

DECLARACIÓN DE COMPENSACIÓN MEDIA PAGADO POR HERBALIFE A DISTRIBUIDORES ESPAÑOLES EN 2012

Las personas deciden hacerse Distribuidores de Herbalife por varias razones. La mayoría de ellos (73%) (1) se unen a nosotros para conseguir un precio al por mayor de los productos de Herbalife, ya que tanto ellos como sus familias los consumen. Algunos de ellos quieren ganar dinero a tiempo parcial y le dan una oportunidad a la venta directa de Herbalife, debido a la baja inversión necesaria para la puesta en marcha (dos opciones, Mini Paquete Internacional de Negocio 44,73€, o Paquete Completo 93,98€), y con una garantía de devolución del dinero (2). Otros se sienten atraídos por Herbalife debido a que pueden ser sus propios jefes y ganar una recompensa a través de sus propios méritos y habilidades.

Sea cual sea la razón que les lleve a hacerse Distribuidores de Herbalife, los resultados varían según el tiempo, motivación y dedicación que ponen en ello. Un Distribuidor activo tiene que entender la realidad del trabajo de la venta directa, es un trabajo duro. No existe el camino fácil para hacerse rico, no es una garantía de éxito. Aquellos que dedican tiempo para formar una base estable de clientes y entrenen a otros para hacer lo mismo, la oportunidad de un desarrollo personal y un ingreso a tiempo parcial o completo sí que son posibles. Por otra parte, a diferencia de otras empresas, la inversión inicial que se requiere para empezar a ser Distribuidor de Herbalife es mínima. No existe la necesidad para un Distribuidor de gastar grandes cantidades de dinero en materiales que apoye la venta del producto. De hecho, la política corporativa de Herbalife se opone a este tipo de sistemas, sobre todo en los primeros meses de convertirse en Distribuidor.

La mayoría de los Distribuidores Independientes de Herbalife (69%) no son Patrocinadores de ningún otro Distribuidor, por lo que les convierten en Distribuidores de “un solo nivel”. Los Distribuidores de “un solo nivel” se benefician de comprar los productos de Herbalife a un precio mejor para su consumo propio y el de sus familias, para muchos, éste es el único beneficio que pretenden. Otros pueden estar vendiendo los productos al por menor para un beneficio, pero este beneficio no está incluido en ninguna de las cifras de abajo.

Algunos Distribuidores (31%) han decidido patrocinar a otros y que se conviertan en Distribuidores de Herbalife. En ese sentido, ellos pueden conseguir y mantener sus propias organizaciones de ventas en línea descendente. No se les paga nada por patrocinar a nuevos Distribuidores. Sólo se les pagará en base a la compra de productos de Distribuidores en línea descendente para su propio consumo o venta a terceros. Esta oportunidad de compensación en el sistema multinivel está detallada en el Plan de Ventas y Marketing de Herbalife, el cual está disponible para todos los Distribuidores que lo deseen en es.myherbalife.com.

Para potenciales Distribuidores, les mostramos este cuadro a continuación, para detallar los diferentes rangos de remuneración bruta de media que Herbalife paga a sus Distribuidores. Las siguientes cantidades no incluyen ningún beneficio al por mayor ni al por menor que haga un Distribuidor de la venta de los productos de Herbalife a los demás, ni tampoco se incluyen los gastos derivados de un Distribuidor en la operación o promoción de su negocio. Tales gastos pueden variar ampliamente, en los que incluyen posiblemente, gastos de publicidad y promoción, muestras de productos, formación, alquiler, viajes, facturas de teléfono e internet y gastos varios. La compensación recibida por los Distribuidores en esta tabla no es necesariamente representativa de la compensación bruta. Estas cifras no deben tomarse como garantía o proyección de remuneración o beneficio bruto. El éxito en los resultados con Herbalife se debe solamente al esfuerzo de la venta de sus productos, el cual requiere un trabajo duro, diligencia y liderazgo. Su éxito dependerá en la forma en que ejerza estas cualidades.

(1) Basado en la encuesta a Distribuidores dirigido por Lieberman Research Worldwide, en enero 2013, con un margen de error de +/- 3.7%.

(2) 90 días para la devolución del IBP (Paquete Internacional de Negocio) y un año para la recompra de inventario.

La siguiente tabla indica que 29.160 Distribuidores (87%) no recibieron pagos de Herbalife durante el 2012. Sin embargo, esta tabla no incluye la cantidad de beneficios que han conseguido los Distribuidores en sus ventas de producto de Herbalife para clientes.

Además, en esta tabla, no se incluye el beneficio de Distribuidores que compran productos de Herbalife a un precio privilegiado para su consumo propio y el de familiares. Basado en un estudio propio de la compañía, el 73% (1) de personas, decidieron convertirse en Distribuidores para conseguir este privilegio.

Distribuidores de Único Nivel (Sin Línea Descendente)							
Oportunidad Económica	Distribuidores*						
	Número	%					
<ul style="list-style-type: none"> Precio al por mayor en la compra de productos Resultado de las ventas al por menor a los No Distribuidores 	23.066	69%	Las recompensas económicas para Distribuidores de un solo nivel son de las ventas realizadas a no Distribuidores, que son los clientes, familiares y amigos. Estas recompensas no son pagadas por la empresa, por lo tanto, están excluidos de este programa.				
No Líderes de Venta** Con Línea Descendente							
Oportunidad Económica	Distribuidores*						
	Número	%					
<ul style="list-style-type: none"> Precio al por mayor en la compra de productos Resultado de las ventas al por menor a los No Distribuidores 	5.389	16%	Además de las recompensas económicas de Distribuidor de Único Nivel, los cuales no están incluidos en esta tabla, ciertos no líderes de ventas con línea Descendente pueden tener derecho a pagos por parte de Herbalife sobre la compra de producto de la línea descendente comprado directamente a Herbalife. 300 de los 513 Distribuidores con derecho, recibieron pagos en 2012. La media de los pagos totales a los 300 Distribuidores fue de 100 €.				
Líderes de Ventas** Con Línea Descendente							
Oportunidad Económica	Distribuidores*		Media de Pagos por parte de Herbalife (EUR)	Todos los Líderes de Ventas con Línea Descendente			
	Número	%		Número de Distribuidores	% total de grupo	Media de Pagos en Bruto (EUR)	
<ul style="list-style-type: none"> Precio al por mayor en la compra de productos Resultado de las ventas al por menor, a los No Distribuidores Compensación multi-nivel en las ventas en línea descendente <ul style="list-style-type: none"> Regalías Bonos 	4.955	15%	>250,000	8	0.2%	446,669	Esta tabla no incluye cantidades ganadas por Distribuidores sobre su venta de producto de Herbalife a terceros.
			100,001-250,000	25	0.5%	146,535	
			50,001-100,000	44	0.9%	66,571	
			25,001-50,000	50	1.0%	35,935	
			10,001-25,000	129	2.6%	15,339	
			5,001-10,000	176	3.6%	7,043	
			1,001-5,000	979	19.8%	2,242	
			1-1,000	2,539	51.2%	320	
			0	1,005	20.3%	0	
			Total	4,955	100.0%	3,670	
* 804 de los 23.066 Distribuidores de único nivel son líderes de venta sin línea descendente							
** Líderes de Venta son Distribuidores que consiguieron el nivel de Supervisor o superior. Más información sobre el plan de marketing en es.myherbalife.com .							

El 68.9% de todos los líderes de ventas, a 1 de febrero de 2011, recalificaron el 1 de febrero de 2012 (incluyendo el 48,3% de los líderes de ventas por primera vez)

Generalmente, aquellos distribuidores que ganaron por encima de 100.000€ en 2012 consiguieron el nivel del Equipo Presidente Herbalife. Durante el 2012, ningún Distribuidor Español consiguió llegar al nivel del Equipo de Presidentes.

(1) Basado en la encuesta a Distribuidores dirigido por Lieberman Research Worldwide, en enero 2013, con un margen de error de +/- 3.7%.
Copyright © Herbalife. Todos los derechos reservados.