



Herbalife International of America, INC
1800 Century Park East
Los Angeles, CA 90067-1501
T 310.410.9600

Recientes Acciones Piramidales Traídas por el Estado y Autoridades Federales y Litigantes Privados

En semanas recientes, han acaecido dos significantes y bien publicados ataques por parte de los reguladores del gobierno y ciudadanos privados contra las compañías de marketing multinivel (“MLMs”).

Herbalife y nuestro Plan de Marketing no tienen relación, ni ninguna semejanza con cualquiera de las compañías acusadas. Sin embargo, estas acciones ameritan una breve discusión para que nuestros Distribuidores Independientes continúen con la necesidad de conformar sus prácticas de negocio y representaciones legales en el espíritu de las leyes aplicables.

El 5 de Agosto del 2008, la Corte General de California llevo a cabo una denuncia contra YourTravelBiz.com (“YTB”). La denuncia acusa a YTB de operar un esquema de pirámide ilegal. Desde que se abrió el caso en California, la Corte General de Illinois ha confirmado que también esta investigando YTB por posibles violaciones piramidales y estará cooperando con la Corte General de California. El 8 de Agosto del 2008, un consumidor denunció por daños monetarios a YTB.

El 6 de Agosto del 2008, la Corte General de La Florida hace una denuncia contra AdSurfDaily (“ASD”). La denuncia acusa a ASD de operar un esquema piramidal ilegal. La denuncia siguió con un allanamiento en las oficinas centrales de la compañía por el Servicio Secreto de los Estados Unidos, lo cual llevo a congelar \$53 millones en cuentas bancarias de la Compañía.

Los Distribuidores Independientes de Herbalife deberían considerar los siguientes como puntos importantes, todos los cuales están resaltados por estos casos, ya sea que las Compañías sean encontradas culpables o no.

* Un MLM legítimo no paga a los participantes por el mero acto de reclutar nuevos participantes. YTB es acusada de pagar a sus participantes por reclutar, sin importar que los nuevos reclutados realmente hicieran ventas de servicios de viaje, que es el servicio principal de la Compañía.

Como un Distribuidor Independiente de Herbalife, siempre debes ser claro y consistente al describir la oportunidad de negocio a posibles clientes y a tu línea descendente. Ellos no ganan por el acto de reclutar. Como Distribuidores, lo principal es ganar por la venta al detalle, basados en los descuentos de Distribuidor. Si deciden con el tiempo, subir al rango de Supervisor, también pueden ganar comisiones y royalties basados en las ventas de los productos de Herbalife hechas por personas que reclutan.

* Algunos MLM pueden aparentar ser o ser acusadas de hacer un poco más que publicidad con el soporte de ventas de la compañía; vendiendo herramientas de ayuda a personas de negocio independientes. ASD es acusada por vender en Internet publicidad a los consumidores y prometiendo ganancias significativas en aquellos gastos mientras que en la realidad requieren un flujo constante de nuevos fondos de inversión para pagar a los participantes anteriores.

Como un Distribuidor Independiente de Herbalife, siempre debes asegurarte de que las herramientas de negocio que utilizas, incluyendo el Método de Negocio creado por ti o brindado por otros Distribuidores, son presentados tal como lo que son, por ejemplo, herramientas opcionales de soporte además de las brindadas por Herbalife, que no garantizan el éxito, y su compra, la cual siempre debe considerarse cuidadosamente dentro de las condiciones financieras de los Distribuidores, metas personales y posiciones dentro del Plan de Marketing. Representaciones de las herramientas fuera de los vendedores o Métodos de Negocios creados y ofrecidos por los Distribuidores Independientes de Herbalife que necesitan ser Distribuidores y deben garantizar producir resultados financieros positivos, no son ciertos, y son una violación seria de las Reglas de Herbalife.

Ocasionalmente, somos recordados que la industria del marketing multinivel esta bajo mirada microscópica. Herbalife y Distribuidores Independientes siempre deben recordar que lo que hacemos y decimos es importante, pero también es COMO lo hacemos y decimos.

Anthony E. Bell

Senior Director, Counsel