

3 de diciembre de 2013

## TRANSCRIPCIÓN DEL TALLER DE ENTRENAMIENTO DE HLF CON ESTHER ESPINOZA

### QUERETARO, MÉXICO

**Esther Espinoza:** Bienvenidos a los que están aquí por primera vez. Venimos de Ecuador. Quisiera explicarles esta parte y dejarles claro que la velocidad a la que obtengan sus resultados depende de ustedes. Nosotros lo llamamos el “Curso de Certificación”. Les han contado de qué se trata la empresa, qué hacemos, es una empresa de bienestar y ustedes han visto el testimonio de las personas que, además de verse bien, están ganando dinero. Más o menos dinero, pero están teniendo ganancias. Esta es una carrera. Sin embargo, quisiera que pongan mucha atención a esta parte si vienen por primera vez, porque tienen que tomar decisiones importantes. Me presentaré brevemente. Soy Esther Espinoza, soy médica. Terminé mis estudios hace 20 años. Créanme, hace un tiempo pensaba que esto de Herbalife y de ganar dinero con una compañía que vende productos nutricionales no era para mí. Imagínense que teniendo tantos años de estudio en tu haber y pensar que esto no es lo que estudiaste. Además, el guardapolvo blanco, cuando empezamos a ir a los hospitales y empezamos a crecer, y se viene todo junto, empiezas a tener prejuicios sobre muchas cosas, y empiezas a pensar, “Esta persona que viene aquí, ¿cómo va a saber más que yo, si yo estudié medicina? Ellos no estudiaron y me hablan de nutrición.” Así que no fue muy fácil al principio. Tenía dudas, preocupaciones, fui a una reunión como esta, y las personas que pasaron al frente, yo dije: “¿Esto es real?” Dudé porque vi que estaban tan emocionadas, tan felices con los resultados que me dije, “Están exagerando”. Yo trataba a las personas enfermas todo el tiempo y, de repente, vine aquí y vi personas felices que ganaban dinero, era algo difícil de entender. ¿Saben qué me hizo cambiar de opinión de a poco? Cuando empecé a usar los productos. Y ellos me callaron la boca, porque había un montón de habilidades, un montón de entrenamiento, un montón de lectura, muchas cualificaciones positivas, y realmente, no pensé que esto funcionaría. Me dijeron, “Si quieres estar aquí y conocer sobre Herbalife, tienes que usar los productos”. Entonces dije, “Está bien, hagámoslo”, y comencé a usarlos, y entonces conocí a Jorge, y él estaba muy emocionado por una reunión como esta, un poco más grande, en una sala enorme, y él vio los resultados. Toda la información que él trajo y dijo, “¿Sabes qué? Pruébalo”. Y entonces yo dije, “Probemos los productos”, y empecé a preparar los batidos, con chocolate y tenían buen sabor, y el té; empecé a probar y, de repente, eso lo hizo creíble. Si estás aquí, lo primero que tienes que hacer es probar la nutrición, sentir la diferencia. Las personas de otro curso de nutrición ya han probado el producto y lo conocen, lo cual fue el primer paso. Tú tienes que probarlo y hacer tu testimonio. A mí me dio más energía. Toda mi vida había sido perezosa, me sentía soñolienta, cansada, el ritmo de vida era muy estresante para mí, yo era una de esas personas que quieren tener todo bajo control, estaba estresada, y cuando empecé a usar los productos, los batidos, la nutrición completa, me sentí más energizada, y pensé “Esto está bien”. Tenía problemas para dormir, y mi insomnio desapareció. Tenía dolores de cabeza, cada quince días tenía un dolor de cabeza y me tenía que quedar recostada en la cama, y

estos empezaron a desaparecer. Y el problema de constipación, que era habitual para mí, también se detuvo. Empecé a ir al baño todos los días. Cuando empecé a notar cambios pensé, “Esto es bueno”, y eso me llevó a tomar la decisión de usar los productos seriamente y recomendarlos. Lo mismo pasó con Jorge, él también tuvo una experiencia maravillosa. Deben haber oído de sus dolores de cabeza, su migraña. Él tenía dolores de cabeza terribles. De hecho, cuando estábamos estudiando, cuando estábamos en la universidad, solíamos juntarnos a la noche para estudiar y debido al estrés, porque comíamos mal, no teníamos buena salud, estábamos estresados; él tenía esos dolores, su visión se volvió borrosa y se recostó en el piso. Y tuvimos que llamar a su padre, “Señor, venga a buscar a su hijo porque se está muriendo”. Él simplemente se acostó en el piso y no pudo hacer nada más. Muchas veces su padre tuvo que ir a buscarlo a las casas donde nos reuníamos. Y así lo conocí yo, con dolores todo el tiempo. Fue una transformación enorme. Después de que empezó a usar los productos, lo hicimos casi al mismo tiempo, todas sus migrañas también desaparecieron, y nunca más lo vi sufrir un ataque de migraña desde entonces. Nunca. ¿No es fascinante? Estos son los resultados que me conmovieron y me gustaron. Así que el primer paso es usar el producto correctamente. Vas a obtener resultados en tu salud. Y eso nos cerró la boca y nos hizo dar cuenta de que estaba pasando algo, y podíamos recomendarlo. Empezamos a probar. Y así nos decidimos a ser parte de la empresa, después de aquellos resultados, a recomendarlo, y luego empezamos a trabajar medio tiempo, y empezamos a crecer. Y estos resultados nos hicieron creer más y más, y nos encontramos con esta señora que tenía mucho sobrepeso; cuando la conocimos era muy delgada, y entonces hablamos con ella. Esta era una posibilidad para nosotros de hacer algo para ayudar a las personas a sentirse bien, y al mismo tiempo aumentar tus ingresos. Por eso nos quedamos. Así que colgamos el guardapolvo blanco y el estetoscopio, algún día les contaré toda la historia, y nos decidimos a trabajar 100%, a tiempo completo para Herbalife. También necesitábamos ganar dinero, y así es como empecé. Estas son las opciones que tienen:

Primero, ser usuario del producto. Si estás aquí y ves los resultados, y es la primera vez que te familiarizas con estos productos que ofrecen una excelente nutrición, resuelven problemas de sobrepeso, todos los problemas relacionados con lo que comemos. Estuviste aquí y has visto los resultados, estás listo para convertirte en alguien que puede ser un usuario del producto. Si dices, “OK. Está bien, pero lo primero que quiero hacer es probar el producto para ver si es cierto”, eso está bien. Te damos la bienvenida para que lo hagas. Si solo quieres esa opción, adelante. Pienso que es muy recomendable porque de esa manera tendrás un testimonio. Hablaremos de eso más adelante. Si solo quieres ser usuario del producto, está bien.

Si ya viste los resultados con estas personas que empezaron a ganar dinero y quieres ganar dinero...

[Fin de la grabación]

¿Quieres un ingreso extra? ¡Eso es genial! ¡Adelante! Te digo que yo empecé exactamente de esa manera. Buscando un ingreso adicional. Empecé a trabajar a medio tiempo, luego cuando me convencí de que los programas eran increíbles, empecé a tener recomendaciones, y empecé a

llenar mis bolsillos de a poquito. Pagaba mis cosas; ayudaba con los gastos de mi casa y empecé a sentirme más productiva. Y me gustó, me gustó mucho que fuera así. De hecho, cuando trabajaba como asistente social, daba recomendaciones a los clientes, entregaba productos, y así fue como empecé. De una manera muy parcial. Si esa es la opción que vas a elegir, adelante. Te vamos a enseñar cómo hacerlo, si no quieres hacer nada más que tomar el producto y trabajar a tiempo parcial, te damos la bienvenida.

Pero siempre nos gusta insistir con una opción, que es la tercera opción, y es convertir esto en una carrera. ¿Cómo? Bueno, con el curso de certificación, y vamos a hablar de eso a continuación. Quiero que recuerden esto, en este curso de certificación, puedes entrar con una credencial verde, o puedes entrar con un programa Club Master y obtener una credencial amarilla. Eso es todo lo que voy a decir por ahora porque voy a explicar más sobre esto más adelante.

Dices, “¿Sabes qué? Quiero hacer el curso de certificación y quiero tomar esto seriamente como una carrera”. Adelante, vas a tener una credencial verde. Y si dices “Quiero participar en el programa Club Master. Me interesa eso, quiero una credencial amarilla”, también te diremos lo que tienes que hacer.

Haz una nota mental de estas dos opciones. Entonces, ¿cuál opción es para ti? Elige la que quieras, podemos trabajar con las tres y te desarrollarás con las tres opciones, y vas a estar súper maravillado. *[Las tres opciones parecen ser a) un producto de consumo, b) dedicarse al negocio a tiempo parcial, c) dedicarse al negocio a tiempo completo]*

Veamos, ¿cuál es nuestra meta final? Si estamos aquí sentados es porque queremos tener un club de nutrición exitoso. Esta es una herramienta increíble que se presentó en México hace varios años, y lo aprovechamos muchísimo. Los clubes de nutrición nos ayudaron a crecer y llegamos a ser #1 y #2 a niveles internacionales, ¿cierto? Entonces, ¿cuál es nuestra meta? Que abras tu club, que lo hagas crecer; y no te preocupes si eres nuevo, porque tu cara dice, “Esas son cifras muy altas, ¿qué es eso?” Vamos a ir paso a paso.

Si ves aquí, este es nuestro plan de trabajo. Primero tenemos que certificarnos, luego llegar a 25, 50. Vamos a empezar a crear un club modelo, un club exitoso. Y luego lo vamos a duplicar. Esa es la parte interesante, porque quizá notaste que había personas hablando de pagos bonificados. El plan de Roland es fantástico, porque la empresa también te paga para enseñar a otras personas a hacer lo que tú estás haciendo, así que esos son los pasos simples para avanzar poco a poco. Ahora, hay algo interesante, cuando alcanzas las 25 ventas, hacemos una fiesta. Nos encanta cuando llegas a las 25 ventas porque tenemos la certeza de que sabes cómo hacer el trabajo, de que tienes la capacidad y que estás listo para enseñarle a otras personas.

Entonces, cuando tengas esa cantidad de clientes en tu club, tendrás acceso a clases especiales y te enseñaremos a crear tu cheque. No antes de eso; primero, tu club, luego te enseñamos a crear clubes exitosos.

¿Ok? Es importante que comprendas esto claramente: 25 consumos; nuestra meta final en este curso es que tengas estabilidad financiera. Vamos a dar pequeños pasos para que no haya forma de que, si pones empeño, haces tus rondas, haces todo lo que te dice tu patrocinador, te irá bien. Como muchas otras personas que vinieron aquí esta noche, hasta estaban bailando, ¿cierto? Las personas los aplaudían, se veían muy felices. Ella está muy emocionada porque ya es director; imagina eso, es muy bueno sentirse así, ¿cierto? Entonces, ¿cómo lo vamos a hacer? Obtén tu certificación. Te llevaremos paso a paso, para que puedas experimentar el cambio.

Muy bien, tendremos nuestro club, ¿y qué vamos a hacer? Durante el proceso de certificación, lo que vamos a hacer es muy fácil. Estos son los pasos. Para que no estés indefenso cuando abras tu club, no tendrás que improvisar, no tendrás que ver qué tal va, no vas a estar haciendo una prueba; estarás listo. Vas a aprender cómo invitar. Y eso es algo muy interesante sobre lo que estuvimos trabajando en cada clase, y hemos invitado a todos los clientes que teníamos. Tal vez digas, “¿Cómo es eso?”; te vamos a enseñar cómo invitar a las personas a que entren al club, hacer que compren algunos productos, hacer que vuelvan y que te traigan más personas. Eso es un arte. Vamos a desarrollar todo esto de a poquito. Vas a tener tu Certificado de Anfitrión y eso es genial porque puedes colgarlo en la pared, y te da confianza porque cada vez que lo veas, estarás preparado para cualquier cosa. Créeme; sabes más que todas las personas que están allá afuera porque ya estás estudiando, estás aprendiendo, estás asistiendo a las clases, ¡te certificaste! Entonces estás listo. Tienes tu certificación, la pones en la pared y listo.

Requisitos. Bueno, en primer lugar, las clases. Mira, es absolutamente importante que recuerdes que siempre tienes que asistir a las clases; todas las veces. Hay personas que dicen, “bueno, ya conseguí mi certificación, completé el curso, voy a ir a clases de vez en cuando”. No, siempre tienes que alimentarte de estas clases, porque puedo decir casi con seguridad que si dejas de venir porque dices: “No quiero ir, no tengo ganas de ir”, y luego vuelves, estarás en una etapa diferente. Nosotros avanzamos; saltamos al tren y de dejamos atrás. Y entonces vas a decir: “¿De qué están hablando?”. Si te pierdes una clase, si no vienes a la clase te quedarás atrasado. Así que es muy importante que no dejes pasar el tiempo porque pierdes, y tu negocio también pierde.

Hay 8 clases en el curso, y 4 clases sobre el producto como mínimo. Pero desde ahora en adelante, esta será tu vida, tu carrera, ¿ok? Vas a aprender cómo hacer que las personas entren a tu club, y uno de los requerimientos es que tienes que lograr que entren 10 personas al club que te está patrocinando. Ese club te abrió las puertas. ¡Imagina lo genial que es! Lo único que tienes que hacer es aprovecharlo al máximo y no echarlo a perder. Así que tienes que empezar a trabajar, a invitar a las personas a entrar, y cuando llegues a 10 personas en el club, significa que ya no tienes miedo a nada, ¿cierto? Estás listo. Por último, tienes que hacer las rondas. Esta es mi parte favorita. Vas a conocer clubes exitosos, vas a escuchar historias que te inspirarán y te ayudarán a crecer más rápido, ¿ok? No puedes hacer estas rondas solo; si quieres, puedes ir solo con tu patrocinador, pero esta es una oportunidad para llevar contigo a personas que quieran hacer lo mismo, personas que te preguntan, “¿Qué es eso? ¿Por qué estás yendo a clases los martes? Dime de qué se trata”. Y si están interesados, puedes llevarlos contigo en tus rondas al mismo tiempo que aprendes cosas nuevas. No tienes que saber todo para poder invitar a otras personas. Puedes

empezar a invitar a las personas y tu patrocinador te ayudará, ¿está bien? Así que eso es genial porque al mismo tiempo, ellas aprenderán sobre esta oportunidad con Herbalife, porque puede ser bueno para un montón de otras personas que conoces y puede cambiarles la vida. Cuando hagas las rondas escucharás historias dentro del club que te está patrocinando, aprenderás a preparar batidos, obtendrás información, invitarás a personas. Como te decía, este método es realmente fascinante; créeme, antes de la creación de esto del curso, muchas personas deseaban tener a alguien que les enseñara: “¿Por qué tienes éxito con tu club? ¡Enséñame lo que estás haciendo!” Y casi nunca tenían las puertas abiertas, no sabíamos cómo o por qué.

Pero ahora con el curso de certificación y la conveniencia de conocer otros clubes

[Fin de la grabación]

... clubes que te abren las puertas con honestidad y con sus corazones; te enseñan lo que están haciendo. No todos los clubes hacen esto, ¿ok? Así que aprovéchalo, aprovéchalo de verdad porque es fantástico. Muy bien, me voy a detener aquí un momento. Tenemos niveles de compromiso; esto es lo que estaba hablando del verde y el amarillo. Si decides hacer este curso de certificación como ‘verde’, significa que eres... ¿necesitan algo allá atrás? ¿No? ¿Les preocupa algo? ¿Jorge? ¿Necesitas algo de ese joven? No tu amigo, te estoy hablando a ti. ¿No? Ok.

Puedes empezar como verde, esto significa que tienes un compromiso parcial, es decir, puedes usar tu tiempo, puedes arreglar con tu patrocinador y decir: “Oye, puedo hacerlo en este horario, quiero trabajar a esta hora, estos días, tengo otros compromisos que tengo que resolver”. De cualquier manera, vas a arreglar todo; también tendrás referidos en el club, vas a cumplir con todos los {imperceptible} que necesitas para obtener tu certificación, pero a tu propia velocidad. Puedes relajarte. La velocidad a la que vayas depende de ti y de los compromisos que tienes que resolver en este momento.

Pero si estás listo, si tienes tiempo, te gustó esta oportunidad y sabes que puedes aprovecharla con más energía en estos días cuando te estás certificando, tu credencial será amarilla. ¿Qué es esta credencial amarilla? Bueno, es un compromiso muy serio en el que te contaremos sobre el programa Club Master. Estamos inaugurando este programa Club Master, es bastante nuevo; hace muy poco tiempo que lo tenemos. ¿Muchachos, acaso no vinieron en el mejor momento? Porque ahora te dan todo en bandeja, para que puedas tomarlo y usarlo. Te dan una mano y te ayudan a pasar al siguiente escalón.

Este programa Club Master es una idea brillante; es el resultado de un esfuerzo de equipo, con la experiencia de todos los miembros de este club, quienes deciden exactamente qué vas a necesitar tú, el nuevo miembro, para experimentar ese cambio rápido. Es una escuela de entrenamiento y desarrollo.

¿Cuál es la diferencia con la verde? También vas a recibir entrenamiento, pero en este momento, vas a estar en el club de tu patrocinador como si fuera tuyo propio.

Vas a incorporar una disciplina que jamás soñaste que tendrías. Y si para ti era difícil, por ejemplo, levantarte temprano, vas a desarrollar esa habilidad; leer, vas a empezar a desarrollar tus habilidades de lectura; mantener registros, vas a mantener registros de tu situación financiera; en este programa Club Master vamos a empezar a construir todo eso con una serie de registros que tendrás que enviar, y créeme, es algo que tenemos que hacer con mucho gusto, porque te animará a desarrollarte al máximo. Porque quizá tengas habilidades y recibas entrenamiento y todo, pero lo que hace la diferencia es ser el líder de tu propia organización, tu propio negocio, y eso es lo que vas a hacer en el programa Club Master.

Ahora lo vamos a tomar en serio porque esto, para mí, es como la excelencia. Es para personas que están buscando un compromiso fuerte, un desafío difícil, porque esto no es fácil. La gente en la categoría amarilla, no les voy a mentir, realmente tienen que dar lo máximo, pero el resultado final es algo que van a apreciar por toda su vida. Así que empezamos con la credencial verde, y tú decides, a tiempo parcial... ¿qué debo hacer? Credencial amarilla, compromiso serio. Aprovechemos al máximo el tiempo que tenemos. Elijan una, ¿ok? Vamos. Ok, les estaba contando que pueden pasar de una a otra hasta que consigan el título de Master, con alguien aquí que ustedes conocen y a quien quieren ayudar, así que vamos a dar certificados especiales, y se graduarán con honores. Pueden traer una, dos, tres, tantas personas como quieran, hasta cinco. Si traen más de cinco personas, están calificados inmediatamente para tener una cena con nuestro invitado especial. Y créanme, si ahora están en una situación como esta, ¿qué mejor momento para hacerlo que ahora que tenemos nuestra Gala de Navidad? ¿Ok?

Para cenar con nuestro invitado especial, quiero detenerme un momento aquí. Obviamente pueden acceder a esa cena si califican, y vamos a hablar un poco sobre eso. Voy a hacer un comentario aparte, porque, como requisito, tienen que asistir a uno de los eventos de graduación del Club 100, un evento de certificación, pero esto lo hacemos mensualmente, no son todos los sábados, lo hacemos cada mes.

Cada mes tenemos una gran reunión donde todos compartimos nuestro testimonio y si completaste el curso de certificación, te damos un aplauso; si llegaste a 25 te damos una certificación, te damos tu nuevo pin. Es una fiesta para todos porque allí es donde aplaudimos y reconocemos tus logros, ¿ok? Esto es algo realmente especial porque también traemos a personas de otros lugares y ellos nos muestran lo que están haciendo en otros lugares a nivel nacional e internacional.

Recientemente tuvimos una reunión cumbre en Brasil. Tener el mismo diálogo, el mismo idioma, estamos tan lejos, México y Brasil, es maravilloso.

Pero ahora estamos muy emocionados porque tenemos a alguien que va a venir; la hemos promocionado un montón. Estoy segura de que ya tienes tu boleto porque si no, mi amigo, te vas a perder muchas cosas. La dama que viene a continuación, ella es un ejemplo de vida, con un testimonio que nos hace despertar. Créanme, ustedes no saben quién puede inspirarlos, y aquí está ella, Otilia Julián Caballero. Otilia va a esperar un segundo, porque quiero... ok, mira, voy a hacerles un comentario aparte muy especial, aprovechando el hecho de que tengo el micrófono y

tengo que hacer esto de la certificación, y quiero alentarlos porque en este momento, nuestras barras de Navidad cuentan como parte del programa de certificación y cuentan como sello, así que tenemos que aprovechar eso, ¿está bien? Pero, ¿saben qué? Ustedes pueden decir, otra persona, ¿quién es esa Otilia?

[Fin de la grabación]

Trajeron a una mujer y no sé por qué. ¿Qué me va a enseñar ella?” Pero todo comenzó porque alguien compartió su historia. Y quiero entrar un poco en los detalles aquí. Siempre hay alguien que te inspira, que te lleva a tomar decisiones al compartir su testimonio. Nunca sabes quién te va a tocar. Nunca sabes cuando tienes un invitado, tal vez su testimonio no te conmovió, pero lo conmovió a él, porque él ha pasado por diferentes situaciones en su vida. Y es como, como contar historias pasadas, pueden ser pequeñas o grandes; historias que han dejado una marca, como la de Jesús, que dejó una marca por miles de años; la historia de Mark Hughes que nos ha llegado a todos. Si no hubiésemos compartido eso, no estaríamos aquí. Y quién sabe si estaríamos en este mundo, porque muchas veces, debido a la mala nutrición, podríamos incluso no estar siquiera en este mundo. Ellos crearon esta gran empresa, dos personas que me inspiraron enormemente, y son dos presidentes en la ciudad de México, ellos son Efraín y Caria, quienes unificaron todo el sistema en México. Estaba muy desparramado, y ellos trabajaron un montón para esa integración, y para mí ellos son modelos de aprendizaje. Ellos son dos presidentes a los que quiero un montón, y los seguimos muy de cerca. Quiero tomarme un momento aquí, para Otilia Julián Caballero. Quiero tomarme un momento porque si tienen el boleto, y estaban planificando ir pero de repente, ¡pum! Amigo, ¡qué pena! Ese boleto que tienes vale mucho, y si llevas a alguien, es genial porque realmente lo vas a aprovechar, porque ya no quedan boletos. Si ya lograste llevar a 20, disfrutarás del mejor evento que hay, vamos a cerrar el año con eso y nuestras Cenas de Gala de Navidad, que son tan hermosas. ¿Quieren escucharla un poquito? Me reí mucho con esta parte, me inspiró mucho, y quiero que la escuchen solo por un momento, para que puedan conocerla, para que puedan emocionarse con lo que se viene el próximo sábado. No la escuchan, ¿verdad? Ella era de las colinas de Oaxaca, era una mujer muy pobre; tenía que hacer una larga caminata sin zapatos para poder recomendar el producto, vimos esto la vez pasada, y empezó a entregar los productos con un burro, y terminó haciéndolo con una camioneta, o una pick-up. Una experiencia maravillosa. Escuchémosla un momento, le están haciendo una entrevista.

**(Parece que Otilia está hablando desde una grabación de video)**

**Otilia Julián:** Hoy quiero contarles que, las personas que vinieron aquí por primera vez, quienes no saben, quiero aprovechar esta oportunidad para inspirar a esas personas que comenzarán a cambiar su pensamiento hoy. Tienen una oportunidad en este día. No importa si no entendieron de qué se trata esto durante el evento.

**Esther Espinoza:** Este es un evento internacional, por eso están traduciendo lo que ella dice.

**Otilia Julián:** Yo no sé si alguno de ustedes, los distribuidores, ya me conocen. Pero para las personas que no me conocen... yo nunca fui a la escuela. En esa empresa aprendí a hablar un poco de español. Cuando envío órdenes, me tienen que decir uno por uno los números para que pueda comprar los productos. Lo que quiero hacer es inspirar a las personas, solo inspirar a las personas. Lo único que quiero compartir con ustedes es que esta compañía llamada Herbalife ofrece una oportunidad para todo el mundo. Lo único que quiero decir es que tienes que tener fe en Dios. Lo que me ayudó a hacer lo que estoy haciendo ahora, este negocio que estoy haciendo, es el hecho de tener agallas. Yo diría que tengo demasiadas agallas, eso es lo que me ayudó, más que nada. Actualmente, ¿sabes por qué digo que me siento tan saludable y feliz? Porque no sé cómo me ven hoy... ok. No sé contar chistes, pero les diré un chiste para que se relajen un poco. ¿Han visto este video? Debo decir que hay una canción en México, y dicen que siempre tengo la misma ropa. Déjenme contarles el chiste. Mi valija está dando vueltas desde el viernes, está volando de un lugar a otro, y es allí donde está mi ropa, porque hoy me iba a vestir como se visten los Chairmen. Pero tal vez no ha llegado mi día aún. Pero lo que nosotros, las personas que trabajamos en Herbalife, decimos, como nuestro fundador, Mark Hughes solía decir, "No hay problema". No hay problema porque la ropa no habla. Lo que yo quiero es inspirarlos, nada más.

[Fin de la grabación]

**Esther Espinoza:** Así que, ¿qué piensan? Es increíble, ¿verdad? Entonces, lo que vamos a hacer es escuchar a esta mujer, este sábado, vamos a escuchar su historia. ¿Te gustaría que más personas la escuchen para que ella se emocione y se inspire? Bueno, eso no es posible, porque no tenemos más boletos disponibles, pero te voy a contar sobre algo que tienes que aprovechar... el mes está terminando, pero tienes que saber esto, porque es importante. La cena de gala con foto, hay un criterio corporativo porque esta cena está abierta para todo Queretaro, así que tienes que tener 5000 puntos de volumen para tener acceso a esta cena con Otilia, y sacarte una foto con ella. Además, hay algunos asientos especiales; sabes que siempre hay algunos asientos [imperceptible]. Son 5000 puntos de TABs y 4000 puntos para los no-TABs. Si eres nuevo y no entiendes esto, no te preocupes. Pero las calificaciones están allí, así que te puedes acercar y verlas de más cerca. ¿Me estoy olvidando de algo sobre Otilia? Ah, sí. Los asientos especiales... imagina que este es un evento de lujo, porque habrá un asiento especial. Al tomar tu [imperceptible], los que tienen 25 consumidores, y tienen que estar los detalles, perfectamente ordenados y organizados, porque si no es correcto, tristemente no será posible. Pero si toman el recuento con toda la seriedad e integridad, ¡están listos para tener un asiento especial! Con solo 25 consumidores, eso es todo, ¡es fácil! Muy bien, Otilia Julián Caballero, nuestra cena de Gala de Navidad, qué mejor final para un año que este, ¿cierto?

Quiero hacer un comentario especial sobre nuestros testimonios. Tenemos que aprender a hacerlos. Construye tu historia, necesitas tener una historia para poder compartirla.

Puedes empezar con algo pequeño, como cuando te paras aquí en el escenario y compartes un testimonio breve de cómo te fue con tu salud, con tu negocio, y luego te aplauden.



Pero también tenemos que hacer un seguimiento. Si estás estancado, de alguna manera, los que han estado en esto por un tiempo y no sienten la emoción que sintieron al principio... tenemos que volver y activar eso, porque recuerda que si te quedas quieto, si no compartes tu historia, podrías perderte de ayudar a alguien. Así que tengan cuidado con eso. Siempre tienen que estar activos, al día, y siempre tienen que añadir detalles nuevos sobre el producto, tanto como puedan, y sobre el negocio también. Comienza a crear una muy buena historia para tu club, ¿ok? Algo que es más efectivo, y que constantemente está aprendiendo y cambiando. No estoy segura de por qué pongo esta imagen. De cualquier forma, tienen que ser muy inteligentes, controlar su ego, y dejar de ser negativos, porque a veces, los que hemos estado en esto por un largo tiempo, pensamos que no tenemos que preocuparnos más, estamos bien, estamos cómodos. Algunas personas experimentan cosas positivas, y otras dejan que las cosas positivas les pasen de largo, y no se dan cuenta de que hay una oportunidad para ellos, y que se va. Así que siempre tenemos que disfrutar de la oportunidad para compartir nuestras historias.

Recuerdo estar en la fila en el banco y, Jorge y yo nunca nos enojamos realmente uno con otro, pero esa vez los dos estábamos poniendo mala cara, y yo tenía mi pin justo allí; entonces hubo una chica que, desde el momento en que llegué, se daba vuelta para ver mi pin, una y otra vez. Pero, como estábamos con un humor tan negativo, con el ceño fruncido, enfadados, la chica ya ni quiso darse vuelta de nuevo para verme, ¡y perdimos la oportunidad! Yo no estuve abierta a eso. Así que tengan cuidado.

Siempre tenemos que mostrar integridad, estar en forma, tener una buena actitud, y siempre obtener buenos resultados para ser una fuente de inspiración para muchas de las personas que te rodean. Ok, así que siempre tienen que estar listos, prepárense, porque alguien podría escribir algo en tu historia que no quieres allí. No dejes que nada ni nadie escriba en el libro de tu vida. Tú vas a crear tu propia historia, tú la vas a crear, tú pondrás allí lo que quieres. Cualquier cosa que provenga de ti. No dejes que nadie ponga nada negativo en tu historia, ¿ok? Entonces, ¿tienes tu historia lista para compartirla? ¿Está lista o aún estás trabajando en ella?

Muy bien, entonces el próximo martes, cuando nos reunamos, vamos a ver cuán buena es tu historia y cómo la compartes con todos nosotros, ¿ok? Bien, sigamos. Entonces, ¿está claro? Nuestra historia de vida, tenemos que empezar a crear nuestra propia historia.

Ok, asistir a la cena de Gala Navideña es parte de los requisitos, ¿está bien? Si no entendiste algo, como dijo Otilia, no importa, simplemente acércate a tu patrocinador y pregúntale. Él te dirá lo que tienes que hacer, solo dile: "¿Qué dijeron que yo no entendí?" Esto es algo muy importante que tenemos que revisar con mucha rapidez.

Requisitos: puntualidad. Tenemos exactamente una hora para enseñarles sobre su hoja, y si llegan tarde, es muy triste, pero créanme que es parte de los hábitos que tenemos aquí, parte de nuestra disciplina. Y realmente lo tomamos con naturalidad, ¿no es cierto que no tenemos problema con eso? Si llegas aquí y la clase ya pasó, no sellamos tu credencial por el día, pero el sello es lo menos importante, lo importante es que asistas a las clases.

Como sea, lleguen temprano. Los niños, sabemos que es importante que estén bien cuidados en casa para que podamos prestar atención aquí. La tarifa de entrada es simbólica; es solo para pagar todo. Nuestros Sábados Nutricionales, el sábado pasado fue sobre salud digestiva, ¿Cómo estuvo? Esa es mi parte favorita porque recuerden que información es poder, y si no conocen los productos, y entonces tienen un cliente que sabe más que ustedes, eso es feo, ¿cierto? Entonces todos los sábados, siempre hay algo nuevo que aprender y un nuevo testimonio que escuchar.

Entonces, estamos acá todos los sábados para que puedas estar mejor preparado. Ok, entonces el próximo paso es la certificación, ¿ok? Certifícate, ya sea que quieras obtener una credencial verde, o una credencial amarilla, el Programa Club Master. Pídele a tu patrocinador tu papel, y esta clase que tuvimos hoy cuenta como parte de tu curso de certificación para el programa master.

La presentación llegó al final, voy a pedirle a Nina que ponga lo que sigue. Esta parte, terminamos de negociar con los que vienen por primera vez, los que vinieron a ver, a tomar una decisión, ya terminamos.

Todo lo que quieran de ahora en adelante, pídanlo al patrocinador o a la persona que los invitó, y juntos van a avanzar al siguiente escalón.

[Fin de la grabación]

Una cosa importante que tenemos aquí como garantía es que ha estado presente por más de 33 años. Ya no somos una marca que quiere experimentar; no, somos una compañía establecida, con resultados extraordinarios, y además estamos en la bolsa de comercio. Ese es un aspecto importante, porque no es una compañía cualquiera. Si miras las empresas de nutrición, no muchas de ellas participan de la bolsa de comercio. Ese es un detalle importante a tener en cuenta, que es una empresa sólida, una compañía que garantiza nuestros resultados si seguimos la estrategia que vamos a aprender aquí paso a paso.

Entonces, podemos empezar a conseguir estos resultados desde casa también, comprando el paquete, consumiendo el producto y viendo los resultados. También podemos conseguir un ingreso desde casa, ¿cierto? Nuestros laboratorios son de última tecnología, porque son laboratorios enfocados en la nutrición celular, donde trabajan médicos y científicos de alto calibre, no puedo encontrar otro nombre para ellos porque, por ejemplo, el que está en el medio, el que tiene el Premio Nobel, su nombre es Louis Ignarro. Él ganó un Premio Nobel por sus contribuciones a la humanidad, específicamente por el concepto de la circulación sanguínea, para ayudar a tu cuerpo a tener una buena circulación.

Entonces, esta idea de brindar ayuda para una buena salud se hace global, y él obtiene el Premio Nobel. Es decir, no todo el mundo puede ganar un Premio Nobel, solo aquellos que ayudan a nivel global con un concepto, por ejemplo, está el Premio Nobel de la Paz, y otros premios, y es porque contribuyeron algo al mundo. Y la contribución de este caballero fue el estudio de la sangre que nos puede ayudar a todos.

Y lo interesante es que esta persona está trabajando para Herbalife, esta persona es parte del equipo científico de Herbalife, por eso tenemos a los mejores científicos, lo que nos brinda sustento y una confianza extraordinaria, saber que tenemos doctores muy prestigiosos, como el Dr. David Hiber, ¿cierto? Presidente del Equipo de Consulta Médico Científica. Lo llaman 'El Padre de la Proteína', así que como puedes ver tenemos a lo mejor de lo mejor. El Premio Nobel, de quien ya les hablé, el Dr. Ignarro, y pueden verlo allí recibiendo su premio. Él fue el responsable de este descubrimiento en la circulación sanguínea y bueno, él está en esta compañía enorme, Herbalife.

Allí está tomando el producto porque, como pueden ver, no son solo doctores los que dicen, 'Bueno, yo trabajo, yo investigo y eso es todo, dejemos que las otras personas tomen el producto'. No, ellos son la prueba viviente de que el producto es bueno, ellos lo beben, y eso nos da un montón de confianza de que los productos son para todo el mundo, ¿cierto? Si un ganador del Premio Nobel bebe este producto, todos podemos tomarlo sintiéndonos más confiados, ¿cierto? Nuestro presidente actual es Michael O. Johnson, él está guiando el camino en Herbalife, bueno hablamos un poco sobre el la Bolsa de Valores, y la expansión va a toda potencia. Actualmente estamos llegando a innumerables lugares y hay mucha publicidad alrededor de Herbalife, y esa era una de las misiones de Mark, llegar a cada país, a cada ciudad y a cada hogar. Para darles la oportunidad de que conozcan los productos Herbalife por cualquiera de los tres conceptos: desarrollo personal, salud o evolución.

Como dijimos anteriormente, estamos presentes en 89 países, y los Estados Unidos van al frente con el producto, pero también México. En México, estamos en la cima de las ventas gracias a los Clubes de Nutrición. Los Clubes de Nutrición se crearon aquí en México, y son una interesante contribución a la compañía. Hemos estado mejorando los Clubes de Nutrición, y funcionaron de maravillas, porque han tenido resultados increíbles con muchas personas. Y bien, lo que hacemos dentro de los Clubes de Nutrición es, esta oficina está dedicada particularmente a crear Clubes de Nutrición, es lo que más hacemos, los hemos mejorado más y más. Actualmente, para que las personas abran su Club de Nutrición, se inscriben en un curso llamado 'Club Master', del que hablaremos en algunos momentos, y nos dedicamos específicamente a hacer que los clubes de nutrición tengan éxito. ¿Qué hacemos en los Institutos de Nutrición? Bueno, nos entrenamos para poder hablar con las personas sobre los pequeños excesos y deficiencias que tenemos en nuestros cuerpos, ¿cierto? Y a veces, las personas allí afuera están cansadas de decir: 'Ah, esta dieta, y ahora me dan este producto, y yo ya probé este otro producto y no funciona'. Y aquí, en los Clubes de Nutrición, se nos enseña primero a preguntarles a las personas, '¿Cómo está tu nutrición?'. No se trata de venderles productos, sino más bien acercarnos a ellas y preguntarles, '¿Cómo está tu nutrición? Veamos qué excesos y deficiencias tienes y cómo podemos ayudarte para que mejores'. Entonces, las personas empiezan a confiar en nosotros un poco más, porque nuestra misión es ayudarlos con su salud.

[Fin de la grabación]

Muy bien. Antes de contarles cómo nos fue en Ecuador, tengo un montón de noticias interesantes para compartir, miren, estoy usando una bufanda nueva. Estoy emocionada amigos, estoy muy emocionada por todo lo que experimentamos allá, tengo algunas fotitos, ah, estoy hablando como Ecuatoriana, 'una fotito', ellos usan los diminutivos. Quiero hablar sobre la secuencia de productividad que Jorge nos enseñó durante estos días en los que estuvimos entrenando, porque esto es lo que va a mostrarnos la realidad de dónde están parados, dónde está parado su club, dónde están en este mismo momento. No importa si recién te estás certificando, tienes que ser productivo en el club que te está entrenando, ¿estás de acuerdo conmigo? Y si logras ser productivo, entonces estás listo. Saquemos el miedo que tendrás cuando abras tu club. No tendrás miedo a nada en absoluto. Si tienes un club y lo estás haciendo crecer, esta parte es para ti.

De algunas maneras, tanto los que tienen credenciales verdes como amarillas están aprendiendo a hacer un buen trabajo. Pero para los que ya tienen un club, esto es esencia. Y no está bien, créanme, que si han estado trabajando y dedicándole tiempo... en un momento les hablaré sobre algo que me preocupa, que ustedes no están llevando sus papeles. Porque nosotros lo estamos haciendo desde hace mucho tiempo, y no puedes simplemente decir: 'Ah, jeste es el eslabón perdido!', como dice Jorge. Entonces, tenemos que ser muy estrictos con nosotros mismos, y decir: 'Oye, ¿cómo me está yendo realmente en mi club? ¿Estoy cómodo?', si tú decides eso, bueno es aceptable. Pero si no estás satisfecho, y sabes que te puede ir mejor, y ver que a otras personas les va mejor, y eso es lo que tú quieres para tu club, entonces tienes que completar esa hoja. Y créeme, sé que estás diciendo: 'Dios mío, esta hoja...'. Y cada vez se pone mejor, no lo diré porque querrás darme un cachetazo, pero esa hojita puede cambiar tu vida y tu club si comienzas a completarla. Te decía en la clase anterior, empieza a hacerla; no importa si no te sale bien. ¿Has notado que luego, cuando Jorge pide estos papeles y los revisa, la persona que recibe esa revisión ve todo mucho más claro? Y es bueno que haya revisado mis papeles porque los supervisó. Así que, es fácil empezar a anotar la fecha, y cuantas personas visitaste ese día. Es fácil. Lo único que evita que lo hagamos es la pereza. Es porque somos perezosos, no le damos la importancia adecuada a esa hojita de productividad. Y te voy a dar un consejo, trae esa hoja contigo, y tráela siempre a la clase. Porque sabes que si la traes aquí y alguien te pide verla, y Jorge dice, 'Anita, déjame ver', y tú dices, 'sí, por favor revisa mi hoja'. Créeme, si ellos revisan tu hoja, te harán correcciones; esa es la mejor parte. No importan las otras personas, eso fue bueno para ti porque estás avanzando. Y qué puede ser mejor que tener a Jorge, el líder, para que te enseñe y te de lo que te está faltando y lo que necesitas cada clase. Y ellos te lo pedirán cada clase. Y sé que a veces puede ser complicado.

Pide ayuda, siempre pídele a alguien que te ayude, y cuando le agarres la mano a esa hojita, te encantará. Te encantará porque entonces puedes establecer metas. Estamos en un buen momento para revisar lo que estuvimos haciendo y para establecer metas para el futuro. Y realmente hará crecer a tu club. Para mí, esto es algo que me mantiene feliz. Porque no nos engañemos. Esto nos muestra los verdaderos resultados de lo que estamos haciendo, por eso la productividad es extremadamente valiosa, ¿cierto? Yo veo esto como conejitos. Empiezas con una

pareja y de repente tienes 3 o 4, y ahora mi casa está llena de conejos. Nos comemos a los machos, y entonces quizá queden 1 o 2 machos, y entonces la casa está llena nuevamente de conejos. ¡Cuán productivos son! ¿A quién le gusta la carne de conejo? Aquí hay alguien, ok, algún día comeremos conejo.

Bien, entonces, esta es la prueba de Litmus. Ahora que abres tu club, ellos te dirán: '¿Qué hoja? ¿Qué es eso?'. Vamos a aprender a perfeccionarlo desde el principio. Y si ya eres de esa manera en tu club y lo estás haciendo crecer, ¡adelante! Seamos como un conejo, seamos realmente productivos con respecto a los clientes. Siempre dicen que las áreas más importantes para nuestra creatividad – el resto es para que desarrolles tus habilidades, y te entrenes, y consigas clientes, ¿recuerdas el área 1 y 2? – pero las áreas 3 y 4, si no sabes qué son estas áreas... son áreas en las que, estás sirviendo al cliente y aprendiendo cómo invitar a las personas a entrar, y hacer que se queden, ok. Entonces, las áreas 3 y 4 son muy importantes y eso es lo que medimos en nuestras hojas de productividad.

Registramos las invitaciones nuevas, y las referencias. Y las dos cosas están relacionadas con estas áreas, ¿cierto? Si eres bueno en estas áreas, ya llegaste. Lo único que tienes que hacer es saber lo que estás haciendo. Y me gustaría mucho si llegaras aquí con tu hoja y dijeras, '¡Mira! Aquí está. Y vamos a ver dos ejemplos que te encantarán. Eso es todo. Ya sé cómo hacer el área 3, sé cómo invitar a personas. Conozco el área 4'. Pero ahora, solo escribe los números. Puedes perfeccionar esto y hacerlo mejor cada vez.

Aquí marcamos el negro 8 pesos por cada consumidor nuevo que entra por primera vez. Esta parte es algo interesante que te damos, como una ventaja para las credenciales amarillas, para que mientras estés en el club que te está patrocinando, si invitas a alguien a entrar, tu patrocinador te dará 8 pesos si el cliente compra algo la primera vez. Imagina que invitas a 10 personas a entrar, te ganaste el día, ¿cierto? Completaste tus ingresos por el día. De cualquier manera, esta es la parte del cliente contento. Ya escuchaste sobre esto, Nadia ya te contó sobre esto, creo que fue la clase pasada. También hablaron sobre el círculo de influencia, cómo puedes acercarte al cliente y tener un club muy exitoso. Ya hablamos de todo esto; no lo voy a repetir. Pero es importante que sepas que tu área 3 es mantener a tu cliente bien informado, satisfecho, atendido, y que tenga resultados.

Tiene que saber bien todo lo que ofrece el club. Tienes que ver lo profesional que te verás con tus papeles y tus registros, y tu cliente tiene que saber que te importa. Esta área 3 es lo que hará que ellos traigan referidos. Si haces todo esto con tu cliente, ¿adivina qué va a pasar? Se sentirá tan bien que recomendarán tu club. Pero si te sientas allí, y no quieres cambiarle el batido porque no salió como quisiste, y le dices: '¡No! No lo cambiaré porque es demasiado problema...' ese cliente se va a ir.

[Fin de la grabación]

¡Se va a ir a otro club porque hay muchos! Y con el servicio maravilloso que brindan, la competencia es feroz. Así que tenemos que ser muy estrictos, realmente estrictos con nosotros,

porque, obviamente, si comienzas a competir con el otro club, no es divertido y es estresante. Vamos a trabajar sobre nosotros y sobre nuestros servicios, y vamos a hacer que nuestro cliente se sienta satisfecho. Sé que hay clubs aquí que son maravillosos, que cuando llegas ahí no te quieres ir.

Me pasó a mí, cuando entras a un club quieres estar allí porque puedes oír las risas desde afuera. Sí, así es, sigue perfeccionando todo esto, y regístralo, registra lo bueno que eres en el servicio al cliente, con tus referidos, ¿ok? Allí es cuando lo verás. No dejes a tu cliente en manos inexpertas. Siempre tienes que estar allí prestando atención cuando alguien está aprendiendo de ti, ¿ok? Esas son las sombras de las que hablamos, ¿recuerdan?

Cuando estás aprendiendo, conócelos y estate siempre presente. Hablamos de eso detalladamente antes. Haz de nuestro club un lugar muy, muy agradable. Pero en el área 4, creo que... la verdad es que, la primera vez que tenemos nuestro club, nos da miedo, ¿cierto? Sí, así es, especialmente cuando las personas son groseras. No es fácil, y tenemos que saber cómo manejar esas emociones, porque sí nos afectan. Las personas que dicen que no debe afectarte cuando te tratan mal, o cuando alguien te pone mala cara. Tenemos que ser como niños. Las chicas son mis testigos; había una adolescente en mi club cuyo nombre era... Ashley. Ok. Siempre equivoco su nombre. Tendré que decirlo bien. Ok, Ashley era una chica divertida, era amable, tenía 14 o 15, no recuerdo cuántos años tenía, pero ella hacía la parte de productividad muy simple.

Escuché que siempre estaba parada detrás de las cortinas, y cuando entraban los clientes, ella abría las cortinas y decía: "¡Hola! ¡Buenos días!" y el cliente reaccionaba con un salto. Algunos de ellos pensaban que era chistoso, no lo sé. Pero las personas siempre pasaban y saludaban a esta chica. Se reían y se divertían, y hacían que toda esa parte fuera muy divertida. ¡Ella no tenía miedo de nada! Y era lindo estar allí con ella y ver cómo invitaba a la gente a entrar, y ese era su socio en el área 4 de productividad. Y está bien ser un poco así, porque si no tuviésemos miedo, ¿qué no haríamos?, ¿cierto? Luego nos quedamos un poco estancados porque tu autoestima empieza a bajar, te sientes feo, ¡no lo sé! Empezamos a poner tantas cosas en nuestra cabeza... Los chicos les dicen a algunas chicas: 'Te diré lo que quiero de tí'... ¡no lo sé! Empezamos a poner cosas en nuestra mente, ¿cierto? Y en realidad tenemos que relajarnos y enfocarnos en lo que está pasando en el área 4.

Esta área 4, lo importante es que tienes que aprender cómo hacerla, y hay personas aquí que pueden ayudarte. Ellos son excelentes, en unos momentos vamos a conocer a alguien que está haciendo esto. Sin embargo, nada se compara... si te quedas sentado esperando a que alguien te enseñe, puedes esperar sentado. Porque muchas veces o estarán disponibles al mismo tiempo, o puede que estén tan ocupados que el tiempo disponible no es suficiente para hacer que te enseñen en un ambiente relajado.

Así es como empiezan. Uno, luego otro, luego otro. Tal vez has escuchado esa frase que dice Jorge, y dice: "Cuando consigas, cuando hables con 100, avísame, ¿ok?". Y eso es lo que yo creo con respecto a esta parte. Empieza a hacerlo, uno, luego otro, te sale mal, puedes decir: "Lo estoy haciendo mal. Como sea, no creo que vaya a llegar a 50 y {imperceptible}". El chiste es hacerlo una

vez y otra vez, y otra vez, y otra vez, y eso es lo que hará crecer tu profesionalismo de a poquito. Primero, porque te va a quitar los miedos. Segundo, te dará confianza con respecto a qué decirle a la gente. Tercero, cuando empieces a hacer entrar a más y más personas al club, esas personas que están allí sentadas te dirán: “Oye, gracias porque me invitaste a entrar esa vez, y me dijiste que esta era una oportunidad para mí, para mejorar mi salud; me hiciste ese examen y me di cuenta de que no estaba bien”.

Guau, valió la pena deshacerte de los temores y pasar por todas esas situaciones en la calle, ¿cierto? Porque cuando haces trabajo de campo, al principio no es muy divertido, pero vamos a cambiar eso. Porque es parte de nuestro trabajo. Tenemos que ser muy inteligentes para lidiar con esto de una manera positiva. Y esta área 4 de Productividad, tenemos que registrarla. ¿Recuerdas el famoso 1 por hora? Bueno, tenemos que mantener eso en mente, 1 por hora. 1 por hora. 1 por hora. Entonces vemos que pasa alguien. ¿Podemos hacer que alguien entre al club a cada hora? ¿Alguien nuevo que quiera consumir el producto?

Yo creo que sí, el problema es que nunca lo pensamos como una meta. A veces, quizá estuviste tan ocupado en tu club que te quedaste satisfecho con 20 clientes, o con 30. Estaba todo bien, y si tenías tiempo libre, lo usabas para descansar y relajarte. Pero de repente, cuando escuchamos sobre 1 por hora, ¡mi Dios! ¿Esas personas están locas? Empezamos a salir y a hacer las rondas, y ves que tu club está obteniendo más y más resultados.

Y esta parte, las personas con credenciales amarillas tienen que aprovecharla al máximo, tienen que salir de club y sentirse relajadas, cómodas con esta área 4. Tenemos que aprender a hacerlo. Además, es un requisito para nuestra identificación, ¿cierto? Y tenemos que hacer que las personas entren. Ok, tenemos que administrar la hoja naranja, que es parte de definir nuestra meta, nuestra hoja de ‘factores’, y tenemos que tener cuidado de no holgazanear, porque ese será nuestro fin.

Vamos a ver... Quiero que conozcan a dos personas que han estado trabajando con esta hoja de productividad, para que vean que no es algo científico, no es una carga, y no es complicado. Quiero que las personas que voy a nombrar ahora compartan su experiencia con respecto a lo que están haciendo, cómo empezaron a llenarla, cómo tuvieron errores, todos sus errores, y finalmente, para qué era esta hoja.

La última vez, Nadia habló sobre sus razones para completarla, ¿recuerdan? ¿No les parece fantástico? Que podamos tomar esa hoja como ella y que podamos aplicar eso a nuestro negocio. Entonces, conozcamos a estas dos chicas, ellas no son expertas como Nadia, pero están aprendiendo, y quiero que mire con atención cómo están llenando esa hoja. Le voy a pedir que suba al escenario, Ofe, que ya es anfitriona del club. Y llamemos a Ana, que tiene una credencial amarilla del club de Nadie, vengan por favor.

[Fin de la grabación]

**Invitada:**

Lo importante es empezar a tomar registros; oímos hablar mucho sobre la disciplina, y tenemos que empezar a ejercitar esa disciplina completando los registros. No importa si es cero. Entonces, cuando empecé a registrarlo, noté que mi primera semana era de alrededor de 0.28, así que no tenía un consumidor por hora. Al principio me asusté, dije: "Guau, ¿un consumidor por hora?" eso fue cuando hablamos de productividad. Un consumidor por hora, dije: "Guau, ¿un consumidor por hora?". Y en realidad yo nunca, nunca nos habíamos puesto la meta de tener un consumidor nuevo por hora. Y cuando empecé a llevar un registro, estaba en 0.28, así que se lo mostré a mi patrocinador. Y él dijo: "Bueno, ahora sabes dónde estás parada". Le dije, "Ah, está bien", mi factor de encuesta era 37. Y él dijo, "¿Sabes qué? No sabes cómo hacer una encuesta. No puedes hacer 37 encuestas para tener un solo consumidor nuevo". Así que empecé a hacer pequeños cambios. Me dijo que fuera al entrenamiento, dijo: "Ve con Nadia", él me envió a ver a Nadia y lo hice. Y esa es la clave, cuando estamos dispuestos a hacer cambios, cuando estamos dispuestos a crecer, y cuando queremos hacerlo y decir: "Quiero crecer, ¿qué hago? ¿Qué debo hacer?". Tenemos que estar dispuestos a tener disciplina. Ese es el lugar donde estoy ahora, y hacia donde me dirijo. Y Nadia me dio la oportunidad de estar en su club, ella estuvo ahí, vigilándome, diciéndome: "Quiero ver cómo lo haces". Y encontró pequeños detalles que yo realmente no había notado porque no me tomé el tiempo. Y, frecuentemente, es importante tener a alguien que nos mire para que nos digan lo que estamos haciendo. Una cosa que yo no estaba haciendo era que... la información que les daba, se las daba demasiado rápido. Otra cosa que Nadia me dijo fue que, "Oye, tienes que sentarte. Tienes que crear sintonía con la persona que invitaste, y si la persona se sienta, entonces tú te sientas. Si la persona está parada, entonces tú te paras". Yo dije, "Ah, está bien". Y fueron esos pequeños detalles los que realmente me ayudaron cuando empecé a seguirlos. En realidad, no tenía problemas en hacer que las personas entraran al club para una encuesta, pero el problema era la calidad de la información que les estaba brindando. Ahora estoy dando información de alta calidad. Explico todo usando la carpeta, y también depende de cómo entra el cliente al club. Si está apurado, se lo explico rápido, no uso la carpeta. Pero si tiene tiempo, uso la carpeta. Y mi tasa mejoró mucho, de 32 encuestas para conseguir un consumidor, a mi tasa actual de 3.18 encuestas para conseguir un consumidor. El programa Master duró un mes, en realidad tres semanas. Volví a trabajar y empecé a concentrarme. En verdad, el tiempo que pasé trabajando en el área 4 fueron 8.68 horas en un mes, y mi tasa de productividad es de 1.26 consumidores por hora. Ahora ya sé cuántos tengo que hacer para tener 4 consumidores nuevos en un mes, que es Diciembre, y esto me permite hacer un pronóstico. Aunque si hago 3.18 encuestas para tener un consumidor, y necesito 4, entonces el promedio al que tengo que llegar es 16, más o menos. Hay un factor de miedo, ¿cierto? Cuando empiezas nuevamente, da miedo decir: "Una vez más, bueno está bien". Pero no importa porque, como anfitriona, digo bueno sí, da miedo, por supuesto que da miedo, y aunque hayamos estado en esto por un tiempo, tenemos que volver a salir a la calle. Pero eso te da fuerza, eso te hace más fuerte cada día y te haces más habilidoso. Mejoras en lo que haces, así que si eres un novato, si tienes una credencial amarilla, no importa. Incluso nosotros que hemos estado aquí por un tiempo, hemos estado por uno o dos años, es normal tener miedo, y es parte de sentirse vivo. Vayamos a las calles, vayamos a invitar gente. Y es normal, nos dicen: "NO, eso no es real. El producto no funciona, te da cáncer, y te seca los riñones". Yo les digo, "Mira, he estado bebiendo



esto por seis años y no me ha secado el cerebro, ¡por el contrario!”. Así que, sí, eso es real, y además aprendes a divertirte. Ya no lo miramos con miedo, empezamos a mirarlo...

[Fin de la grabación]

**Nina:** Buenas tardes, mi nombre es Nina, antes de saber sobre nutrición, tenía un montón de problemas de salud, mala digestión, falta de energía, entre muchas otras cosas, y cuando empecé a tomar este producto, los resultados me dieron mucha confianza, aumentó mi energía, dejó de dolerme el estómago, pude mover el intestino mejor, me encantaron los resultados y me hicieron sentir confianza y seguridad de que el producto funcionaba, así que decidí compartirlo con otras personas. Bueno, previamente, estaba estudiando ingeniería, estaba en 7mo año, a punto de obtener mi diploma, pero tomé la mejor decisión de mi vida, cambié algo bueno por lo mejor. Encontré tres cosas que no había encontrado en ningún otro lugar; y eso es salud, crecimiento económico ilimitado, y crecimiento personal. Y me encantó. Decidí comenzar con el negocio. Me certifiqué, [imperceptible] eso es fascinante, hice el proceso y en el primer mes gané más de 5000 pesos, era un buen ingreso, pero este último mes gané más de 16.000 pesos sólo con el Club de Nutrición. No sé cuánto tiempo, o en qué condiciones me hubiese costado ganar todo ese dinero allá afuera, y hay pagos adicionales por ayudar a más personas, esos de los que hablaron antes. Este último mes, gané en total más de 18.000 pesos, además de unos 40.000 pesos en pagos extra. Estoy emocionada porque este es solo el comienzo, lo mejor aún está por venir, y bienvenidos.

**Julieta Tapia:** Hola, buenas tardes. Mi nombre es Julieta Tapia, antes de Herbalife yo tenía un montón de problemas graves de salud, como sobrepeso, pesaba demasiado para mi estatura, tenía presión sanguínea alta, gastritis, colitis y constipación, e incluso quistes como cáncer. A los 6 meses de seguir este programa de nutrición, se eliminaron los quistes; logré controlar mi presión sanguínea y otros problemas. Soy ama de casa, tengo 54 años, y quiero decirles que para mí, no había excusas como decir: “Soy grande, y no puedo hacerlo”. Yo puedo hacerlo, y también puedo tener un ingreso para ayudar con algunos problemas que tenemos a menudo en nuestro hogar. Me invitaron a formar un Club, y ahora los voy a dejar con mi esposo que les dará más detalles.

**Esposo:** Yo no soy su esposo. Ven en esa foto, muestra la foto entera, por favor, allí pesaba 82.5 kg. Actualmente peso 62 Kg, esa es una diferencia de 20.5 Kg. Yo solía decir, “No, esas cosas no son para los hombres, son para las mujeres viejas”. Aquí tienen. La gente duda, está acostumbrada a lidiar con tales y cuales personas; la verdad es que me sentía muy mal, pero tenía un problema en mi cabeza que era bastante serio, y por eso decidí tomar este producto de nutrición. Lo conseguí gratis por un largo tiempo, y cuando vi los resultados, no quería aceptarlo, y empezamos a trabajar con esto. Quiero hacerlo a mi manera, decía. Yo era alcohólico, imagina el

tipo de gente con la que me rodeaba, y empezamos el proceso de cambio. Y un buen día, ¿imaginen qué?

**Audiencia:** ¿Qué?

**Esposo:** Nos certificamos, yo me certifiqué, fue algo muy bonito, y al mes siguiente ganamos unas vacaciones, las primeras vacaciones del Club 100, con 50 consumos. Yo no estaba cómodo en mi comunidad, estaba allí, tranquilo y relajado, pero esta pequeña mujer aquí dijo algo que hizo eco en muchos, en mí personalmente, hicimos algo diferente, no sé. Yo estaba relajado en mi comunidad, en casa, y ella fue a trabajar. ¿Qué piensan? Eso no era lindo, ¿cierto? Así que hicimos algo, estábamos caminando y ¿adivinen qué?

**Audiencia:** ¿Qué?

**Esposo:** Llegamos al siguiente nivel. Eso fue genial. Fuimos a Manzanillo, algo que nunca había imaginado en mi vida, nos mudamos a un lugar pequeño, compartimos eventos con personas más jóvenes, estábamos junto a presidentes que ni en nuestros mayores sueños podríamos haberlo imaginado, fue algo muy bonito. Muchas de las cosas que ustedes ven. Y esto te motiva a esforzarte un poquito más. El cielo de [imperceptible], míralo, lo pagamos en efectivo. Ese es mi patrocinador. No tenemos deudas, venimos de una comunidad que está lejos, estamos a casi 1.20 hs de distancia, este es un autito modesto, y ahora tenemos este, no le debemos nada a nadie. Y estos son los resultados del club: el pasado mes de noviembre fueron 20.708 pesos, tuvimos el 70.86% de los consumos, que es al de consumo. [Imperceptible] de la página amarilla, tenemos personas que confiaron en nosotros, amas de casa como muchas de ustedes aquí, en total, que pudieron ver la magia. La magia. Cuando comenzamos, ganamos 11.719 pesos trabajando los dos. Ahí lo tienen, esos porcentajes, miren abajo, ¡qué cosa maravillosa! ¡Allí hay bonos! ¡Bonos! ¡Vamos a conseguir los bonos! ¿Por qué no nos esforzaríamos? ¡Mira! Ese es un total de 32.844 pesos. Yo era operador de maquinaria pesada, ganaba 2000 pesos por semana, 8000 pesos al mes, estaba arruinado, estaba enamorado, ahora con mi esposa a mi lado, que es una mujer trabajadora, no quiero quedarme atrás, estamos teniendo ganancias. Para mí, esto es verdaderamente asombroso. Gracias.

**Nadia:** Buenas tardes, mi nombre es Nadia, antes de Herbalife yo hice un montón de dietas. Cualquiera persona que haya hecho dieta, ustedes saben cómo es. Me dejaron problemas de salud graves: colitis, gastritis, una deficiencia nutricional, falta de energía, tenía dos úlceras; iba a someterme a cirugía. Cuando supe de Herbalife, empecé a tomar este producto por mi salud. La verdad es que nunca imaginé que al tomar este producto mi salud mejoraría, no tuve que operarme de mis úlceras; y perdí más de 20 kg, en este último año he perdido más de 25 kg. Me siento muy feliz por eso. Y fue así como empezó nuestro negocio. Mi esposo y yo somos profesionales. Le llevó más de 20 años ganar 25.000 pesos por mes, eso está bien, pero cuando llegamos a Herbalife, teníamos un montón de deudas. ¿Quién de aquí tiene deudas? Ok, ¿qué creen que sucedió? Aquí en Herbalife hemos aprendido un montón, aprendimos a pagar nuestras

deudas. Ya no estamos estresados, tenemos un plan de pago; abrimos un Club de Nutrición, e imaginen esto: el último mes, por ayudar a 56.13 personas en nuestro Club, ganamos 24.395 pesos. Esto les solucionaría muchísimas cosas. Nosotros logramos esto en tres años; lo que le tomó a mi esposo más de 20 años, lo hicimos aquí con un Club de Nutrición. Imagina ayudar a más personas y más familias; el último mes, ya estamos ganando casi tres veces la cantidad de dinero que le llevo 20 años a mi esposo ganar. Esto comienza a cambiar tu vida; también ganamos las vacaciones del Club 100, y nuestro estilo de vida está empezando a cambiar. Muchas gracias.

**Lucero:** Buenas tardes, mi nombre es Lucero. He tomado el producto por 7 años, los resultados han sido maravillosos porque perdí 16 kg, mi hinchazón se ha ido, bajé 3 tallas, me encanta el producto, estoy muy feliz con él. Soy médica, trabajé como empleada por 10 años, y mi sueldo más alto en trabajos de medio tiempo fue de 4500 pesos. Leí el periódico ayer y ahora mismo, las personas que trabajan en los mismos empleos en los que yo trabajaba antes están ganando 7500; en un segundo verás lo que gano en el Club de Nutrición. Mi esposo también está en esto. Esa es mi foto como doctora. Ya no hago eso; lo dejé porque encontré algo mejor para mí, algo que me da tiempo libre para pasar con

[Fin de la grabación]

Mis tres hijas. El primer mes gané \$3880. Ahora, entre mi esposo y yo, \$18.713; para mí es casi tres veces lo que me pagarían afuera. Allá afuera tengo que dedicar 12 horas y aquí solo un rato en la mañana. Me encanta eso. Soy dueña de mi tiempo, pero sobre todo, por tener personas que hacen lo mismo que nosotros, la empresa ya nos da un cheque. Nuestro último mes, Septiembre, \$58.649. Para mí fue maravilloso porque ahora hacemos este trabajo como pareja, pero si me separo de él por cualquier razón, sé que puedo mantener a mis hijas. Muchas gracias.

**Licha:** Hola, mi nombre es Licha. Antes de Herbalife yo sufría de gastritis, problemas de presión arterial, problemas hormonales, y una infección en la garganta que duró 2 años, sobrepeso, pesaba 70 kilos, ¡y ahora mírenme! Me siento muy joven, como si tuviese 20 años. Mi sueño era ser estilista, ganar 1000 pesos al mes, porque no ganaba nada. Esto es maravilloso porque empecé con 11 consumos... ganando... in junio, porque cambié el club a un nuevo local, así que eso es lo que gané en junio, \$4664. No he calculado noviembre, pero espero que sea más. Pero vean, el total que gané es 30.453 pesos, estoy muy emocionada.

**Hombre 1:** Como pueden ver en las fotos de arriba, yo tenía sobrepeso, sufría de gastritis, colitis, constipación. A la fecha, he perdido 12 kilos, superé problemas de salud; lo que más me gusta es estar curado de la constipación porque de ir 4 veces a la semana, ahora voy 5 veces al día y mi estómago está limpio. Eso es increíble. Con respecto al negocio, yo ejercí mi profesión por más de 5 años y luego tuvimos dos negocios, uno de fiestas para niños y el otro era

un pequeño restaurante que aún existe. Logramos ganar hasta 50.000 pesos, pero nuestros malos hábitos administrativos, así como nuestros malos hábitos alimenticios, nos llevó, principalmente a mí, a tener una deuda de 600.000 pesos. Cuando tienes una deuda como esa, no te quieres levantar a la mañana. Te sientes frustrado. Yo me sentía muy deprimido. Empezamos aquí en Herbalife hace nueve años. Hemos estado en este proyecto, con esta herramienta, por 4 años y medio, con esta herramienta, Herbalife. En 2009 teníamos 4 consumos en nuestro club, mi esposa y yo, 1398 pesos. Ahora, en noviembre, cerramos con 59.76 y con 26.464 pesos. La consecuencia de esto es que hemos tenido cuatro vacaciones al estilo Herbalife, y lo que más me gusta es que son gratis. Me encantan las vacaciones gratis. Hemos tenido cuatro nacionales y cuatro internacionales. Aquí estamos en la República Dominicana, en Punta Cana. Aquí estamos en Canadá, en la Cataratas del Niágara; aquí estamos cenando en la Torre CN, increíble, una torre de más de 100 pisos; imagina que estás cenando allí, frente a una vista fantástica y gratis, lo cual es lo mejor de todo. Finalmente, fuimos dos veces a este maravilloso crucero. Este era un sueño que tenía mi esposa. Yo no se lo cumplí, pero hice mi parte, me siento orgulloso. Esta última foto, yo alardeo de esto con mucho orgullo, en mi familia somos 15, es lo que llamas la "fortaleza familiar", este es el último viaje que hicimos. Imagina lo maravilloso que es estar allí con tus seres más queridos. Gracias.

**Mujer 1:** De lunes a viernes, ellos nunca me aumentaron el sueldo, así que entré en un orfanato donde trabajaba con niños y ganaba 3000 pesos por mes. Pero trabajé allí por cuatro años y ellos nunca me aumentaron el sueldo. A mí no me interesaba otra cosa que mejorar mi piel, y gracias a mi amigo que compartió los beneficios del producto conmigo, empecé a tener excelentes resultados, mi energía cambió un montón, y también mi autoestima. Estoy muy feliz y agradecida por todo lo que pasó entre Herbalife y yo. Yo tenía 25 años en ese entonces, ahora tengo 37 años. Me siento mejor, luzco mejor, estoy muy feliz con mi piel y mi cuerpo y todo. Y en cuanto al negocio, estaba fascinada con Herbalife cuando empecé a ver los Clubes de Nutrición y ver cómo las ganancias aumentaban mes a mes porque eso es algo que no pasa cuando eres empleado. Como empleada, lo máximo que aumentaron mi salario un año después fueron 900 pesos. Y cuando hice las rondas, vi cosas que eran maravillosas. Gracias al hecho de que les dejamos que nos enseñen, paso a paso, aquí te llevan de la mano y te guían hacia estos resultados, e incluso para que los mejores. El primer mes que lo empezamos fueron solo 3247 pesos. El último mes, 18.965,68 pesos, y además por compartir los beneficios del producto, la compañía también te paga cheques. Y solo por el último mes, generamos 4772,60 pesos. El último mes fueron 33.392,15 pesos. Esto es algo que me encanta porque no ganaría esto como empleada afuera. Y es lo mismo para todos ustedes. No importa si no tienen un título o experiencia, tu edad no importa. Te enseñan paso a paso. También me encanta el desarrollo personal que he tenido. Bienvenidos. Gracias.

**Carlos:** Hola, buenas tardes, mi nombre es Carlos. Yo empecé a usar productos nutricionales debido a problemas de mala nutrición, mala digestión, y gastritis, sobrepeso. Lo más curioso es que no me sentía gordo en ese momento. Me sentía bien. He tomado los productos nutricionales por 2 años ya. He solucionado todo eso. Perdí 19 kilos y 900 gramos. Estoy realmente muy feliz, y con respecto al negocio, antes de dedicarme al negocio, trabajaba en el campo, no tenía un horario para empezar o terminar pero era muy difícil; a veces tenía que trabajar de la mañana a la noche. Actualmente estamos pasando una situación financiera difícil, mi esposa y yo, tuve que irme a los Estados Unidos por un año, no funcionó de la forma que pensé. Quería comprar una casa mejor, un auto mejor, no podíamos hacerlo. Salió todo mal. Y entonces regresé a México gracias a mi esposa, quien estaba usando Herbalife; ella me trajo de vuelta aquí, y ahora estamos muy felices trabajando aquí, los dos. Gracias.

**Lupita:** Mi nombre es Lupita. Yo también empecé a usar los productos por problemas de salud. Tenía un montón de problemas de acné, como pueden ver en la foto. Era una de mis peores frustraciones. También sufría de gastritis, colitis, constipación, dolores de cabeza, por los cuales tomaba un montón de medicamentos, eran medicamentos recetados, y solo estaba en la escuela secundaria en ese momento. Me llegó la oportunidad de usar los productos y empecé a tomarlos. Y los resultados fueron asombrosos; mi digestión mejoró, la inflamación mejoró, solía tener dolores muy fuertes, y no podía quedar embarazada debido a un problema hormonal. Sufría cólicos y mi período era muy irregular, y solucionó incluso eso. Mejoró mis problemas hormonales, pude usar el producto incluso mientras estaba embarazada, y el bebé salió sano y pude volver a mi peso. Solo aumenté 8 kilos y medio. Y mi bebé es muy saludable, no se enferma, ella también usa el producto. Y bueno, al ver los resultados de salud que he tenido, me encantaron. Y empecé a ver que aquí en Herbalife también podía ganar dinero. Gracias a que mi hermana me invitó a una reunión como esta. En ese momento, ella ganaba 11.000 pesos, para mí, 11.000 pesos era una fortuna; dije: "Si yo pudiera ganar eso...". Sobre todo porque mi esposo estaba en los Estados Unidos. Y vi la oportunidad y decidí certificarme y abrir mi club de nutrición. En mayo de 2011, en la última semana, con 13.66 personas yo gané 1901 pesos. Antes de eso, como empleada, ganaba 600 pesos por semana trabajando de 9 a 5. Y aquí me encantaron los resultados económicos. Era genial porque al mes siguiente, por ayudar a 21 personas, pude alcanzar mi meta, traer a mi esposo de vuelta de los Estados Unidos por ganar \$9693 pesos. Era algo que me frustraba porque no le podía decir que viniera porque no tenía dinero. Gracias a Herbalife, un año después pudimos ganar vacaciones, y trabajar juntos. Lo que comprendí es que tenía que hacer todo lo que me decían que hiciera. Ellos me dijeron: "Capacítate", y hasta ahora lo sigo haciendo. Traté de ser tan enseñable como fuera posible. En octubre, llegué a 39 personas y gané 17.249 pesos. Eso nos permite ser económicamente estables y a mi bebé no le falta nada. Y, además, por ayudar a las personas, en el primer mes empecé a ganar \$9693, para diciembre ganaba \$18.141 pesos. Estoy muy feliz con esto, me encanta, realmente, sobre todo porque lo estamos haciendo como pareja. Gracias.

**Alicia:** Buenas tardes, mi nombre es Alicia. Antes de usar los productos, sufría de colitis, constipación, dolores de cabeza, falta de energía. Gracias a los productos, todo eso desapareció y me siento muy bien. En cuanto al negocio, yo trabajaba de 9 a 5 y ganaba 600 pesos por semana, y dependía también de los padres que querían ayudar. Pensé que la única manera de tener un buen salario era con un diploma, pero gracias al hecho de que me invitaron a una reunión como esta y que vi a personas que no tenían un título y ganaban dinero, decidí quedarme y tener la oportunidad; abrí un Club de Nutrición en marzo de 2010 y gané, con un promedio de 6.4 usuarios, tuve ganancias de \$3100 pesos. Era más de lo que ganaba como empleada. En octubre de 2013, con más de 25 personas, mis ganancias son de 12.801 pesos. Realmente, nunca hubiese obtenido ese aumento de sueldo en mi trabajo en 3 años. Y aquí estamos, podemos hacerlo, y por ayudar a otras personas, la compañía nos paga un cheque. En octubre, \$12.000 del club más un bono y regalías: más de \$24.000, \$24.713. Eso me hace muy feliz. Puedo ayudar a mis padres. Eso me hace realmente muy feliz. También ganamos unas vacaciones en Cancún, y voy a llevar a mis padres. Y gracias a esos ingresos, las vacaciones son para dos personas, pero gracias a esos ingresos del club, yo puedo llevar también a mis padres, así que eso me pone muy feliz. Muchas gracias.

**Esther Espinoza:** Demos un gran aplauso a todos los que vinieron aquí para dar su testimonio. ¿A quién le gustaron esos resultados? Estos resultados también pueden ser nuestro futuro si nos concentramos. ¿Cómo nos concentramos? Bueno, ahora vamos a hacer lugar para esta pareja, una mente maestra, ahora va a venir ella; ella es miembro internacional del Equipo de Presidentes. Ella nos dirá qué tenemos que hacer para alcanzar esos resultados.

[Fin de la grabación]

Un correo electrónico que recibí ayer decía, estoy segura de que algunos de ustedes lo han leído, que en Perú ya hay un Club 100, ¿cierto? Ya hay una persona que tiene 100 consumidores en Perú, ¡así que imagínense eso! Eso es realmente emocionante, estamos asombrados y encantados, y decimos, ¡vaya, esto es una locura!, es como una bola de nieve. ¿Quién intentaría detenerla? Nadie, porque lo aplastaría. Seguirá rodando y nadie puede detenerla. Nadie.

El plan está listo para cualquiera que desee tomarlo, y las personas de Sudamérica, ellas lo están haciendo, lo están haciendo y en situaciones no tan placenteras. Enfrentan situaciones hostiles, muchas. Así que, en vista de eso, se volvieron más fuertes, y más fuertes, y Ecuador está creciendo y están en la cima de los resultados.

En realidad no fuimos a Quito, la capital. Fuimos a un lugar... les mostraré algunas fotos y cosas que me encantaron. Y una parte que, quizá esto está fuera de contexto, cuando vuelvo siempre me fascinan esos lugares, y espero que algún día ustedes también puedan visitarlo. Miren, esto se llama Santa Ana de los Cuatro Ríos de Cuenca, ese es el nombre de la ciudad a donde fuimos. Es una ciudad que, en verdad como su nombre, es hermosa. Es un Patrimonio Cultural de la Humanidad, y está administrada por la UNESCO.

Este lugarcito está bastante oculto; de hecho se la llama el Tesoro Oculto de los Andes, porque es un lugar tan pintoresco, tan pequeño que... en realidad es una de las ciudades más importantes en términos de turismo, pero la ciudad es hermosa. Creo que eligieron un lugar encantador para su primera cumbre. Realmente estaba en las nubes en esa parte donde puedes encontrar realmente 4 rías que fluyen a través de la ciudad, y esta fue una foto que pude sacar, pero los ríos son frescos, naturales, no son como el río de aquí. Es emocionante ver lo clara que es el agua, es genial. ¡Eso es un río! Cuatro ríos. ¡Y así luce!

Así es como luce la ciudad, y los Andes, las montañas todo alrededor. Y las pequeñas casas están en las colinas, así que parece que está pintada así; y es exactamente así como luce. Hay casas en las colinas. Miren, esa soy yo en el avión. No estoy segura si pueden ver las grandes montañas, pero son asombrosas, es asombroso ver esa cadena montañosa, tan majestuosas desde el aire. Allí es donde empiezan, así que incluso cuando estaba en el avión, estaba emocionada. Esas son las cosas que, siento que deben aprender a disfrutarlas. No se queden dormidos en el avión porque podrían perderse de ver algo en la superficie. Así que miren, esas maravillosas colinas que, cuando se abrieron las nubes, pudimos verlas. Yo solo las había estudiado en la clase de geografía, y te hacen aprenderte cuál es la montaña más alta, dónde empiezan los Andes, dónde terminan, qué son los Alpes Suizos.

Todas esas cosas que solo lees en la clase de historia o de geografía, de repente, Dios te da la oportunidad de volar alrededor de ellas. ¡Qué hermoso! ¡Cuán disfrutable! Y esta es una foto que tomé cuando llegué allá. Miren qué hermosa es la ciudad. Las colinas, la ciudad, las colinas. Yo estaba como... cuando vas a un club a trabajar, realmente te concentras en el trabajo; ¡pero yo era más como una turista! Porque realmente me atrajeron las sombras, el paisaje. Era imposible pasar sin tomar una foto. Ellos se reían, ¿cierto? Pero esos somos nosotros saliendo del aeropuerto y tomando fotos de las montañas, más montañas. Como sea, no podía dejar de tomar fotos del paisaje. Miren, esta soy yo mirando cómo estas casitas tan pintorescas y peculiares, siendo una ciudad importante, aún tiene algunas regiones así de encantadoras, con callecitas angostas y colinas a los costados, y sus tradiciones. Esta es una ciudad con tradiciones tan arraigadas, que me sentí muy feliz de experimentarlas. Porque a veces llegas a una ciudad, por ejemplo, Querétaro tiene un montón de tradiciones pero a veces no les prestan atención, ¿cierto?

Ya no están tan arraigadas. Pero en este lugar, parece que el tiempo no pasara. Y tuve la oportunidad de aprovecharlo al máximo, y quiero compartirlo con ustedes hoy, para que sepan cómo es Ecuador y todo lo que pasa allá. Esta niñita estaba caminando y rindo. Todas estas fotos son reales, fueron tomadas allí. Así pasé mi tiempo. La danza. Tuve la oportunidad de ver sus danzas tradicionales, eran majestuosas. ¿Y saben qué? Un dato interesante es que mostraron cuatro o cinco danzas durante una cena que tuvimos allí, pero puedes ver a personas en la calle vestidas de esta manera. Entonces piensas, “¿No era ese el hombre que bailaba que vi anoche?” ¡Pues no! Esa es su vestimenta tradicional, las personas aún las usan. ¡Así de arraigado está!

En realidad, ¿han oído de Angel Orellana, Julia Toledo y todas las personas de las que habla Jorge, que son de Ecuador y están viviendo en Nueva York? Al principio, cuando estaban en Ecuador, se

vestían con esos atuendos; hablaban así con las personas. Es decir, eran personas de esa región que, de repente, sus vidas dieron un giro de 180° y llegaron a Nueva York. Y estaban muy sorprendidas, como “¿Hablas en serio?” Si, eran como cualquier otra persona de allí; son gente muy amable, carismática, así que disfrutamos mucho esto. Y estas son algunas danzas regionales.

Muchas de ellas, porque cada una tenía un mensaje, un significado. Esos son gallos coloridos. De cualquier manera, esas son áreas volcánicas. Tienen lugares muy especiales allí, no creo que los turistas vayan allá, pero muchos lugareños van para descansar, y están formados de cuevas volcánicas. Allí se lee “ducha volcánica”, ¿cierto? Entonces te ofrecen un tour de eso, pero nosotros no lo hicimos porque no teníamos suficiente tiempo, solo vimos esto. Pero a partir de allí, te meten en el barro, sales de allí y vas a la siguiente piscina, y tienen toda una tradición allí. Esto es lo que hacen en un spa, pero cuando vas a un spa, todo es lujoso, las instalaciones están preparadas para eso, entras en una habitación y puedes conseguir un masaje, y meterte en el barro. Es decir, los spa están mejor organizados, pero aquí, estabas rodeado de la naturaleza.

Esa corriente fluía de un manantial natural que venía de los ríos, y era agua cálida. Allí estamos, miren lo bonito que era esto; había muchas cuevas, esta era una propiedad privada porque junto a ese lugar había algunas piscinas; y no entramos, pero no quería perderme la foto. Tuvimos la oportunidad de experimentar esta tradición donde las personas van allí todos los domingos, estaba lleno de gente, y allí estábamos. Otra parte maravillosa de Ecuador, quizá piensen que soy una romántica, son las tejedoras. Pueden verlas allí. Pueden verlas cuando trabajan, creando sus cosas, todas las cosas que crean. Esto es una pintura, pero realmente lucen de esa manera, creando los famosos sombreros, que no son de Panamá, son de Ecuador, tienen sus orígenes en Ecuador, y le ponen mucho arte a su trabajo.

[Fin de la grabación]

Quizá estuvieron de acuerdo con eso. Tal vez es como se visten. Creo que fueron ambas, porque había un grupo pequeño... ¿cómo se llamaban?... había una tribu extraña que solía vestirse de negro, con sus sombreros y barbas. Todo eso basado en tradiciones muy arraigadas y etnias que son fascinantes, ¿no? Es fascinante ver cómo las personas, incluso cuando no pueden comprender totalmente la velocidad de la vida moderna, se están volviendo parte del Club 100. ¡Son parte del Club 100! ¡Eso es emocionante! El día que llegamos, estábamos cansados por el vuelo, la cantidad de horas en el aire, ustedes saben que no es cerca, no está a la vuelta de la esquina. Cuando nos bajamos del avión y llegamos al área donde podíamos tomar un taxi, vimos un montón de gente con ropa azul. Bien, pensamos que quizá había una fiesta, ¡no lo sé! Pero cuando salimos, y ellos nos vieron, todo el grupo empezó a saltar de un lado a otro, con globos en el aire y cantando, “¡Bienvenidos, bienvenidos!”.

¿Se imaginan una bienvenida así? Aún siento esa emoción cuando lo recuerdo. Y todas las personas alrededor decían: “¿Quién llegó? ¿Quién es el artista que está allí?” Y las personas del grupo estaban allí con un globo y una rosa en sus manos. Y quiero contarles esto porque esto es algo que me conmovió mucho. ¡Estaba tan emocionada! Y luego fuimos y los abrazamos, y ellos



querían darnos la rosa personalmente, para mí, para Jorge, así que fue una bienvenida maravillosa. Tomé tantas rosas como pude y las puse en la habitación, fue algo especial.

Las personas estaban absolutamente emocionadas de ver al hombre que trajo el Club 100 a Ecuador, así que estaban muy felices. Nos pusieron adornos, como hacemos siempre, con algunas cosas tradicionales. Y este es el hombre del que quiero hablar, porque quizá, si nos organizamos bien, podríamos hacer que venga aquí algún día para contarnos su historia. Nos contará quién es él.

¿Alguien conoce a Camilo Vega? ¿Alguien lo ha visto? ¿O alguien lo ha capacitado? ¿No? Ok, él vino a [imperceptible], ¿correcto? Si, así es. Él es un verdadero personaje, tiene su historia y es una legenda, porque ha estado en Herbalife el mismo tiempo que nosotros. Él es 30k, esos son 3 diamantes, pero tiene una historia muy interesante, porque solía vivir en un pueblo, no tenía zapatos, era uno de los chicos de la región, su única meta era ayudar a su familia. Él dijo que ayudaba a las vacas a tener cría, era de un área rural, era un niño en un área rural y hacía de todo. Así es como comenzó.

Estaba en un entorno pobre, no sé cuán pobre era él, y él se los contará, su situación y de donde viene. Pero es alguien que realmente era un líder en ese nivel. Es un hombre extraordinario, porque tiene fuertes capacidades de liderazgo. De hecho, este hombre entró al seminario. Y brilló en eso, alcanzó los niveles superiores, y luego tomó algunas decisiones, no sé, es como con una carrera en medicina, dices: “¿Por qué te saliste?”, lo mismo le pasó a él.

Debido a algunas decisiones que tomó, dejó el seminario en el que estaba, y encontró a Herbalife. Estaba buscando trabajo, y encontró nuestra publicidad y entró. Y allí comenzó su historia. Él es un hombre que, desde el momento que conoció el plan, primero en Nueva York, luego estuvo con Marta Muriel en Orlando por un largo tiempo, conociendo el plan, perfeccionándolo y obteniendo resultados. Y pensaba en su gente en Ecuador. Y a la distancia les hablaba, les dijo, “Oigan amigos, jesto es increíble!”

Y allí en Sudamérica, como no sabían que estaba pasando con el nuevo plan, tenían un montón de limitaciones, no limitaciones corporativas, pero debido a las personas que trabajaban con ellos, los presidentes que estaban allí. Sin embargo, a la distancia él empezó a trabajar con ellos, porque dijo: “Ellos se ocupan de esto, se están muriendo de hambre, no conocen....”

[Fin de la grabación, termina abruptamente]