

DECLARACIÓN DE GANANCIA BRUTA PROMEDIO PAGADA POR HERBALIFE A DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES DE CHILE EN EL 2013

Las personas que se convierten en Distribuidores Independientes Herbalife lo hacen por un número de razones diferentes. La gran mayoría, (73%)¹, se une a nosotros principalmente para adquirir los productos, que ellos y sus familias disfrutan, a un precio con descuento. Algunos desean ganar dinero a tiempo parcial, intentando una oportunidad en el negocio de la venta directa y son animados por los bajos costos de iniciar su negocio independiente Herbalife (un IBP completo a (CLP) 31,950.00, ² además del impuesto de ventas aplicable, gastos de envío y manejo) y la garantía de reembolso.³ No hay necesidad de comprar grandes cantidades de inventario ni otros materiales. De hecho, la política corporativa de Herbalife desalienta la compra de las ayudas de ventas, especialmente durante los primeros meses de una Distribución Independiente.

Si usted desea generar ganancias del negocio independiente Herbalife a tiempo parcial o a tiempo completo, queremos que sea realista en sus expectativas en cuanto a las posibles ganancias que usted pudiera obtener. La oportunidad de ganancias de Herbalife es algo como una membresía de gimnasio: los resultados varían con el tiempo, la energía y dedicación que uno pone. Cualquiera que esté considerando seguir la oportunidad de negocio Herbalife necesita entender la realidad del negocio de la venta directa. Es un oficio que implica desafíos. No hay atajos para alcanzar un beneficio económico, ni hay garantía de éxito. Sin embargo, para aquellos que dedican el tiempo y energía para desarrollar una base estable de clientes, ser un mentor y entrenar a otros a hacer lo mismo; la oportunidad para el crecimiento personal y generación de ganancias atractivas, sea a tiempo parcial o completo, existe.

GANANCIAS SOBRE SUS PROPIAS VENTAS: Uno de los componentes de las ganancias que un Distribuidor Independiente puede obtener, es la utilidad, después de gastos, por la reventa de productos Herbalife®. Los Distribuidores Independientes deciden por sí mismos la manera en que manejan su negocio, el número de días y horas que dedican, los gastos en que incurrir y los precios que cobran.

GANANCIA MULTINIVEL: Algunos Distribuidores Independientes (21%) patrocinan a otras personas para que se conviertan en Distribuidores Independientes. De esta manera ellos pueden procurar construir y mantener su organización de ventas de su línea descendente. No se les paga por patrocinar Distribuidores Independientes nuevos. Se les paga únicamente por la venta de productos a su línea descendente para consumo personal o para la reventa a otros. Esta oportunidad de ganancia multinivel está detallada en el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife, el cual está disponible para todos los Distribuidores Independientes en cl.MyHerbalife.com.

Para el 10.2% de los Distribuidores Independientes Herbalife que son Líderes de Ventas,⁴ con línea descendente, la ganancia promedio recibida de la Compañía fue de (CLP) 2,616,860. Estas cantidades son antes de los gastos incurridos en la operación o en la promoción de sus negocios.

En la tabla a continuación, resumimos las ganancias pagadas por Herbalife a los Distribuidores Independientes en 2013. Para la mayoría de las personas (91%), las ganancias son el resultado exclusivo de la compra de productos adquiridos a precio con descuento para uso personal y familiar o para la reventa a otras personas, siendo que, en ninguno de estos casos, tales ganancias, fueron pagadas por la Compañía.

La ganancia multinivel pagada a los Distribuidores Independientes, resumida a continuación, no incluye los gastos incurridos del Distribuidor Independiente en la operación o promoción de su negocio, los cuales podrían variar ampliamente y podrían incluir gastos por publicidad o promoción, muestras de productos, entrenamiento, renta, viajes, costos de teléfono e Internet y otros gastos misceláneos. Las ganancias resumidas en la tabla a continuación, no son representativas de las ganancias que, de haberlas, recibiría en el futuro un Distribuidor Independiente en particular. Estas cifras no deben ser consideradas como garantías o proyecciones de sus ganancias actuales. Los buenos resultados que pueda obtener en su negocio independiente Herbalife, son únicamente consecuencia de esfuerzos exitosos de venta de producto lo cual requiere trabajo duro, diligencia y liderazgo. Su éxito dependerá de la eficacia con la que ejercite estas cualidades.

Distribuidores Independientes de un Nivel (Sin Línea Descendente)							
Oportunidad Económica	Distribuidores Independientes*		Los beneficios económicos para los Distribuidores Independientes de un nivel son el precio al por mayor de los productos recibidos para el consumo por parte del Distribuidor Independiente y su familia, así como la oportunidad de vender productos al por menor a las personas que no sean Distribuidor Independiente. Ninguno de estos beneficios son pagos realizados por la Compañía y por lo tanto quedan excluidos de esta tabla.				
	Número	%					
<ul style="list-style-type: none"> Precio al por mayor de compras de producto Ganancia al por menor de ventas a personas que no sean Distribuidores Independientes 	16,153	79.0%					
No-Líderes de Ventas Con Línea Descendente							
Oportunidad Económica	Distribuidores Independientes		Además de los beneficios económicos de los Distribuidores Independientes de un nivel mencionados arriba, que no están incluidos en esta tabla, algunos no-líderes en ventas con una línea descendente pueden ser elegibles para los pagos de Herbalife por compras de producto hechos por su línea descendente directamente con Herbalife. 116 de los 224 Distribuidores Independientes elegibles obtuvieron tales ganancias en el 2013. El promedio total de pagos a los 116 Distribuidores Independientes fue de (CLP) 43,630.				
	Número	%					
<ul style="list-style-type: none"> Precio al por mayor de compras de producto Ganancia al por menor de ventas a personas que no sean Distribuidores Independientes Ganancia al por mayor de ventas a otro Distribuidor Independiente 	2,217	10.8%					
Líderes de Ventas Con Línea Descendente							
Oportunidad Económica	Distribuidores Independientes		Todos los Líderes de Ventas Con Línea Descendente				Esta tabla incluye todos los pagos realizados por Herbalife. No incluye cantidades ganadas por Distribuidores Independiente en sus ventas de productos Herbalife® directamente a otros.
	Número	%	Pagos Promedio de Herbalife (CLP)	Número de Distribuidores Independientes	% de Grupo Total	Promedio de Pagos Brutos (CLP)	
<ul style="list-style-type: none"> Precio al por mayor de compras de producto Ganancia al por menor de ventas a personas que no sean Distribuidores Independientes Ganancia al por mayor de ventas a otro Distribuidor Independiente Ganancia de multinivel de ventas de línea descendente <ul style="list-style-type: none"> Pagos calificadores Bonos 	2,080	10.2%	>25,000,000	35	1.7%	102,572,515	
			10,000,001 – 25,000,000	38	1.8%	16,039,972	
			5,000,001 - 10,000,000	51	2.5%	6,877,086	
			2,000,001 – 5,000,000	110	5.3%	3,136,262	
			500,001 - 2,000,000	375	18.0%	1,017,960	
			1 - 500,000	1,081	52.0%	153,614	
			0	390	18.8%	0	
			Total	2,080	100.0%	2,616,860	

*604 de los 16, 153 Distribuidores Independientes de un nivel son líderes de ventas sin línea descendente.

La mayoría de esos Distribuidores Independientes que ganaron un exceso de (CLP) 25,000,000 de Herbalife en el 2013 alcanzaron el nivel de Equipo del Presidente Herbalife. Durante el 2013, 2 Distribuidores Independientes de Chile lograron el nivel de Equipo del Presidente. Promediaron 15 años como Distribuidor Independiente de Herbalife antes de lograr Equipo del Presidente, lo más largo siendo 20 años y el más corto inferior a 11 años.

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

⁽²⁾ Los precios reflejados pertenecen a EUA a partir de abril 2014 y están sujetos a cambio. Para ver los precios actuales, vea negocio.herbalife.cl

⁽³⁾ Al salir del negocio, tiene 90 días para devolver el IBP y un año para devolver el inventario que se pueda volver a vender.

⁽⁴⁾ Los Líderes de Ventas son los Distribuidores Independientes que alcanzaron el nivel de Mayorista o mayor. Vea los detalles en el Plan de Ventas y Mercado de Herbalife en cl.MyHerbalife.com.

El 59.2% de los Líderes de Ventas a partir del 1° de febrero, 2013, recalificaron antes del 31 de enero, 2014 (incluyendo el 31.5% de los Líderes de Ventas por primera vez).