

FORMER HERBALIFE DISTRIBUTORS - FEB 26, 2015

FORMER HERBALIFE DISTRIBUTORS IN THEIR OWN WORDS: Antiguos distribuidores de Herbalife en sus propias palabras

DESCRIPTION: EDITED FOOTAGE

TAPE#: FORMER HERBALIFE DISTRIBUTORS IN THEIR OWN WORDS
FEBRUARY 26, 2015

TRANSLATION TO SPANISH: Paola Santacruz-Ortega, Feb 28th, 2015.

FORMER HERBALIFE [00:00:00]

MUJER: Yo perdí, \$25,000 dólares en más o menos 10 meses.

HOMBRE: Yo fui, mmm, un distribuidor de Herbalife por 18 meses. Gasté más de \$7,000 dólares y no he recuperado nada de ese dinero.

MUJER 2: Yo fui una distribuidora de Herbalife por menos de dos meses y perdí casi \$5,000 dólares.

MUJER 3: Durante los 8 meses que estuvimos en esto, perdimos, al menos, \$10,000 dólares.

HOMBRE 2: Yo estuve en Herbalife alrededor de 4 a 5 meses y perdí entre \$14,000 y \$18,000 dólares.

HOMBRE 3: Yo perdí más de \$45,000 dólares.

Realidades Sobre Herbalife: Las historias de las víctimas

FORMER HERBALIFE [00:00:39]

HOMBRE 4: Trabajé como técnico por más o menos treinta años.

MUJER: Fui una secretaria jurídica durante los últimos 15 años.

MUJER 4: Trabajaba como una higienista dental.

HOMBRE 2: Estuve 20 años como integrante de los Infantes de Marina.

HOMBRE 4: Guardia Nacional

FORMER HERBALIFE DISTRIBUTORS - FEB 26, 2015

MUJER 3: Pues yo estaba recién salida de **los** Marines. Y... um... Yo comencé a trabajar para el Departamento de correccionales juveniles.

MUJER 5: Ventas en Macy's.

HOMBRE 5: Taller de mecánica automotriz.

HOMBRE 6: Yo pasé treinta años en un la industria bancaria.

MUJER 6: T.I Funcionaria en el sistema de tecnología e informática para la ciudad de Sacramento.

HOMBRE 3: Estudié cuatro años, luego me enrolé en la marina e incluso, de hecho, comandé mi propio barco.

HOMBRE 6: Luego de que mi indemnización se terminó, me comencé a poner bastante desesperado.

HOMBRE 7: Vino el embarazo con Abigaíl, **y** queríamos que Amy se quedara en la casa para dedicarse a la maternidad a tiempo completo.

MUJER 4: Mi trabajo era por contrato, así que cuando el contrato terminó, me quedé sin trabajo.

MUJER 7: Prácticamente perdí la vista y no podía salir.

HOMBRE 8: Estábamos en un punto de la vida en el que pensamos que nos gustaría poder ahorrar un poco más para nuestro retiro.

HOMBRE 5: En los programas "talk shows", y salió una publicidad de cómo hacer negocio desde el hogar y parecía muy bueno.

FORMER HERBALIFE [00:01:40]

GLENN BECK (VO): Radioescuchas como usted han descubierto como ganar dinero suficiente como para dejar su trabajo desde la comodidad de su hogar. ¿El secreto? Incomeathome.com [Ingresos desde el hogar punto com].

HOMBRE 4: Tú sabes, "trabaje desde su hogar, gane muchísimo dinero".

FORMER HERBALIFE DISTRIBUTORS - FEB 26, 2015

MUJER 3: Pensé que ésta sería una buena oportunidad. Estaba siendo respaldada por Sean Hannity.

MUJER 8: Creo que era en el programa de Sean Hannity.

MUJER 3: Entonces, yo pensé que había algo de validez con respecto a esto.

SEAN HANNITY (VO): Ustedes saben, radioescuchas tal como usted han descubierto como ganar bastante dinero desde la comodidad de hogar, suficiente como para dejar su trabajo. Les hemos estado contando sobre Incomeathome.com [Ingresos desde el hogar punto com].

HOMBRE 8: Tenían una página en internet donde uno podía ir y... um... Yo la revisé y estaba lo suficientemente interesado que continué y los contacté.

MUJER 3: Cuando vi el video, esa fue la primera vez que escuché "Herbalife".

MICHAEL JOHNSON: Esta es una gran oportunidad de negocios. Tienes la oportunidad de tener independencia financiera y libertad. Lo puedes lograr al ayudar a la gente a cambiar sus vidas involucrándolos en un mejor estilo nutricional. Haciéndolos más sanos. Creemos en un estilo de vida saludable, activo, y estamos felices de que te unas a nosotros. Felicitaciones de nuevo y, bienvenido a Herbalife!

TITLE CARD: En el 2011, Johnson fue el ejecutivo corporativo mejor pagado en los Estados Unidos. - Forbes

FORMER HERBALIFE [00:02:40]

MUJER 4: "Si estás buscando un negocio basado en casa, éste es el que buscas". Ellos lo hicieron parecer tan fácil, como si en unos pocos meses yo iba a ganar entre dos y cuatro mil dólares.

HOMBRE 5: Lo que me estaban diciendo era, tú sabes, "en más o menos un año, deberías ganar diez mil al mes".

VIDEO CORPORATIVO:

PORTAVOZ HERBALIFE #1: En 90 días, nuestros ingresos eran de 10 mil dólares al mes.

FORMER HERBALIFE DISTRIBUTORS - FEB 26, 2015

PORTAVOZ HERBALIFE #2: Hace un mes, ganamos más de 20 mil dólares.

PORTAVOZ HERBALIFE #3: El año pasado, gané más de 100 mil dólares anuales desde mi casa.

HOMBRE 5: El gasto inicial era de \$199 dólares por el manual de entrenamiento.

HOMBRE 7: El primer DVD costaba \$39.95.

MUJER 3: Tenías que invertir en Powerhouse, que era una cuenta de minorista.

HOMBRE 3: Necesitabas tener "Connecting Point", que era su servicio telefónico.

MUJER 3: Una tarjeta de crédito de negocios con American Express.

HOMBRE 3: Debías tener tres sitios web. Yo conseguí los tres sitios.

HOMBRE 7: Paypex, costaban \$29.95 cada uno. Llegué a tener 69 de ellos, lo que suma \$2066 dólares. Gastamos \$17,800 dólares en tres meses.

FORMER HERBALIFE [00:03:42]

MUJER 9: ¡Y no te dicen nada de eso! "Bueno, todo lo que necesitamos de ti, es \$200 dólares y ya estás en el negocio".

HOMBRE 5: Me pareció que ellos básicamente estaban sólo detrás de tu dinero.

HOMBRE 8: Si no sigues estas opciones, que cuestan más dinero, entonces tu oportunidad de tener éxito en la compañía disminuye inmensamente.

HOMBRE 4: Pero para que hagas el negocio en la forma en la que ellos quieren que lo hagas, debes subir de categoría.

HOMBRE 3: Y ahí es cuando arremeten con "Oh, sí, puedes ganar muchísimo más dinero si inviertes para convertirte en supervisor".

FORMER HERBALIFE DISTRIBUTORS - FEB 26, 2015

MUJER 7: Lo seductor de eso era que, cualquier cosa que vendieras, como supervisor tendrías el 50% de descuento del precio que Herbalife te lo vende.

HOMBRE 7: Pero, supervisor es una orden de productos por \$4,000 dólares.

HOMBRE 6: Pienso que había una sutil intimidación de que no tendrías éxito a menos que te convirtieras en supervisor.

HOMBRE 7: Aún con el descuento que los supervisores obtienen, que es un descuento del 50%, ellos cobran tanto en costos de envío que no puedes obtener ganancias.

FORMER HERBALIFE [00:04:46]

HOMBRE 2: Los productos Herbalife al 50% de descuento son aún mucho más caros que los productos regulares... productos similares que puedes comprar en, uh, GNC, Wal-Mart, CostCo.

MUJER 4: Entonces yo tenía que reducir el costo del producto sólo para lograr venderlo y no estaba ganando nada.

TITLE CARD: 88% de todos los distribuidores no recibieron comisiones de Herbalife en el 2012 - Datos de Herbalife.

HOMBRE 6: Yo aún tengo productos en casa. Todavía tengo probablemente unos \$800 dólares en productos guardados en mi vivienda.

MUJER 4: Dos años más tarde, todavía tengo productos en mi casa. El otro día, estaba mirándolos. Total, ahora podría fácilmente botarlos a la basura.

MUJER 3: A estas alturas, sólo los quiero fuera de mi casa. Son buenos para que mi gato los arañe.

MUJER 5: De hecho, yo guardo dos botes sólo en caso de que alguien algún rato los quiera revisar. (RISAS)

HOMBRE 2: Realmente no se trata de vender Herbalife. Realmente se trata de obtener dinero de la gente al traerlos al negocio.

MUJER 3: Eso es todo lo que escuchaba. Cada vez que yo hablaba por teléfono con Ricky o Nancy, era sobre "necesitas tener gente bajo tu cargo".

FORMER HERBALIFE [00:05:49]

SUSAN PETERSON: ¿Recuerdan qué dijimos acerca de reclutamiento en serio hace un minuto? Reclutar a la gente que quiera hacer el negocio a medio tiempo, tiempo completo, que busquen la oportunidad.

MICHAEL BURTON - Miembro Senior President's Team 15K: La diferencia entre el bono de producción y las regalías es que las regalías se pagan hasta a tres niveles de profundidad y el bono de producción se paga hasta el infinito. Como se indica en la hoja de trabajo con la flecha que apunta hacia abajo al signo de infinito. Y realmente quiero asegurarme de que ustedes entiendan lo que digo.

HOMBRE 4: Para que yo ganara dinero, no era a través de vender, era a través de reclutar.

HOMBRE 5: Mientras más distribuidores tenías debajo de ti, más espacio, mayor potencial de que el ingreso residual se canalice hacia arriba.

MUJER 2: Pienso que el reclutamiento era definitivamente su objetivo principal. Conseguir gente a tu cargo y construir una pequeña pirámide, o como quieras llamarle.

MUJER 10: Tus ingresos se basan en lo que estas otras personas bajo tu cargo... que has traído, están consiguiendo.

FORMER HERBALIFE [00:06:41]

MUJER 4: Si compras estos contactos e inscribes un cierto número de personas este mes, esas personas van a hacer lo mismo también y... finalmente, es un esquema de pirámide.

MARK HUGHES: Y una vez que ese negocio recibe \$1000 dólares, ¿Okay? Ustedes reciben un bono del 2% en los ingresos de todos los que se encuentran supervisando. ¿Okay?

MUJER 11: Es un esquema de pirámide.

HOMBRE 6: Todo se presentó con un guión, lo que había que decir exactamente, palabra por palabra. Yo sabía que había

verdades a medias porque me estaban entrenando para hacer lo mismo.

MARK HUGHES: Vamos a decirles exactamente qué decir y exactamente lo que nosotros decimos. Quiero que tomen nota palabra por palabra. A pesar de que no estén de acuerdo con esto en este punto, sólo tomen nota. Cuando alguien les haga cualquier pregunta sobre nuestros productos, van a decir, "No sé respecto a eso". ¡Escribanlo! "No sé respecto a eso". Y luego incluyen su testimonio personal o prestado.

HOMBRE 4: Yo me di cuenta de que esto no era honesto y respetable cuando comenzaron a pedir que inventásemos una historia para ayudar a vender el producto o el programa.

FORMER HERBALIFE [00:07:49]

HOMBRE 6: Yo le decía a la gente, "oh sí, pasa" tú sabes, "yo vendí lo mío en un mes". Nunca lo vendí, pero, en serio, eso es lo que ellos te dicen que le digas a la gente.

MUJER 1: "Tenemos numerosas personas ganando un salario de seis cifras y ahora nuestro negocio está realmente listo para reventar".

HOMBRE 6: Yo puedo decir "Bueno, aquí está, tú sabes, esto es bueno para tu corazón. Realmente funciona, Yo tengo un problema cardíaco y ¿Sabes? ¡Esto me ha ayudado!"

PATTE PICKAR: Yo no he tenido ataques de lupus en los últimos 18 meses desde que tomo estos productos. ¡Voy a tomarlos de por vida!

SCOTT SQUIRE: Mi colesterol bajó a tan sólo 176.

MUJER 11: ¡No más fibromialgia, no más artritis!

MUJER 3: Sentí como que yo estaba siendo animada a ser un poco engañosa.

HOMBRE 4: Si tú engañas gente y los metes adentro, entonces serás un éxito porque eso es lo que hay que hacer.

HOMBRE 6: Tenías que decir las mentiras piadosas. Tenías que tratar de convencer a la gente de meterse al negocio. De eso se trataba.

HOMBRE 12: Es una razón para salirse. No me gusta ser deshonesto con la gente y decir "oh si, bueno, Todd, gané mil dólares el mes pasado. Bien, yo realmente no gané mil dólares. Gasté cinco mil dólares para poder tener esos mil. ¿Sabes?

FORMER HERBALIFE [00:08:51]

HOMBRE 4: *Cuando te das cuenta:* un momento, esto no, esto no está bien. Algo no está bien aquí, ya perdiste un montón de dinero. Y yo creo que muchas personas siguen intentando, esperando a recuperar el dinero.

HOMBRE 3: Me engañaron. Estaba enredado en un sueño.

HOMBRE 6: Es como jugar en una máquina tragamonedas. Ah, una vez que comienzas, siempre piensas que la siguiente ronda será la gran ganadora.

MUJER 9: Era como una adicción. Me sentí obligada a continuar por alguna razón.

HOMBRE 6: Me quedé sin dinero. Probablemente habría seguido intentando que esa palanca me dé el premio gordo (RISAS) ¿Sabes? Porque ellos son así de buenos en hacerte sentir que es algo que está a punto de suceder.

HOMBRE 5: Casi parecía como si fuera un culto (RISAS).

MUJER 10: Es como un culto. Entrás y alguna gente no sale. Y yo sabía que iba a destruir mi vida si intentaba quedarme porque no podía funcionar.

FORMER HERBALIFE [00:09:50]

HOMBRE 5: Yo había estado dentro por más de un año y ellos querían que yo invirtiera la misma cantidad de dinero para mantenerme como supervisor. Y, yo dije: "No, basta. No he visto resultados y no, no voy a continuar".

MUJER 1: Mis tarjetas de crédito estaban al tope y no había más dinero, ¿Sabes? No podía sostenerlo más.

HOMBRE 2: Le dije a ella: tienes que parar. Si continúas, no sólo nos pondrá en aprietos económicos. Si continuamos, ¿sabes? posiblemente tu salud va a afectarse.

FORMER HERBALIFE DISTRIBUTORS - FEB 26, 2015

MUJER 2: Cuando renuncié, pienso que probablemente estaba cerca de tener una crisis nerviosa, en serio.

MUJER 12: Estaba tan mal que de hecho, un día, tuve que llevarlo de emergencia al hospital. Él tuvo un ataque cardíaco.

HOMBRE 6: Si...

HOMBRE 4: Duele. Duele profundamente. Y yo me siento profundamente abusado y aprovechado.

MUJER 1: Me siento estúpida. Y que yo haya, que haya arrastrado a algunas personas adentro que realmente tampoco tenían el dinero... Así que me siento de algún modo responsable por esas personas.

MUJER 9: Me siento horrible si alguien perdió dinero, a causa mía. Lo hago. Me siento terrible por el dinero que perdí, pero me siento peor al respecto si alguien más perdió dinero.

FORMER HERBALIFE [00:11:07]

MUJER 4: Tenía que seguir sacando dinero del fondo para estudios universitarios de mi hija para poder pagar deudas. Esa fue la gota que derramó el vaso.

HOMBRE 4: Entonces uno realmente, realmente entiende el dolor de sentirse aprovechados y... así es como... ésta aquí es la realidad de lo que pasó.

HOMBRE 5: Seguía pensando tal vez sólo sí... un grupo de gente debería juntarse y presentar una demanda colectiva, pero yo no sabía cómo hacer nada parecido.

MUJER 6: No pienso que sabíamos ni siquiera a dónde ir.

MUJER 11: ¿A quién iba a llamar?

MUJER 1: No pensé que hubiera nada que podría hacer.

MUJER 9: Yo presenté una queja formal con la FTC (Federal Trade Commission) en contra de Herbalife con el fundamento de que se trataba de un timo piramidal.

FORMER HERBALIFE DISTRIBUTORS - FEB 26, 2015

HOMBRE 7: Tomas los sueños de esta gente y sus esperanzas y los conviertes en una pesadilla para ellos. No es correcto... Simplemente no es correcto.

FORMER HERBALIFE [00:12:17]

TITLE CARD: Si ha sido afectado por Herbalife, contacte a la Federal Trade Commission: ftc.gov o a la Securities and Exchange Commission: sec.gov

Agradecimientos

FORMER HERBALIFE [00:13:01]

END OF TAPE: FORMER HERBALIFE DISTRIBUTORS IN THEIR OWN WORDS]

EX DISTRIBUIDORES DE HERBALIFE EN SUS PROPIAS PALABRAS