

CÓDIGO DE HONOR DE LOS PRESIDENTES DE CENTRO Y SURAMÉRICA

Redactadas por los Equipos de Presidente de Centro y Suramérica en enero de 2003 y revisadas en mayo de 2009.

Con el objetivo de crear un ambiente cómodo en los HOM y demás tipos de reuniones, los Presidentes de Centro y Suramérica hemos creado por unanimidad UN ACUERDO que llamamos CODIGO DE HONOR que a continuación se detalla. El UNICO fin de estas “normas” es ratificar las que Herbalife tiene en el manual de la carrera y proteger a la persona que está haciendo el trabajo. Todas ellas obedecen al SENTIDO COMUN HERBALIFE que se enseña en los eventos de liderazgo. Las hemos puesto por escrito porque el negocio está creciendo tan rápido que no siempre hay un TAB cerca con criterio para aclarar alguna situación en la que se necesite su experiencia y sentido común Herbalife. Este acuerdo no reemplaza las normas del manual de la carrera, sólo quiere ser un complemento.

CODIGO DE ETICA: Se cita de Fernando “Nani” Rancel (Equipo del Chairman): “Este código ha sido producto del consenso de todos los PT. Estoy seguro que esto nos volverá aún más fuerte antes nuestros Distribuidores y les garantizará tanto a ellos como a nosotros, que trabajamos en el AMBIENTE MAS ARMONICO Y GRATO DE TODO EL MUNDO EN HERBALIFE. Todos nos comprometemos a cumplirlas SIN INTERPRETACIONES PERSONALES. Cualquiera que pretenda incumplir alguna de ellas declara su EXCLUSION automática de cualquier Evento organizado por este Grupo. Eso creará un ambiente aún más equilibrado y nos permitirá concentrarnos en hacer el trabajo por el que de verdad nos pagan. Hagamos que se cumplan las Reglas y establezcamos el Sentido Común, pero sobre todo, demos ejemplo al impartir justicia y respetar las Reglas. Si hubiese la menor posibilidad de que la Regla sea interpretada o sepamos de algún Distribuidor (que a pesar de explicarle la forma en la que aplica) todavía no esté de acuerdo con la decisión, el caso debe pasar al Presidente ascendente y éste buscará a Tres Presidentes que no estén involucrados directamente en los dos grupos que debaten para llegar a una decisión. El bien común del negocio debe estar por encima de cualquier interés personal. Así lograremos mantener EL AMBIENTAZO que está caracterizando a esta región desde hace años y que ha sido uno de los pilares del negocio SANO que queremos seguir construyendo”.

Las siguiente “normas” están diseñadas para garantizar un ambiente armónico y de justicia entre todos los miembros de este Grupo (Centro y Suramérica), y a su vez garantizar que cada Distribuidor que pertenece al mismo tiene la posibilidad de expandir su operación en todos los países donde estamos presentes, con la garantía que será su trabajo será RESPETADO. Estas normas pretenden proteger a los Clientes Permanentes que se creen alrededor del mundo y adicionalmente que el trabajo de convocatoria de Prospectos de Distribuidores, sea respetado. De igual forma, el acuerdo quiere proteger a aquellos familiares directos que asisten a un H.O.M. convocados por un aviso de prensa a ciegas y evitar conflicto de intereses posteriores.

Así mismo, este código, pretende garantizar que todos los casos que pudieran prestarse a interpretación de la Regla, sean derivados a los MT ó PT ascendentes para que se remitan a un Comité de TRES PRESIDENTES que no estén involucrados directamente en el mismo.

REGLA #1: TODOS LOS CASOS QUE SE PUEDAN PRESTAR A INTERPRETACION, SERAN DECIDIDOS POR UNA JUNTA DE TRES PRESIDENTES O MILLONARIOS QUE NO ESTEN INVOLUCRADOS DIRECTAMENTE CON EL CASO, previa consideración por los MT ó PT ascendentes del grupo en cuestión. Sólo un PT puede buscar a los otros 3 PT o MT que servirán de jurado y será el PT el único que redactará el e-mail a los 3 jurados. De igual manera antes de ir a las instancias de MT y PT los involucrados en el caso deben tratar de llegar a un acuerdo basado en estas reglas.

REGLA #2: Cuando Padres, Hermanos o Hijos de un Distribuidor sean invitados a una presentación de negocio (HOM, Seminario, Cena etc.) por otro Distribuidor, se dará prioridad al Prospecto para registrarse directamente con su Familiar Distribuidor en primer grado de consanguinidad (Padres, Hijos y hermanos). Esta Prioridad se aplicará siempre y cuando el Familiar Distribuidor esté activo en el negocio (incluye desde estar consumiendo productos) y quiera ejercer este Derecho. Si el prospecto (hermano, hijo, padre) no se quiere registrar con su familiar o éste ya tiene 1 año ó más en el negocio y nunca le explicó la oportunidad tampoco aplica esta regla. El derecho a reclamo sólo puede ser ejercido por el familiar directamente y en ningún caso por su línea ascendente. En todos los otros casos el invitado se registrará exclusivamente con la persona que lo convocó al HOM originalmente (inclusive Casa o Internet).

Situaciones Aclaratorias de regla #2:

a) La única razón por la que un prospecto no se firme con su familiar, es porque su familiar no es un distribuidor activo, nunca le explicó el negocio después de 1 año de ser distribuidor, o simplemente porque NO lo desea.

b) Si el familiar está activo y le explicó sobre los productos o la oportunidad de negocio, el prospecto debe firmarse siempre con su familiar. Así evitamos manipulaciones y malos entendidos entre hermanos, hijos o padres.

c) Cuando un prospecto asiste a una presentación y sabe que su familiar hace Herbalife, conoce Herbalife por él y ya le ha hablado así sea de manera informal, éste prospecto debe firmarse con su familiar, y éste tiene el derecho de reclamarlo directamente.

REGLA #3: Cuando un Cliente Permanente Activo asista un HOM y muestre su interés en registrarse como Distribuidor Herbalife, se le dará prioridad absoluta al Distribuidor que le vende o le suplente su programa. Como Cliente Permanente Activo se define aquél que te ha comprado algún producto (por pequeño que sea) en los últimos 90 días (3 meses).

También se considera que cualquier persona que haya asistido a un Club de Nutrición (casero o central) por al menos 3 días dentro de un período de 15 días estará “blindado” por 90 días y sólo se podrá hacer distribuidor con la persona que lo llevó al club.

REGLA #4: Siempre que un invitado vaya a un HOM (casero, Internet, oficina, hotel, Club de Nutrición u otro) el mismo sólo se podrá registrar con la persona que lo invitó a la reunión y cuyo nombre se asentó en el libro de registro que se lleva en la Casa,

oficina o por Internet (e-mails ó páginas). Esto aplica hasta por 60 días luego de la reunión. Luego de estos 60 días el invitado puede registrarse con otra persona distinta siempre y cuando no sea evidente que la razón por la cual esperó los 60 días fue para "escoger" su patrocinador o haya posteriores comunicaciones con su Distribuidor original de cualquier tipo "comprobables". 60 días es un plazo razonable para que una persona interesada consiga el dinero para el IBP. En los casos dudosos se irá a la regla #1.

REGLA #5: Todo Viejo TABULADOR, que haya ya perdido su Registro (ID) y desee volver a Herbalife TENDRÁ QUE REGISTRARSE CON LA PERSONA QUE ORIGINALMENTE LO HIZO y en caso de que la misma no esté activa, con aquel Patrocinador ascendente inmediato más cercano. Esto es para evitar que alguien de este nivel trate de "escoger" a su patrocinador con el ánimo de molestar. Si es un WT "conocido", también aplica. Por WT "conocido" se entiende aquél WT que por muchos meses estuvo activamente en los eventos y reuniones.

REGLA #6: Queda totalmente prohibido, vender productos a un Cliente Permanente de otro Distribuidor.

REGLA #7: Por ninguna razón, se venderá producto alguno (por muy pequeño que sea o insignificante que parezca el pedido), a un Distribuidor registrado por otra persona.

REGLA #8: NO SE PERMITE DESCUENTOS A LOS CLIENTES. Los únicos INCENTIVOS que se podrán dar los clientes son los que se enseñan en los eventos y que no tienen que ver con rebajar el precio del producto. El precio de venta de cada producto debe ser el que ha establecido el comité S&P (de estrategia y planificación) de cada país.

REGLA #9: No se permite vender productos en Tiendas de ningún tipo, Farmacias o cualquier tipo de exhibición al público a través de Vitricas o anaqueles que den a la calle.

REGLA #10: No se permite la REVENTA de Tickets en los Eventos a personas ajenas a tu grupo.

REGLA #11: Prohibido vender cualquier tipo de artículo (sin importar cual sea) en los eventos. En los Eventos SOLO SE EXPONE LA MATERIA CORRESPONDIENTE AL NEGOCIO DEHERBALIFE. Esto excluye la venta de material para recaudar dinero a la CASA HERBALIFE o HFF (Herbalife Family Foundation), siempre que cuente con el aval del S&P del país. Se prohíbe además la convocatoria en las zonas cercanas y el día del evento a través de Volantes u otra Herramienta.

REGLA #12: Cuando un Supervisor está pagando mensualmente un sistema de soporte en cualquiera de las ciudades de nuestra región (centro y Suramérica) podrá gozar de la RECIPROCIDAD en la ciudad que lo necesite. Esto significa que podrá invitar prospectos y a sus distribuidores a otras oficinas sin pagar nada. Sin embargo es de "caballeros" hablar con la persona encargada de la oficina a la cual se invitará para hacerle conocer que irán invitados de otro supervisor de otra ciudad para que esté al tanto. Esta regla también debe tener alto "sentido común Herbalife" para no abusar de la buena voluntad de algún soporte.

REGLA #13: Si un Supervisor va por algunos días a otra ciudad a trabajar y éste paga mensualmente un soporte podrá utilizar por un tiempo razonable de hasta 30 días cualquiera de los sistemas de soporte sin pagar nada. Esto excluye cualquier reunión en la que los mismos Supervisores locales tienen que hacer pagos (STS, Desayunos y meriendas nutricionales, clubes, etc.).

REGLA #14: Cuando se haga evidente que algún sistema de soporte o reunión CIERRA sus puertas a los que no son parte de su grupo se excluirá a todos sus miembros de la participación de todos nuestros eventos hasta que no se demuestre que sus reuniones son ABIERTAS como las demás en toda la región.

REGLA #15: Los distribuidores de Herbalife somos los más preparados y “atractivos” dentro del negocio de multinivel y siempre estamos expuestos a que otras compañías quieran “reclutarnos” para ellos. Siguiendo el ejemplo de Mark Hughes jamás hablamos mal de otras compañías y aceptamos que cada quien es libre de trabajar en la compañía que desee. Sin embargo mientras una persona se haga llamar “distribuidor Herbalife” y participe activamente de los nuestros eventos, nosotros como Presidentes de la región le exigimos que bajo ningún concepto promocióne otro multinivel.

REGLA #16: SENTIDO COMUN HERBALIFE: en cualquier situación el primer paso es CONVERSAR entre las partes involucradas para llegar a la solución que el “sentido común Herbalife” dictamina. Luego, y sólo si no hay un acuerdo, se va a la regla #1.

Este CODIGO DE HONOR se considera un “código de caballeros” entre los PT, MT, GET, WT, SUP y DS que exhortamos a que se enseñe en cada sistema de soporte, oficina y evento en el que fuera necesario.

Atentamente,

PRESIDENTES DE CENTRO Y SURAMERICA.
Actualizado Mayo de 2009