife, su Volumen Total aumentará y podrá ascender al siguiente nivel calificando a Consultor Senior. Como tal, tendrá derecho a comprar productos con un 35% o 42% de descuento sobre el Precio Base, lo cual le dará un mayor margen de beneficio.

Escala de Descuentos

Como Miembro de Herbalife, puede comprar con un 25% de descuento en todos los pedidos hasta que consiga un descuento superior alcanzando el nivel de Consultor Senior. A partir de entonces, el descuento que obtenga para sus compras vendrá determinado por la Escala de Descuentos, tal y como se indica a continuación, y en ningún caso será inferior al 35%.

Los Puntos de Volumen se acumulan a partir de los pedidos que usted haga directamente a Herbalife, lo cual se denomina Volumen Comprado Personalmente, o a partir de pedidos que los miembros de su línea descendente hagan a Herbalife, lo cual se denomina Volumen de Línea Descendente. Ambos tipos de volumen pueden utilizarse para alcanzar el Nivel de Consultor Senior con el 35% o 42% de descuento.

| Nivel | Volumen Mensual | Descuento | Derechos |
|-------------------------------|--|--------------|---|
| Consultor Senior | Acumule 500 Puntos de Volumen | 35% | A todos los pedidos se les aplicará el 35% de descuento hasta que tenga derecho a un descuento mayor. |
| Consultor Senior | Acumule 2.000 Puntos de Volumen | 42% | Una vez que haya acumulado los 2.000 Puntos de Volumen, tendrá derecho a realizar su pedido y todos los pedidos que compre durante el resto del Mes de Volumen con un 42% de descuento. |
| Constructor de Éxito | Mínimo de 1.000 Puntos de Volumen (En un Pedido) | 42% | Su propio pedido de 1.000 Puntos de Volumen o más, Comprado Personalmente, le da derecho a un 42% de descuento en este mismo pedido y en todos los pedidos que compre durante el resto del mes. |
| Productor Calificado | Acumule 2.500 Puntos de Volumen Comprados Personalmente (PPV) en 1-3 meses | 42% | Como Productor Calificado, tendrá derecho a un 42% de Descuento en todos sus pedidos (deberá recalificar cada año). El volumen se puede alcanzar contando con los puntos de sus compras personales (PPV) o bien utilizando 1.500 Puntos de Volumen de Línea Descendente (DLV) y 1.000 Puntos de Volumen Comprado Personalmente (PPV). |
| Supervisor Calificante | - Acumule 4.000 Puntos de Volumen en un Mes de Volumen con al menos 1.000 Puntos de Volumen No Alcanzado o - Acumule 4.000 Puntos de Volumen a lo largo de dos meses consecutivos, con al menos 1.000 Puntos de Volumen No Alcanzado o - Acumule 4.000 Puntos de Volumen en un plazo de entre 3 y 12 meses | 50% Temporal | Una vez consiga los Puntos de Volumen necesarios para Calificar, el resto de los pedidos tendrán un descuento temporal del 50% |
| Supervisor | 3 formas de calificar: Encontrará información más detallada en el apartado "Calificar a Supervisor" del Libro de Carrera | 50% | Como Supervisor, tendrá derecho a un descuento del 50% en todos sus pedidos (deberá recalificar cada año). |

Nota:

Todo su Volumen Personal, más el Volumen de los Miembros de Herbalife de su línea descendente, cuentan como su Volumen Total. Una vez entra en la Escala de Descuentos, su descuento nunca será inferior al 35% durante el tiempo que siga siendo Miembro de Herbalife activo. Cuanto más venda, mayor será su potencial de beneficios. Recuerde que cada Mes de Volumen empezará de nuevo con un 35% y que deberá continuar trabajando para volver a disfrutar del 42% o el 50% de descuento.

Constructor de Éxito

Como Miembro de Herbalife, tiene la oportunidad de hacer un solo pedido directamente a Herbalife de 1.000 Puntos de Volumen comprados al 42% de descuento. Esto le permite calificar a Constructor de Éxito. Como Constructor de Éxito, podrá hacer pedidos al 42% de descuento durante el resto del Mes de Volumen.

Los Miembros de Herbalife (no Supervisores) que no alcancen la categoría de Constructor de Éxito podrán comprar al 42% de descuento una vez que acumulen 2.000 Puntos de Volumen en un mes o cuando alcancen el nivel de Productor Calificado.

- El nivel de Constructor de Éxito se alcanza con una calificación con Volumen Comprado Personalmente; El Volumen de la Línea Descendente no se puede utilizar de cara a esta oportunidad de descuento

Productor Calificado

Tiene la oportunidad de alcanzar el estatus de Productor Calificado acumulando 2.500 Puntos de Volumen dentro de un plazo de 1-3 mes, de los cuales 1.500 pueden ser Volumen de Línea Descendente. Todo el volumen acumulado para esta calificación debe proceder de pedidos comprados directamente a Herbalife.

Recibirá automáticamente el 42% de descuento cuando haya logrado la calificación; ascenderá a este estatus el día 1 del mes siguiente al mes en el que acumuló el volumen necesario para calificar.

Un Productor Calificado tiene derecho a:

- Comprar al 42% inmediatamente después de calificar a este estatus
- Ganar un 42% en la Venta al por Menor
- Ganar hasta el 17% de Comisiones sobre las compras realizadas por los Miembros de Herbalife de su línea descendente realizadas al 25% o 35% de descuento.

Recalificación:

Es necesario que recalifique el estatus de Productor Calificado entre el 1 de febrero y el 31 de enero para conservar sus derechos y privilegios. Los requisitos de recalificación son los mismos que los requisitos de Productor Calificado.

Además de recalificar su estatus de Productor Calificado, deberá asegurarse de tener al corriente el pago su Cuota de Procesamiento Anual.

Si no recalifica cada año antes del 31 de enero, perderá el estatus de Productor Calificado, será degradado a Consultor Senior (35% de descuento) y perderá todos los privilegios propios de un Productor Calificado.

Supervisor Totalmente Calificado

Con el estatus de Supervisor, obtendrá el máximo descuento (50%), además de Ganancias en Ventas al por Menor y Comisiones, y tendrá derecho a ganar Royalties.

Un Supervisor Totalmente Calificado tiene derecho a:

- Obtener un 50% de Ganancias en Ventas al Por Menor
- Ganar hasta el 25% de Comisiones sobre las compras realizadas por los Miembros de Herbalife de su línea descendente al 25% o 42% de descuento
- Ganar Royalties-de entre el 1% y el 5% sobre los Supervisores activos de su primer, segundo y tercer nivel
- Asistir a talleres y cursos especiales
- Calificar al reconocimiento especial para Supervisores

Los Miembros que han alcanzado el nivel de Supervisor suelen denominarse Distribuidores Independientes de Herbalife.

Calificar a Supervisor

Hay tres formas de calificar a Supervisor:

- Calificación en un Mes: Acumule 4.000 Puntos de Volumen en un Mes de Volumen (al menos 1.000 de esos 4.000 Puntos de Volumen deben ser No Alcanzados).
- Calificación en dos Meses: Acumule 4.000 Puntos de Volumen en un periodo de dos meses consecutivos (al menos 1.000 de esos 4.000 Puntos de Volumen deben ser No Alcanzados durante el mismo periodo de dos meses).

Calificación Acumulativa: Acumule 4.000 Puntos de Volumen dentro un periodo de entre 3 y 12 meses. Puede utilizar hasta 2.000 Puntos de Volumen de Línea Descendente con los restantes 2.000 como Volumen Comprado Personalmente.

En todos los métodos de Calificación a Supervisor, una vez conseguida pasará inmediatamente a tener estatus de Supervisor el día 1 del mes siguiente al Mes de Volumen en el que consiguieron la calificación.

Los Miembros que califiquen a Supervisor en línea con los Miembros de su línea descendente podrían tener que presentar un Formulario de Solicitud de Calificación a Supervisor. Puede descargar este formulario en es.MyHerbalife.com – Documentos y Políticas, o bien solicitarlo al Departamento de Atención a los Miembros.

Supervisor Calificante

Derecho a disfrutar del 50% de Descuento Temporal.

Una vez conseguidos los Puntos de Volumen necesarios para calificar a Supervisor, se le considerará **Supervisor Calificante** hasta el día 1 del mes siguiente, cuando se convertirá en **Supervisor Totalmente Calificado**. Como **Supervisor Calificante**, tendrá derecho a un descuento temporal del 50% durante el resto del Mes de Volumen en el que acumule los Puntos de Volumen para calificar.

El Volumen de los pedidos comprados con un Descuento Temporal del 50% se considera Volumen Comprado Personalmente para el comprador y Volumen de Grupo para el Supervisor Totalmente Calificado.

Volumen de Equiparación

El Volumen de Equiparación es el Volumen Personal y Total que debe tener un Supervisor para igualar o superar el Volumen conseguido por sus Miembros de Herbalife de línea descendente que estén calificando a Supervisor.

El Volumen de Equiparación es el modo en que Herbalife verifica y valida la calificación de los nuevos Supervisores. Cuando un Supervisor patrocina a un Miembro de Herbalife a la posición de Supervisor, el Volumen Total del Supervisor patrocinador ha de ser al menos igual al Volumen Total de sus Miembros de Herbalife en línea descendente que estén calificando en ese mismo mes. Sin el adecuado Volumen equiparado, el nuevo Supervisor pasará al siguiente Supervisor en línea ascendente.

El siguiente ejemplo de Volumen de Equiparación ilustra la cantidad de Volumen Personal y de Volumen Total que deben acumular los Supervisores patrocinadores para los Miembros de Herbalife en línea descendente que estén calificando a Supervisor. En este ejemplo, A (el Supervisor patrocinador) debe tener al menos 4.000 Puntos de Volumen Personal y al menos 1.000 Puntos de Volumen de Grupo en el mes en el que B y C estén calificando al nivel de Supervisor. Este volumen que debe alcanzar el Supervisor se considera su Volumen de Equiparación Requerido.

| Ejemplo de Volumen de Equiparación | | |
|------------------------------------|---|---|
| Supervisor patrocinador A | Volumen de Equiparación Requerido para el Supervisor A 4.000 Volumen Personal + 1.000 Volumen de Grupo = 5.000 de Volumen Total | |
| Supervisor Calificante B | 1.000 Puntos de Volumen con un Descuento Temporal del 50% | = 1.000 Puntos de Volumen de Grupo para A |
| Supervisor Calificante C | 4.000 Puntos de Volumen Acumulado | = 4.000 Puntos de Volumen Personal para A |

Volumen de Equiparación Insuficiente

Como primer Supervisor Totalmente Calificado en línea ascendente, si no tiene un Volumen suficiente en el/los mes(es) de calificación para sustentar la calificación a Supervisor de los Miembros de Herbalife de su línea descendente, se quedará "corto" de Volumen de Equiparación. Herbalife notificará al Supervisor que debe hacer un Pedido de Volumen de Equiparación por la cantidad que se quedó corto. El Departamento de Atención a los Miembros de Herbalife quedará autorizado para aceptar el Pedido de Volumen de Equiparación para el mes correspondiente.

Para comprar este volumen, el pedido deberá estar claramente identificado como "Volumen de Equiparación para el Mes de _____."

Pedido de Volumen de Equiparación

Para recibir el crédito adecuado para este Volumen, el pedido deberá estar claramente identificado como Pedido de Volumen de Equiparación con el mes y año correspondientes y quedar pagado en su totalidad. Herbalife sólo podrá aceptar Pedidos de Volumen de Equiparación si la compañía detecta un problema de Volumen de Equiparación y se lo notifica a usted, y si ha autorizado al Departamento de Atención a los Miembros de Herbalife a aceptar el pedido que usted realiza como Supervisor patrocinador. Este pedido será aplicado al Volumen de Mes especificado.

Se harán los ajustes necesarios en el Pedido de Volumen de Equiparación para los Supervisores de su línea ascendente que reciban Royalties y Bonos de Producción. Sin embargo, los Puntos de Royalties y los porcentajes de los Bonos de Producción del Equipo TAB no se ajustarán cuando se realice un Pedido de Volumen de Equiparación después del Mes de Volumen en cuestión. Si se producen múltiples incidencias de Volumen de Equiparación, como Supervisor Patrocinador, no se le pagarán los Royalties correspondientes hasta cuatro meses sobre la línea calificante y dichos Royalties se pagarán al siguiente Supervisor en línea ascendente con derecho a recibir Royalties.

Penalización Permanente por Volumen de Equiparación

Para poder evitar una penalización, deberá hacer el Pedido de Volumen de Equiparación cuando reciba la notificación de Herbalife.

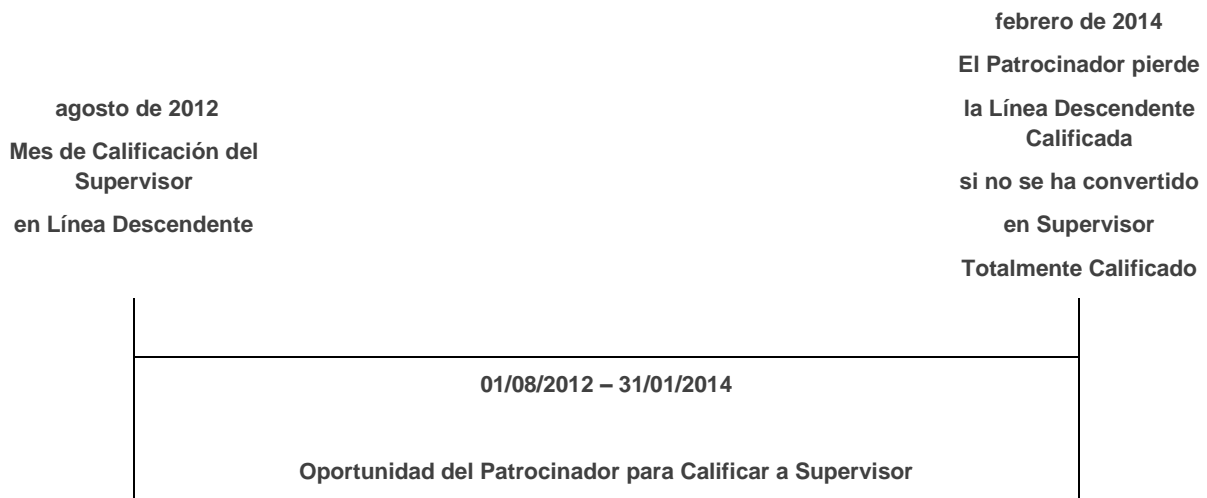
Si se queda corto de Volumen y no hace el pedido para equiparar ese Volumen, se le aplicará una Penalización por Volumen de Equiparación. La penalización consistirá en que perderá de forma permanente al Supervisor que calificó el mes en cuestión y a toda la línea descendente de ese Supervisor.

Si no se Califica a Supervisor

Si la línea descendente a la que usted patrocina se convierte en Supervisor Totalmente Calificado antes de usted, dispondrá de un año desde la fecha de calificación de su línea descendente para convertirse también en Supervisor Totalmente Calificado.

Si no se convierte en Supervisor Totalmente Calificado en el plazo de un año desde la calificación a Supervisor de su línea descendente, perderá de forma permanente esa línea descendente, que pasará a su primer Supervisor en línea ascendente al final del primer año de recalificación de su Supervisor en línea descendente.

Ejemplo:



Recalificación a Supervisor

Cuando alcance el estatus de Supervisor o superior, deberá recalificar su estatus de Supervisor cada año entre el 1 de febrero y el 31 de enero para conservar sus derechos y privilegios. A continuación detallamos los requisitos para esta recalificación:

- Calificación en un mes: acumule 4.000 Puntos de Volumen en un Mes de Volumen (de los cuales al menos 1.000 deben ser Puntos de Volumen No Alcanzado).
- Calificación en dos meses: acumule 4.000 Puntos de Volumen en un periodo de dos meses consecutivos (al menos 1.000 de esos 4.000 deben ser Puntos de Volumen No Alcanzado durante el mismo periodo de dos meses).
- Recalificación en doce meses: acumule 10.000 Puntos de Volumen Total No Alcanzado durante el periodo de Recalificación de 12 meses.

O

- Acumule 4.000 Puntos de Volumen Total No Alcanzado durante el periodo de Recalificación de 12 meses.

Cuando recalifique acumulando 4.000 Puntos de Volumen No Alcanzado entre el 1 de febrero y el 31 de enero del año siguiente, conservará su estatus de Supervisor y el descuento del 50% en compras. Sin embargo, perderá las líneas que contengan un Supervisor, y dichas líneas pasarán al siguiente Supervisor Totalmente Calificado de su línea ascendente.

Recalificará automáticamente cada año si ha cumplido con los requisitos de Volumen durante el periodo de recalificación. Recuerde que tendrá la ventaja de realizar sus pedidos al 50% de descuento en la compra de su volumen de recalificación.

Además de recalificar su estatus de Supervisor, deberá asegurarse de tener al corriente el pago su Cuota de Procesamiento Anual. Si no efectúa el pago de la Cuota de Procesamiento Anual antes o durante los 90 días posteriores a su recalificación, se cancelarán sus privilegios de compra de pedidos y sus ganancias hasta que satisfaga la Cuota.

Si no completa su Recalificación a Supervisor, perderá todos los derechos y privilegios propios de un Supervisor. Esto incluye la pérdida de las líneas descendentes en las que haya un Supervisor. En este caso, toda la línea descendente pasa al siguiente Supervisor Totalmente Calificado en línea ascendente.

Como Supervisor, si no recalifica cada año antes del 31 de enero, será degradado al nivel de Consultor Senior, a menos que haya reunido los requisitos para recalificar como Productor Calificado. Para recalificar como Productor Calificado, debe conseguir 2.500 Puntos de Volumen en 1-3 Meses de Volumen consecutivos dentro del periodo de recalificación, del 1 de febrero al 31 de enero, de los cuales 1.000 pueden ser Puntos de Volumen de Línea Descendente, y 1.500 de sus compras personales (PPV).

Tres Niveles de Éxito

Las personas a las que patrocina personalmente como Miembros de Herbalife forman su Primera Línea. Pueden ser amigos, familiares o socios, o incluso gente que acaba de conocer. Usted puede patrocinar personalmente a tantas personas como quiera en cualquier país del mundo en el que Herbalife esté oficialmente abierto. Cuando estos Miembros de Herbalife en su Primera Línea patrocinan a otros Miembros de Herbalife, estos nuevos Miembros de Herbalife se convierten en su Segunda Línea. Cuando la Segunda Línea patrocina a su vez a otras personas, estas personas formarían la Tercera Línea en su Organización de Herbalife

Al formar a sus Miembros y alentarles a seguir su ejemplo, algunos quizá se marquen sus objetivos y califiquen al nivel de Supervisor. Como Supervisor con Supervisores Totalmente Calificados o Supervisores Calificantes en sus tres primeras líneas, usted podría calificar para ganar del 1% al 5% de Royalties del Volumen de su Organización.

ROYALTIES

Pago de Royalties

Su porcentaje de Royalties se calcula en función de su Volumen Total de cada mes; si acumula menos de 500 Puntos de Volumen, no tendrá derecho a ganar Royalties. Si acumula 2.500 Puntos de Volumen o más, le corresponderá el 5%, aplicado sobre los Supervisores activos en sus tres primeras líneas descendentes. La Escala de Royalties muestra el Volumen que se le requiere a un Supervisor cada mes para ganar Royalties.

| Escala de Royalties | |
|-----------------------|----------------|
| Sus Puntos de Volumen | % de Royalties |
| 0 – 499 | 0% |
| 500 – 999 | 1% |
| 1.000 – 1.499 | 2% |
| 1.500 – 1.999 | 3% |
| 2.000 – 2.499 | 4% |
| 2.500 o más | 5% |

Los Royalties se pagan de la siguiente forma:

En el siguiente ejemplo del 5%, sus Royalties se calculan sobre los 30.000 Puntos de Volumen de Organización; el resultado es 1.500 Puntos de Royalties para usted. Los Puntos de Royalties se utilizan para las calificaciones. Tenga en cuenta que los ingresos se calculan sobre el Precio Base (sin aplicar el descuento) de los productos del país en el que se compraron. En algunos países, estas ganancias de Royalties son convertidas a la moneda local.

| Ejemplo de Royalties | | | |
|---------------------------------|--------------------------|---|--|
| USTED | 2.500 Puntos de Volumen | = | Su Total de Royalties 1.500 Puntos de Royalties |
| Supervisor Primer Nivel | 10.000 Puntos de Volumen | = | 5% = 500 Puntos de Royalties |
| Supervisor Segundo Nivel | 10.000 Puntos de Volumen | = | 5% = 500 Puntos de Royalties |
| Supervisor Tercer Nivel | 10.000 Puntos de Volumen | = | 5% = 500 Puntos de Royalties |

Requisitos Adicionales

Como Supervisor que reúne los requisitos especificados para ganar Royalties, deberá también cumplir con cualquier requerimiento aplicable para ganar y recibir tanto el cheque de Royalties como el Bono de Producción. Si no lo cumple, ni el cheque de Royalties ni el Bono de Producción le serán abonados.

Roll-Up

Como Supervisor, tiene además la oportunidad de ganar Royalty Roll-Up. El Roll-Up se paga al/a los Supervisor(es) calificado(s) correspondiente(s) en línea ascendente cuando un Supervisor de la línea descendente del que está cobrando gana menos que el pago máximo del 5%. Éste porcentaje de "roll-up" es la diferencia entre el 5% máximo de Royalties y el porcentaje de Royalties real obtenido por el Supervisor de línea descendente.

Para tener derecho al Royalty Roll-Up, el Supervisor debe haber alcanzado el nivel máximo del 5% de ganancias, calculado según la Escala de Porcentajes de Royalties. Un Supervisor no puede ganar más del 5% de Royalties sobre un pedido.

Ejemplo de Roll-Up

| | | | |
|-------------------------------------|--|---|--|
| USTED | 2.500 Puntos de Volumen Total 5% de Royalties | = | Gana el 5% de Royalties sobre los Supervisores de Primera, Segunda y Tercera Línea Gana el 4% de Royalty Roll-Up sobre el Supervisor de Cuarta Línea |
| Supervisor Primer Nivel | 2.500 Puntos de Volumen Total 5% de Royalties | = | Gana el 5% de Royalties sobre los Supervisores de Segunda y Tercera y Cuarta Línea |
| Supervisor Segundo Nivel | 2.500 Puntos de Volumen Total 5% de Royalties | = | Gana el 5% de Royalties sobre los Supervisores de Tercera y Cuarta Línea |
| Supervisor Tercer Nivel | 500 Puntos de Volumen Total 1% de Royalties | = | Gana el 1% de Royalties sobre el Supervisor de Cuarta Línea |
| Supervisor Cuarto Nivel | 1.000 Puntos de Volumen Total No tiene Royalties | | El Supervisor no tiene línea descendente sobre la que ganar Royalties |

Equipo Mundial

Calificar para convertirse en miembro del Equipo Mundial es un paso importante en su negocio de Herbalife. Ha demostrado su éxito al calificar a este prestigioso Equipo. El Equipo Mundial es su plataforma de lanzamiento para calificar al Equipo TAB.

Para Calificar:

- Acumule 10.000 Puntos de Volumen Total en un Mes de Volumen después de convertirse en Supervisor Calificante o Supervisor Totalmente Calificado.
- O Como Supervisor Totalmente Calificado o Supervisor Calificante, acumule 2.500 Puntos de Volumen Total cada Mes de Volumen en cuatro meses consecutivos.
- O Acumule al menos 500 Puntos de Royalties en un Mes de Volumen.

Siempre que haya logrado su calificación a Supervisor, después de acumular el Volumen o los Puntos de Royalties requeridos, será calificado a miembro de Herbalife del Equipo Mundial el primer día del mes siguiente.

Recibirá:

- Todos los beneficios de un Supervisor
- Un paquete del Equipo Mundial que contiene el Certificado y el pin del Equipo Mundial y un diario Herbalife.

También tendrá derecho a:

- Asistir a sesiones especiales de formación y planificación para acelerar su progreso a Miembro de Herbalife del equipo TAB.

Equipo TAB

Los Supervisores que triunfan tienen la oportunidad de acceder a la escala superior del Plan de Marketing y Ventas de Herbalife, que es el Equipo de los Máximos Productores de Negocio (TAB). Hay tres niveles dentro del Equipo TAB: Equipo de Expansión Global (GET), Equipo Millonario y Equipo del Presidente.

Alcanzar el nivel del Equipo TAB es un reconocimiento de gran prestigio en el marco del Plan de Marketing y Ventas de Herbalife. El nivel del Equipo TAB indica que el Supervisor ha desarrollado una sólida base de Supervisores activos en línea descendente y ha demostrado su determinación de asumir un papel de liderazgo. Al alcanzar el Equipo TAB, tendrá derecho a beneficios adicionales y reforzará su estatus de líder. Llegar a un nuevo nivel le permite participar en formaciones avanzadas, ganar cuantiosos Bonos de Producción y calificar a excepcionales premios e incentivos.

Bono de Producción del Equipo TAB

Como miembro de Herbalife del Equipo TAB, usted tiene derecho a recibir cada mes un Bono de Producción de entre el 2% el 7% sobre el Volumen de toda su organización en línea descendente. Para poder optar a los pagos del Bono de Producción, es necesario presentar un Formulario de Solicitud de Bono de Producción del Equipo TAB y cumplir con todos los requisitos necesarios para poder optar al pago del Bono de Producción. El Bono de Producción del Equipo TAB es, en parte, una recompensa por su trabajo bien hecho y lealtad absoluta. (Puede consultar el apartado “Ejemplos de Formularios” de este libro). Para que usted pueda recibir los pagos, la Solicitud deberá haber sido aprobada y aceptada por Herbalife. Herbalife le enviará este formulario durante su periodo de calificación. (Consulte las calificaciones de cada equipo para conocer las calificaciones específicas para Bonos de Producción).

Bono Anual

Es un bono que representa un porcentaje de las ventas mundiales de Herbalife que se distribuyen anualmente entre los Miembros de Herbalife del Equipo del Presidente con derecho a estos bonos, en reconocimiento a sus excelentes resultados en el impulso de las ventas de productos Herbalife. (Consulte las “Reglas para el Premio del Bono Anual de Mark Hughes” distribuido a los Miembros de Herbalife del Equipo del Presidente en es.MyHerbalife.com).

Escapadas y Eventos de Formación

Los premios, reconocimientos y cursos de formación son de lo más importante en Herbalife. Como Miembro de Herbalife, tiene la oportunidad de calificar a Escapadas y Eventos de Formación (si se ofrecen). Las Escapadas y Eventos de Formación son a la vez divertidos e instructivos y se celebran en lugares espectaculares de todo el mundo. Le enseñarán a alcanzar sus objetivos, aumentar su potencial de ingresos y construir un negocio internacional. Aprenderá todo esto mientras disfruta de una emocionante escapada.

TAB – Los siguientes niveles representan niveles de reconocimiento e ingresos dentro del Equipo TAB.

Equipo de Expansión Mundial (GET)

Para Calificar:

Consiga 1.000 Puntos de Royalties al mes durante tres meses consecutivos. El primer día del mes siguiente, ascenderá a Miembro de Herbalife del Equipo de Expansión Global (GET).

Recibirá:

- Todos los beneficios de un Supervisor
- Una placa y un pin del Equipo de Expansión Global.
- Derecho a ganar inmediatamente hasta el 2% del Bono de Producción mensual del Equipo TAB sobre el volumen de su línea descendente. (Consulte el apartado “Guía de Pagos del Bono de Producción del Equipo TAB” de este libro). Una vez completada su calificación, recibirá información detallada sobre los requisitos para ganar Bonos de Producción mensuales del Equipo TAB
- Derecho a calificar a eventos de formación de la compañía.
- Derecho a participar en formaciones avanzadas especiales.
- Derecho a participar en conferencias telefónicas especiales.

Equipo Millonario

Para Calificar:

Acumule 4.000 Puntos de Royalties al mes durante tres meses consecutivos. El primer día del mes siguiente, ascenderá a Miembro de Herbalife del Equipo Millonario.

Recibirá:

- Todos los beneficios de un Supervisor
- Una placa y un pin del Equipo Millonario
- Tras esperar un periodo de 2 meses, tendrá derecho a ganar un Bono de Producción mensual del Equipo TAB de hasta el 4% sobre el volumen de su línea descendente. (Consulte el apartado “Guía de Pagos del Bono de Producción del Equipo TAB” de este libro). Una vez completada su calificación, recibirá información detallada sobre los requisitos para ganar Bonos de Producción mensuales del Equipo TAB
- Derecho a calificar a eventos de formación de la compañía.
- Derecho a participar en conferencias telefónicas especiales.

Equipo del Presidente

Para Calificar:

- Equipo del Presidente: Acumule 10.000 Puntos de Royalties al mes en tres meses consecutivos. Tras un periodo de espera de tres meses, podrá ganar un Bono de Producción de entre el 2% y el 6%.

Niveles de Ganancias del Equipo del Presidente

- Presidente 20K: Acumule 20.000 Puntos de Royalties al mes en tres meses consecutivos. Tras un periodo de espera de tres meses, podrá ganar un Bono de Producción de entre el 2% y el 6,5%.
- Presidente 30K: Acumule 30.000 Puntos de Royalties al mes en tres meses consecutivos. Tras un periodo de espera de tres meses, podrá ganar un Bono de Producción de entre el 2% y el 6,75%.
- Presidente 50K: Acumule 50.000 Puntos de Royalties al mes en tres meses consecutivos. Tras un periodo de espera de tres meses, podrá ganar un Bono de Producción de entre el 2% y el 7%.

El día 1 del mes siguiente a su calificación, ascenderá a Miembro de Herbalife del nivel correspondiente del Equipo del Presidente, según su calificación.

Recibirá:

- Todos los beneficios de un Supervisor
- Un excelente conjunto de placa y pin del Equipo del Presidente.
- Tras un periodo de espera de tres meses, tendrá derecho a ganar un Bono de Producción del Equipo TAB de hasta el 7%, según el nivel al que califique. (Consulte el apartado "Guía de Pagos del Bono de Producción del Equipo TAB" de este libro). Una vez completada su calificación, recibirá información detallada sobre los requisitos para ganar Bonos de Producción mensuales del Equipo TAB.
- Derecho a calificar a vacaciones y eventos de formación especiales del Equipo del Presidente.
- Derecho a participar en conferencias telefónicas y cursos de formación especiales.

Políticas sobre los Premios

Herbalife International ofrece premios de reconocimiento, como por ejemplo (pero no limitado a) pines, placas y joyas según sea el caso, a los Miembros de Herbalife que alcanzan tales reconocimientos.

En caso de que no se haya recibido el premio, deberá contactar con el Departamento de Atención a los Miembros de Herbalife y presentar una reclamación por escrito, bien mediante correo electrónico o por carta postal, a la dirección que encontrará más abajo. La solicitud ha de ser recibida por Herbalife en un plazo no posterior a los seis (6) meses desde la fecha de calificación correspondiente al Premio.

Política sobre reemplazo y/o reparación de los Premios:

Herbalife se esfuerza por ofrecer los premios de la más alta calidad. En caso de que un Miembro de Herbalife reciba un premio que esté defectuoso o dañado, el Miembro de Herbalife podrá devolver el/los premio(s) y recibir uno(s) nuevo(s) de forma gratuita en el plazo de (6) meses desde la fecha original de la calificación correspondiente al premio.

Transcurrido este periodo de 6 meses, el Miembro de Herbalife podrá devolver el/los artículo(s) dañado(s) para que sea(n) restaurado(s) o reparado(s) por un profesional, cuyos gastos correrán a cargo del Miembro de Herbalife siendo deducidos de sus ingresos. Herbalife se reserva el derecho de modificar esta política a su exclusiva y plena discreción.

Puede contactar o presentar su solicitud en:

Departamento de Atención a los Miembros de Herbalife
C/ Velázquez, 149,
28002 Madrid, España
o
Atencionalosmiembros@herbalife.com
Tel.: +34 91 515 21 30 / Fax: +34 91 515 21 07

EQUIPO PLUS DEL PRESIDENTE

Premios y Reconocimientos del Equipo Plus del Presidente

| | | |
|---|----------------|--|
|  | 1 Diamante | Equipo Ejecutivo del Presidente Para conseguir este premio, debe tener al menos un miembro de Herbalife de primera línea Totalmente Calificado del Equipo del Presidente en cualquier nivel de la línea descendente de su organización. |
|  | 2 Diamantes | Equipo Ejecutivo Senior del Presidente Para conseguir este premio, debe tener al menos dos miembros de Herbalife de primera línea Totalmente Calificados del Equipo del Presidente en cualquier nivel de la línea descendente de su organización. |
|  | 3 Diamantes | Equipo Ejecutivo Jefe del Presidente Internacional Para conseguir este premio, debe tener al menos tres miembros de Herbalife de primera línea Totalmente Calificados del Equipo del Presidente en cualquier nivel de la línea descendente de su organización. |
|  | 4 Diamantes | Equipo Ejecutivo Líder del Presidente Para conseguir este premio, debe tener al menos cuatro miembros de Herbalife de primera línea Totalmente Calificados del Equipo del Presidente en cualquier nivel de la línea descendente de su organización. |
|  | 5 Diamantes | Club Chairman Para conseguir este premio, debe tener al menos cinco miembros de Herbalife de primera línea Totalmente Calificados del Equipo del Presidente en cualquier nivel de la línea descendente de su organización. |
|  | Diez Diamantes | Círculo del Fundador Para conseguir este premio, debe tener al menos diez miembros de Herbalife de primera línea Totalmente Calificados del Equipo del Presidente en cualquier nivel de la línea descendente de su organización. |

Premios del Equipo Plus del Presidente

Los Premios del Equipo Plus del Presidente se basan en la producción (Meses de Volumen desde enero hasta diciembre).

| | |
|---|--|
|  | Reloj Baume & Mercier 250.000 Puntos de Royalties |
|  | Anillo Marquis de Oro y Diamantes 500.000 Puntos de Royalties |
|  | Reloj Piaget de Oro y Diamantes [†] 750.000 Puntos de Royalties |
|  | Reloj Piaget de Diamantes [†] 1.000.000 Puntos de Royalties |

[†]El modelo de reloj podría variar en función de la disponibilidad en el momento de la calificación.

Calificaciones por Nivel de Equipo

A continuación mostramos un sencillo gráfico de las calificaciones para cada nivel de equipo.

Calificación

Periodos de Espera y de Ganancias

| Equipo | Acumular los Puntos de Royalties mensuales necesarios durante 3 meses consecutivos | | Periodo de Espera | Periodo de Ganancias |
|-----------------------------------|--|--|-------------------|--|
| Equipo de Expansión Mundial (GET) | 1.000 | | Ninguno | 12 meses desde la fecha de Calificación/Recalificación |
| Equipo Millonario (MILL) | 4.000 | | 2 meses | 12 meses desde que concluye el periodo de espera |
| Equipo del Presidente (PRES) | 10.000 | | 3 meses | 12 meses desde que concluye el periodo de espera |
| Equipo del Presidente 20K | 20.000 | | 3 meses | 12 meses desde que concluye el periodo de espera |
| Equipo del Presidente 30K | 30.000 | | 3 meses | 12 meses desde que concluye el periodo de espera |
| Equipo del Presidente 50K | 50.000 | | 3 meses | 12 meses desde que concluye el periodo de espera |

Requisitos para Ganar el Bono de Producción

Una vez que haya calificado y/o recalificado para un % de ganancias de un nivel concreto del Equipo TAB, deberá acumular cada mes las cifras que detallamos a continuación para recibir el Bono de Producción del Equipo TAB ("BP" en el cuadro siguiente) durante el periodo de ganancias:

| Ganancia máx. % Nivel | Puntos de Volumen Total Requeridos | Puntos de Royalties Requeridos para un 2% máx. de BP | Puntos de Royalties Requeridos para un 4% máx. de BP | Puntos de Royalties Requeridos para un 6% máx. de BP | Puntos de Royalties Requeridos para un 6,5% máx. de BP | Puntos de Royalties Requeridos para un 6,75% máx. de BP | Puntos de Royalties Requeridos para un 7% máx. de BP |
|--------------------------|------------------------------------|--|--|--|--|---|--|
| 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 |

GUÍA PARA EL PAGO DEL BONO DE PRODUCCIÓN DEL EQUIPO TAB

Para ayudarle a entender mejor el Pago del Bono de Producción del Equipo TAB, hemos preparado la siguiente guía.

- Cuando un Miembro de Herbalife del Equipo TAB en su línea descendente gane un Bono de Producción del Equipo TAB por un % inferior al suyo, usted ganará de su línea descendente la diferencia porcentual. Por ejemplo, si usted gana un Bono de Producción del Equipo TAB del 6% y su Miembro de Herbalife del Equipo TAB en línea descendente gana un Bono de Producción del Equipo TAB del 2%, usted ganará el 6% de ese Miembro de Herbalife del Equipo TAB y el 4% restante de Bono de Producción del Equipo TAB de su organización en línea descendente hasta el siguiente Miembro de Herbalife que gane un Bono de Producción del Equipo TAB. Las ganancias de su Bono de Producción del Equipo TAB, dependerán del % de nivel de ganancias de cada Miembro de Herbalife del Equipo TAB en línea descendente.
- Cuando un Miembro de Herbalife del Equipo TAB en su línea descendente gane un Bono de Producción del Equipo TAB por un % igual al suyo, usted ganará sobre ese Miembro de Herbalife del Equipo TAB pero no tendrá derecho a ganar el Bono de Producción del Equipo TAB de sus líneas descendentes. Esto se denomina comúnmente “Límite descendente”.
- Cuando un Miembro de Herbalife del Equipo TAB en su línea descendente gane un Bono de Producción del Equipo TAB por un % superior al suyo, usted no podrá ganar un Bono de Producción sobre esa línea descendente y su organización. Esto se denomina comúnmente “Bloqueo”.
- Recuerde, para tener derecho a recibir el Bono de Producción del Equipo TAB, su Formulario de Solicitud de Bono de Producción del Equipo TAB ha de ser aprobado y aceptado por Herbalife y se deberán cumplir todos los demás términos y condiciones.

Ejemplos de Periodos para el Derecho al Bono de Producción

| Periodo de Calificación | | | Equipo de Expansión Mundial (GET) | | | | | | | | | | | | | | |
|--|------------------------------------|------------------------------------|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN |
| 1.000 Puntos de Royalties | 1.000 Puntos de Royalties | 1.000 Puntos de Royalties | Derecho a ganar el 2% de BP del Equipo TAB de abril a marzo | | | | | | | | | | | | | | |
| Periodo de Recalificación de abril a marzo | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| Periodo de Calificación | | | Equipo Millonario | | | | | | | | | | | | | | |
|--|------------------------------------|------------------------------------|-------------------|-----|--|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN |
| 4.000 Puntos de Royalties | 4.000 Puntos de Royalties | 4.000 Puntos de Royalties | Periodo de Espera | | Derecho a ganar un 4% de BP del Equipo TAB de junio a mayo | | | | | | | | | | | | |
| Periodo de Recalificación de abril a marzo | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| Periodo 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 Puntos de Royalties x 3 meses | | | Periodo de Espera | | | Derecho a ganar un 6% de BP del Equipo TAB de julio a junio | | | | | | | | | | | |
| Periodo de Recalificación de abril a marzo | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Recalificación para el Bono de Producción

Para continuar ganando el Bono de Producción del Equipo TAB, deberá recalificar el nivel de su equipo o superior. Podrá hacerlo así:

Recalificación

Para seguir en su nivel actual, acumule en tres meses consecutivos los Puntos de Royalties necesarios (los mismos que para la calificación original) cada año durante su periodo de recalificación.

Nota: Cuando usted califica al estatus de cualquier Equipo, mantiene ese estatus independientemente de su % de nivel de ganancias del Bono de Producción del Equipo TAB (a menos que alcance un estatus superior en el Equipo TAB o sea degradado a Supervisor).

Si no recalifica para un determinado % de nivel de ganancias del Bono de Producción del Equipo TAB durante su último periodo de recalificación y califica posteriormente para el mismo nivel, deberá respetar el periodo de espera antes de empezar a obtener las ganancias de ese nivel.

Periodo de Recalificación

Para permitirle disponer del tiempo suficiente para recalificar y continuar ganando su Bono de Producción del Equipo TAB, tendrá un plazo de 12 meses contados a partir de la fecha de su última calificación/recalificación.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

En este texto se emplean los siguientes términos. Algunos tienen connotaciones específicas en el contexto de Herbalife, así que conviene que se acostumbre a ellos y los incorpore a su vocabulario lo antes posible.

Bloqueo: Si usted gana Bonos de Producción y tiene en su línea descendente a un Miembro de Herbalife que gana Bonos de Producción con un porcentaje superior, usted sufrirá un "bloqueo" que le impedirá obtener ingresos por ese Miembro de Herbalife, así como por la organización en línea descendente de ese Miembro de Herbalife.

Bono de Producción: Bono de entre el 2% y el 7% ganado sobre todas las ventas de su línea descendente por los Miembros de Herbalife del Equipo TAB con derecho a ello.

Cliente: Cualquier persona que no sea Miembro de Herbalife y compre productos Herbalife a precio de venta al por menor.

Comisión: Diferencia entre el precio con descuento pagado por el Patrocinador y el precio pagado por los Miembros de Herbalife de la línea descendente. También se conoce como Beneficio por Comisiones.

Comisión dividida: Comisión ganada al final del mes de volumen por un Miembro de Herbalife de su línea descendente que compra con un descuento inferior al suyo. Una comisión de hasta el 25% será dividida entre los Consultores Senior, Productores Calificados, Supervisores Calificantes y Supervisores Totalmente Calificados de su línea ascendente del Miembro comprador que tengan derecho a dicha comisión.

Constructor de Éxito: Miembro que realiza un pedido de 1.000 Puntos de Volumen con el 42% de descuento.

Consultor Senior: Miembro que ha calificado para comprar con un descuento de entre el 35% y el 42%.

Distribuidor: Todo Miembro de Herbalife que ha alcanzado el nivel de Supervisor o superior en el Plan de Marketing.

Equipo TAB: Miembro de Herbalife que ha reunido todos los requisitos para ser del Equipo GET, Equipo Millonario o Equipo del Presidente.

Escala de Descuento: Descuento de entre el 35% y el 50% que se concede tras haber cumplido determinados objetivos de ventas.

Ganancia en la Venta al por Menor: Diferencia entre el precio con descuento que el Miembro de Herbalife paga por los productos y el precio de venta al por menor que paga el cliente.

Ganancia por Comisión: Diferencia entre el precio con descuento pagado por el Patrocinador y el precio pagado por los Miembros de la línea descendente.

Límite Descendente: Si usted gana un Bono de Producción y tiene un Miembro de Herbalife en su línea descendente que gana un porcentaje idéntico de Bono de Producción, entonces usted podrá ganar el Bono de Producción al que tenga derecho sobre las ventas que hagan los Miembros de Herbalife de su organización hacia abajo hasta ese Miembro de Herbalife con porcentaje idéntico (inclusive), pero no ganará Bonos de Producción por los que estén por debajo de dicho Miembro.

Si un Miembro de Herbalife su línea descendente gana un porcentaje de Bono de Producción inferior al suyo, ganará el Bono de Producción al que tenga derecho sobre las ventas que hagan los Miembros de Herbalife de su organización hacia abajo hasta ese Miembro de Herbalife con porcentaje idéntico (inclusive) y, además, ganará la diferencia porcentual sobre la línea descendente de dicho Miembro.

Línea: Todos los Miembros que forman parte de una organización como resultado de patrocinar o ser patrocinados.

Línea Descendente: Todos los Miembros patrocinados personalmente por usted, así como todas las personas patrocinadas por ellos.

Mes de calificación: Mes en el que un Miembro de Herbalife alcanza el Volumen requerido para una determinada calificación.

Miembro de Herbalife: Toda persona que compre un Paquete Oficial de Miembro de Herbalife (HMP) y envíe a Herbalife una Solicitud para Miembro de Herbalife válida y completa, y cuya solicitud sea aceptada por Herbalife.

Miembro de Primera Línea: Todo Miembro al que usted patrocine personalmente se considera parte de su Primera Línea.

Organización en Línea Ascendente: Su Patrocinador, el Patrocinador de su Patrocinador, el Patrocinador del Patrocinador de su Patrocinador, y así sucesivamente.

Organización Personal del Supervisor: Incluye a todos los Miembros de Herbalife de la línea descendente del Supervisor que se hallen en los niveles de Miembro, Consultor Senior, Constructor de Éxito, Productor Calificado y Supervisor Calificante.

Patrocinador: Miembro de Herbalife que trae a otra persona a Herbalife.

Precio Base: Valor asignado a un producto, expresado en la divisa local, en función del cual se calculan los descuentos y ganancias.

Productor Calificado: Miembro de Herbalife que acumula 2.500 Puntos de Volumen en un plazo de 1-3 meses y que tiene derecho a comprar con un 42% de descuento. Este nivel puede alcanzarse utilizando hasta 1.500 Puntos de Volumen de Línea Descendente con los otros 1.000 como Volumen Comprado Personalmente.

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

Puntos de Royalties: Se emplean para asuntos de calificación y consisten en el Volumen de Organización de un Supervisor multiplicado por su porcentaje de royalties.

Roll-Up: Herbalife paga a los Supervisores el porcentaje completo del 5% por cada uno de los tres niveles de Supervisores activos en línea descendente. Los Royalties de los Supervisores de la Línea descendente se pagan al Supervisor o Supervisores correspondiente(s) en línea ascendente cuando un Supervisor en línea descendente gana menos del 5% máximo de Royalties por cada nivel. En estos casos, la diferencia entre el 5% y el porcentaje que gane el Supervisor (entre el 1% y el 4%) permite ganar Royalty Roll-Ups de los Supervisores en Línea Descendente.

Royalties: Pago que oscila entre el 1% y el 5% realizado a Supervisores Totalmente Calificados sobre las ventas de sus tres líneas de Supervisores activos en línea descendente.

Supervisor Calificante: Miembro que ha alcanzado los Puntos de Volumen requeridos para la Calificación a Supervisor en su mes de calificación. Siempre que se cumplan todos los requisitos de calificación, será reconocido como Supervisor Totalmente Calificado el primer día del siguiente mes. Todo Supervisor en Calificación tiene derecho a comprar productos a Herbalife con un descuento temporal del 50%.

Supervisor Totalmente Calificado: Miembro que ha cumplido todos los requisitos para calificar a Supervisor y que ahora tiene derecho a todos los privilegios de los Supervisores.

Volumen Alcanzado: Volumen que están utilizando Miembros de Herbalife de su línea descendente para calificar al nivel de Supervisor.

Volumen Comprado Personalmente: Volumen comprado directamente a Herbalife empleando su Número de Identificación de Herbalife.

Volumen de Equiparación: Volumen Total que debe tener un Supervisor en un mes determinado para igualar o superar el volumen acumulado por el/los Miembro(s) de Herbalife de su línea descendente que esté(n) calificando al nivel de Supervisor.

Volumen de Grupo: Pedidos comprados con un descuento temporal del 50% por el Supervisor(es) Calificante(es) en la organización personal de un Supervisor

Volumen de Línea Descendente: El Volumen de Línea Descendente se consigue con los pedidos realizados directamente a Herbalife por los Miembros no Supervisores de su línea descendente.

Volumen de Organización: Cantidad de volumen acumulado sobre el cual gana Royalties un Supervisor.

Volumen No Alcanzado: Volumen que no están utilizando Miembros de Herbalife de su línea descendente para calificar al nivel de Supervisor.

Volumen Personal: Volumen comprado por Ud. como Supervisor Totalmente Calificado y por todos los miembros de su organización en línea descendente, excepto cualquier pedido al 50% realizado por Supervisores Calificantes y Supervisores Calificados.

Volumen Total: Suma del Volumen Personal más el Volumen de Grupo.