



## HERBALIFE Y LA COMISIÓN FEDERAL DE COMERCIO LLEGAN A UN ACUERDO DE CONCILIACIÓN

- *La conciliación no cambia el modelo de negocios de Herbalife como compañía de venta directa*
- *Los términos de la conciliación aplican únicamente para las ventas de la compañía dentro de los Estados Unidos las cuales comprenden aproximadamente el 20% de las ventas netas totales*

**LOS ANGELES – 15 de julio de 2016** – Herbalife Ltd. (NYSE: HLF) -compañía global de nutrición-, anunció que ha llegado a un acuerdo de conciliación con la Comisión Federal de Comercio de los Estados Unidos ("FTC" o la "Comisión") resolviendo así una investigación de varios años de la FTC a la compañía. Los términos de esta conciliación no cambian el modelo de negocios de Herbalife como compañía de ventas directas y establece nuevos estándares para la industria. Habiendo realizado el anuncio del acuerdo de conciliación el día de hoy, la investigación de la FTC a Herbalife está completa y finalizada.

"Las conciliaciones son un reconocimiento de que nuestro modelo de negocios es sólido y subraya la confianza en nuestra habilidad para avanzar exitosamente. De otra manera no habríamos aceptado estos términos", afirmó Michael O. Johnson, presidente y gerente general de Herbalife.

A pesar de que Herbalife cree que muchas de las afirmaciones planteadas por la FTC son objetivamente incorrectas, confirma que una conciliación favorece sus mejores intereses debido a que el costo financiero y la distracción de un litigio prolongado habrían sido significativos; y después de más de dos años de cooperación con la investigación de la FTC, la empresa simplemente deseaba avanzar. Además, la administración de la compañía ahora puede centrar todas sus energías en continuar construyendo y explorando oportunidades estratégicas de negocios.

Los términos de la conciliación aplican únicamente para las ventas de la compañía dentro de los Estados Unidos las cuales comprenden aproximadamente el 20% de las ventas netas totales. Como parte de la conciliación, la Compañía acordó nuevos procedimientos y mejoras a algunas de las políticas ya existentes. Muchos de los términos acordados ya estaban siendo contemplados por Herbalife o son extensiones de prácticas que ya estaban vigentes y se implementarán durante los siguientes 10 meses. Los dos componentes principales del acuerdo son:

1. La categorización de los Asociados de la siguiente forma: **a) Asociados Independientes ("Preferred Member")** que son aquellos que se unen para obtener un descuento en los productos (es decir, aquellos que sólo compran los productos con descuento para su consumo propio) y **b) Distribuidores Independientes ("Distributors")**, que son aquellos que están interesados en desarrollar un negocio propio. Esto permitirá a Herbalife mejorar el seguimiento a ambos grupos y brindar una experiencia personalizada para estos individuos.

2. Los **Distribuidores Independientes** ahora recibirán su pago en base a las ventas al público y deberán presentar los recibos por esas transacciones. Sus compensaciones también se basan en la compra para consumo personal dentro de límites permitidos. Los Asociados Independientes actualmente necesitan guardar recibos de las transacciones de ventas. Con los avances de la tecnología móvil, hacer seguimiento de las ventas al por menor ahora es más fácil y la compañía ha desarrollado soluciones tecnológicas propias incluyendo una aplicación móvil piloto dentro de los Estados Unidos para hacer que el proceso sea tan rápido y fácil como sea posible .

Entre otros términos que se aceptaron incluir se cuentan mejorar la capacitación a los Asociados Independientes; requerir un plan de negocios y un período de espera de un año antes de abrir un Club de Nutrición o Club de Bienestar; extender el tiempo en el que un Asociado Independiente puede devolver un paquete inicial de membresía; pagar todos los costos de envío de productos devueltos; prohibir el auto-envío de productos; auditoría de una tercera parte independiente y extender las protecciones respecto a las afirmaciones sobre ingresos incluyendo mayor especificidad en cuanto a las afirmaciones de estilos de vida.

Herbalife tiene completa confianza en su habilidad de cumplir con las obligaciones establecidas en el acuerdo.

Esencialmente, tal como fue el caso con la decisión de Amway en 1979 (*en el tema de Amway Corporation Inc., et. al.*), la compañía anticipa que estos procedimientos que hemos aceptado ahora brindarán la dirección para toda la industria de venta directa y de marketing multinivel. Por tanto, Herbalife cree que mientras algunos de los términos adicionales no representan un impacto significativo para la compañía, estas provisiones mejorarán las políticas de toda la industria.

A pesar de que se espera que los costos asociados con estos respectivos cambios tengan un impacto mínimo para Herbalife, con seguridad representarán cambios significativos para la industria. Además, tal como se referenció anteriormente en un comunicado del 5 de mayo de 2016, Herbalife aceptó pagar \$200 millones a la FTC como parte del acuerdo de conciliación.

La economía mundial está llena de personas que buscan ingresos adicionales y quienes buscan vender los productos Herbalife no son diferentes. En Estados Unidos, compañías como Uber, Airbnb y Etsy ofrecen a las personas trabajadoras la oportunidad de generar ingresos adicionales con pocos requisitos de ingreso y ofrecen la flexibilidad de trabajar bajo sus propios términos. Solo dentro de los Estados Unidos, existen más de 18 millones de vendedores directos y más de 156 millones de consumidores que compran productos a estos individuos. La esencia misma de la industria de venta directa estadounidense, que equivale a \$35 mil millones, es la de brindar a individuos la oportunidad de ser su propio jefe, establecer su propio horario y tomar sus propias decisiones. Creemos que esta conciliación fortalecerá y mejorará a esta importante industria.

La satisfacción del consumidor con los productos nutricionales y los servicios de Herbalife es de vital importancia y tal como todas las buenas compañías, Herbalife ha mejorado algunas de sus políticas y

prácticas durante la última década para asegurarse de que sus clientes y más de 4 millones de Asociados Independientes tengan la mejor experiencia posible. Herbalife permanece comprometido con trabajar con todos sus clientes y Asociados Independientes para asegurar una experiencia excepcional y continuar con su compromiso con las protecciones al consumidor.

### **Acerca de Herbalife**

Herbalife es una compañía de nutrición global que ha estado cambiando la vida de las personas con excelentes productos desde 1980. Nuestros productos para nutrición, energía, actividad física y cuidado personal se encuentran disponibles exclusivamente a través de Asociados Independientes en más de 90 países. Tenemos el compromiso de combatir el problema mundial de mala nutrición, ofreciendo productos de alta calidad, entrenamiento personalizado a través de un Asociado Independiente Herbalife y una comunidad que inspira a los consumidores a vivir una vida saludable y activa.

La compañía respalda a la Fundación Familia Herbalife (HFF) y su programa Casa Herbalife para ayudar a brindar una buena nutrición a los niños necesitados. También patrocinamos a más de 190 deportistas, equipos y eventos de primer nivel en todo el mundo, incluyendo a Cristiano Ronaldo, LA Galaxy y campeones en muchas otras disciplinas deportivas.

Herbalife cuenta con más de 8.000 empleados en todo el mundo, sus acciones cotizan en la Bolsa de Nueva York (NYSE: HLF) y tuvo ventas netas de U\$S 4.500 millones en 2015. Para más información visite <http://www.herbalife.com>

### **Contacto de Prensa:**

Analia Cianfagna

Directora de Comunicaciones de Centro y Sudamérica

[analiac@herbalife.com](mailto:analiac@herbalife.com)

+549113689-1055