

Time code	Speaker	Spanish (transcription)	English (translation)
[00:00:00]	[REDACTED] UC	Today is May 2nd, 2014 approximately 11:37 am, this is UC [REDACTED]. I will be going to the Holiday Inn at JFK and Beltway 8 in Houston Texas, regarding training for the “Fuerzas Latinas”, I will be engaged in conversations and activities regarding this club, I give permission for this recording to take place	Today is May 2nd, 2014 approximately 11:37 am, this is [REDACTED] UC. I will be going to the Holiday Inn at JFK and Beltway 8 in Houston Texas, regarding training for the “Fuerzas Latinas”, I will be engaged in conversations and activities regarding this club, I give permission for this recording to take place
[00:07:02]	Woman	Hi	Hi
[00:07:24]	[UC]	Doing good	Doing good
[00:07:34]	Man	[inaudible español]	[inaudible Spanish}
[00:07:38]	Woman	Ya las hojas faltan...	There are already too few sheets...
[00:07:42]	Man	Automáticamente también cuando le pones aquí las... ¿Dígame señor?	Automatically too when you put here the... What is it, sir?
[00:07:46]	[UC]	Necesito una carta	I need a card
[00:07:48]	Man	¿Una carta con ronda o sin ronda?	A card with rounds or without?
[00:07:49]	[UC]	Con de esas...	With one of those...
[00:07:51]	Man	¿De éstas? Ok.	These? Ok.
[00:07:53]	Woman	Pues como ves conviene usar más este que la hoja que tenemos...	As you can see, it makes more sense to use this one than the sheet we have...
[00:08:01]	Man	No, me dijeron que todavía no [inaudible]. [00:08:11]Es que la vez pasada... sí, pero luego me dijeron que no que no se podía, entonces...	No, they told me still no [inaudible] [00:08:11] It’s just that last time... yes, but then they told me it wasn’t possible, so...
[00:08:18]	Woman	Lo que pasa es mira, aquí traes 1 de febrero, marzo abril y mayo..	The thing is, look, here you have one for February, March, April and May...
[00:08:27]	Man	[Inaudible] comprar otro y luego... [inaudible]	[Inaudible] buy another and then... [inaudible]
[00:09:12]	Man	¿Vienes a la maestría? Tienes que entrar con esto...	You coming to the Masters Class? You have to go in with this...
[00:09:35]	Woman	Para el... para el... [inaudible]	For the... for the [inaudible]
[00:09:20]	Woman	Aló. Hola, ¿cómo estás?	Hello? Hi, how are you?
[00:09:48]	Man	No pues, es que yo tenía miedo que no iba a haber...	No, I was afraid there wouldn’t be...
[00:09:50]	Woman	Claro pero es cupo limitado.	Right, but it’s for a limited number.
[00:09:52]	Man	Sí, por eso.	Yes, that’s why.

[00:09:56]	Woman	Quinientos.	Five hundred.
[00:09:56]	Woman	██████████, buenos días..	██████████, good morning...
[00:09:59]	[UC]	Buenos días, ¿cómo estás?	Good morning, how are you?
[00:10:00]	Woman	Nuevo supervisor, felicidades. Gracias. Ya son cinco horas. ¡Eso!	New supervisor, congratulations. Thanks. That's already five hours. Right on!
[00:10:20]	Woman	¡Ay sí me encanta!	Oh yes, I love it!
[00:10:30]	[UC]	Gracias.	Thank you.
[00:12:36]	Woman	¿Me prestas tu pluma?	Lend me your pen?
[00:12:38]	Woman	Aquí estoy, es que voy a entrar a clase...	Here I am, on my way to class...
[00:18:09]	Woman	Te quedan cinco minutos...	You have five minutes left...
[00:18:11]	[UC]	Apúrele, apúrele. [00:20:01]¿Fuiste al club por lo menos?	Hurry up, hurry up. [00:20:01] Did you at least go to the club?
[00:20:02]	Woman	Sí, de allá vengo.	Yes, I'm coming from there.
[00:20:18]	[UC]	¿Tú tienes con tu foto?	Does yours have your photo?
[00:20:20]	Woman	No, no tengo con mi foto todavía...	No, I don't have one with my photo yet...
[00:20:22]	[UC]	¿Por qué?	Why not?
[00:20:26]	Woman	No sé, ¿tú?	I don't know, you?
[00:20:23]	[UC]	Me tomaron la foto, se me olvidó pero yo digo que deben tenerlo ellos. Cuesta cinco dólares.	They took my photo; I forgot to bring it but I imagine they must have it. It costs five dollars.
[00:20:32]	Woman	Sí, me dijeron.	Yes, they told me.
[00:20:44]	Man	Voy a meter las cosas estas.	I'm going to put these things in.
[00:20:50]	Man	Mr. [inaudible] ¡Flamante new supervisor!	Mr. [inaudible] Brand new supervisor!
[00:20:52]	[UC]	[RISAS]	[LAUGHTER]
[00:20:58]	Man	Flamante 35%... ¿35% es? Vamos..	Brand new 35%... Is it 35%? Right on...
[00:21:05]	[UC]	Hablé con ██████████, voy para ██████████ este fin de semana y le dije y me dijo si puedes venir como el martes así que es posible que vaya a la mañana al club a ver cómo me va. Y si me da el tiempo voy a ██████████ a donde me dijo usted..	I spoke to ██████████. I'm going to ██████████ this weekend and I told him, and he asked if I could come around Tuesday, so I might go to the club in the morning to see how it goes. And if I have time I'll go to ██████████ where you told me to...
[00:21:25]	Man	Ah... ok. ¿Elizabeth?	Ah... ok. Elizabeth?
[00:21:26]	Woman	Mande.	Yes?
[00:21:27]	[UC]	No, Carmona. La otra Elizabeth..	No, Carmona. The other Elizabeth.

[00:21:29]	Man	The other one dice el gringo.	The other one, says the gringo.
[00:21:36]	Woman	Que vaya a presumir de muchos ceros.	Who's all full of herself about lots of zeros.
[00:22:51]	[UC]	Apaga tu teléfono, ¿no escuchas? Apaga el teléfono.	Turn off your phone, can't you hear? Turn your phone off.
[00:24:15]	Audience	[APLAUSOS]	[APPLAUSE]
[00:24:16]	[UC]	[Inaudible]... si me llegó la mía.. Pero digo que es para ahora, me tomé la foto el lunes. Si no me sacan a patadas, ¿verdad? [00:25:00]¿Qué dijo Mari, que íbamos a tener una reunión hoy en la mañana? ¿No dijo que ahora?	[Inaudible]...yes, I got mine. But I mean it's for now, I took the photo on Monday. If they don't kick me out, right? [00:25:00] What did Mari say? That we were going to have a meeting this morning? She didn't say now?
[00:25:19]	Speaker	Bienvenidos chicos, adelante.	Welcome everybody, let's get started.
[00:25:28]	[UC]	¿Tiene su ID?	You have your ID?
[00:25:20]	Man	Estamos trabajando en eso.	We're working on that.
[00:25:40]	[UC]	A mí me gusta al frente.	I like it in the front.
[00:26:09]	[UC]	¿Quién es esa? [risas] [00:26:45] Falta alguien, ¿quién falta?	Who's that? [laughter] [00:26:45] Someone's missing; who's missing?
[00:28:57]	Speaker	Muy buenos días. Imagínense, tenemos gente que viene a visitarnos, no tan solo de diez minutos... ¿tenemos gente de [inaudible]? Bueno más o menos, están aquí presentes pero faltan que estén un poco más presentes. Me quieren comer el micrófono... ¿hay gente de Houston? [gritos] Hay personas que no vienen de cerquita, vienen de lejos... ¿De Puerto Arturo? [gritos] Miren, hay personas que nos visitan hoy por primera vez, a ver, un fuerte aplauso. Muchas felicidades. Ok muchachos, bueno, aprovechando ya que estamos de pie les doy la bienvenida y a continuación vamos a presentar a una persona que nos ha...	Good morning, good morning. Just imagine, we have people here visiting us, not just for ten minutes... do we have people from [inaudible]? Well, more or less, they're present but need to be a bit more present. They want to eat my microphone... are there people from Houston? [shouting] There are people who aren't from nearby, they've come from far away... From Puerto Arturo? [shouting] Look, there are people here visiting us for the first time, a big round of applause. Congratulations! Ok everybody, since we're on our feet, I'd like to welcome you all and now we're going to introduce someone who has...

Time code	Speaker	Spanish (transcription)	English (translation)
[00:00:02]	Speaker	<p>... de nuestra compañía, donde estamos y hacia dónde nos dirigimos. ¿Están listos? Bueno pues vamos a una dama.... A ver, ¿hay mujeres en la sala? [gritos] Ok, sí estamos presentes.</p> <p>[00:00:15] Ok, ella es una dama, imagínese de ser una ama de casa que todavía es una ama de casa, pero ha pasado a ser toda una empresaria dentro de esta gran compañía. Entonces vamos a recibirla como ella se lo merece, ella es pin de 25 y más y ha logrado una semana de 50. Tiene un nivel muy prestigioso dentro de esta compañía, ella es equipo del millonario y futuro equipo del presidente... ¡la señora Leti Vega!</p>	<p>...about our company, where we are and where we're headed. Are you ready? Ok, well let's see a woman... Let's see, do we have any women here? [shouting] Ok, right, we're all present.</p> <p>[00:00:15] Ok, she's quite a lady. Imagine, from being a housewife who is still a housewife, but now she's a big business woman in this great company. So let's give her the welcome she deserves: she's a pin 25 and over and has achieved a week of 50. She's at a very prestigious level in our company, she's on the millionaire team and headed for the president's team—Ms. Leti Vega!</p>
[00:00:52]	Leti Vega	Buenos días, ¿cómo están? Bien y mal, ¿verdad? La energía al cien, ¿quién tiene energía hoy?	Good morning, how is everybody? Good and bad, right? 100% energy—who has energy today?
[00:01:00]	Audience	¡Yo!	Me!
[00:01:02]	Woman	¿Usted lo tiene? Yo no.	You got it? I don't.
[00:01:05]	LV	<p>Ah... Bueno vamos a darle un fuerte aplauso a [inaudible] porque nos ha permitido el día de hoy estar con todos ustedes. Y todos mis amigos y compañeros que vienen por primera vez el día de hoy a visitarnos van a tener la maravillosa oportunidad de escuchar acerca de nuestra compañía, qué es, y hacia dónde puede llevarlos, qué es lo que podemos lograr aquí.</p> <p>Así que un fuerte aplauso otra vez a los que vienen por primera vez. ¿Pueden tomar asiento? Gracias. Ahora sí que estamos todos cómodos, por favor les pedimos su atención, que podemos tener nuestros celulares en silencio, en vibrador... tenemos llamadas importantes pero si ya decidimos estar el día de hoy presentando, viendo qué es esta maravillosa oportunidad hagámoslo de la mejor manera para al final del día tomar una de</p>	<p>Ah...Well, let's give a big round of applause to [inaudible] for letting us be here with all of you today. And all my friends and colleagues who've come to visit us for the first time today are going to have a wonderful opportunity to hear about our company, what it is, and where it can take them, what we can achieve here.</p> <p>So another big round of applause for those who have come for the first time. Can you take a seat? Thanks. Now we're all comfortable, please, if you could put your phones on silent, on vibrate... We all have important calls, but since we've decided to be here at this presentation, seeing what this marvelous opportunity is all about, let's do it the right way so we can, at the end of the day, make one of the best decisions that may just be the start of a change of lifestyle.</p>


	<p>las mejores decisiones que tal vez va a ser el comienzo de un cambio de un estilo de vida.</p> <p>[00:02:20] Bueno, mi nombre es Leti Vega y les digo que tengo la bendición de presentarles qué es esta compañía. A mí en lo personal es la mejor de las compañías... a través de la presentación ustedes se van a dar cuenta y al final de la presentación para ustedes que vienen por primera vez también van a tomar una decisión que tal vez van a estar platicando algún día una historia como la mía o como mis compañeros que estamos aquí.</p>	<p>[00:02:20] Okay, my name is Leti Vega and it is my honor to be introducing this company to you. Personally, it's the best company in my opinion... through this presentation, you are going to realize and for those of you here for the first time, by the end of the presentation you are also going to make a decision that may lead you to someday have a story to tell like mine or my colleagues' who are here.</p>
<p>[00:03:00]</p>	<p><i>[VIDEO EN INGLÉS]</i></p> <p><i>Hello everyone, welcome to Herbalife. I'm Michael Johnson I'm your Chairman and Chief Executive Officer. Today we are pleased to have you with us. Herbalife is a global nutrition company that sells our products exclusively through a network of people just like you. We sell in more than 80 countries throughout the world. Our incredible products have benefited millions of customers and they provide nutritional support for your entire body. During this meeting you're going to learn more about our products and the Herbalife business opportunities. Everything we do in Herbalife supports a healthy active life.</i></p> <p><i>I've been competing in triathlons and cycling races for more than 20 years and I've consumed our products every single day. I love how they provide with good nutrition and support my fitness and optimal performance, and believe they can help you too. It is really important to personalize a product program that's right for you. We encourage you to work with your</i></p>	<p><i>[VIDEO IN ENGLISH]</i></p> <p><i>Hello everyone, welcome to Herbalife. I'm Michael Johnson I'm your Chairman and Chief Executive Officer. Today we are pleased to have you with us. Herbalife is a global nutrition company that sells our products exclusively through a network of people just like you. We sell in more than 80 countries throughout the world. Our incredible products have benefited millions of customers and they provide nutritional support for your entire body. During this meeting you're going to learn more about our products and the Herbalife business opportunities. Everything we do in Herbalife supports a healthy active life.</i></p> <p><i>I've been competing in triathlons and cycling races for more than 20 years and I've consumed our products every single day. I love how they provide with good nutrition and support my fitness and optimal performance, and believe they can help you too. It is really important to personalize a product program that's right for you. We encourage you to work with your</i></p>

	<p><i>sponsor that personally invited you to this meeting, to create your own program.</i></p> <p><i>Today you're also going to meet members who have chosen to work the Herbalife business opportunity. Incomes can vary from person to person; some choose to work our business part-time while others embrace the Herbalife opportunity on a full-time basis. As in any business, your success depends on your consistent effort, your hard work, and of course, your skills. For more information, a statement of average gross compensation has been posted in this room for you to review. It shows how much is paid by Herbalife to our members and our distributors. The statement can also be found in the business opportunity section of startherbalife.com.</i></p> <p><i>We also take great pride in helping others through our Herbalife Family Foundation. With the generous help of our entire Herbalife family, the Herbalife Family Foundation provides funding and voluntary support to more than ninety children's organizations around the world. We love hearing from people who are enriching their lives by choosing to work the Herbalife Business. The person who invited you to this presentation wants you to hear about the kind of experience you can have with our products and our business opportunity. There are some key traits that make people successful with the Herbalife business. They work hard, they're motivated to learn and they continue to improve by using the skills they've developed through the course of their Herbalife business. After the presentation you will have a chance to discuss our products and our business opportunities with the person who invited you here today.</i></p>	<p><i>sponsor that personally invited you to this meeting, to create your own program.</i></p> <p><i>Today you're also going to meet members who have chosen to work the Herbalife business opportunity. Incomes can vary from person to person; some choose to work our business part-time while others embrace the Herbalife opportunity on a full-time basis. As in any business, your success depends on your consistent effort, your hard work, and of course, your skills. For more information, a statement of average gross compensation has been posted in this room for you to review. It shows how much is paid by Herbalife to our members and our distributors. The statement can also be found in the business opportunity section of startherbalife.com.</i></p> <p><i>We also take great pride in helping others through our Herbalife Family Foundation. With the generous help of our entire Herbalife family, the Herbalife Family Foundation provides funding and voluntary support to more than ninety children's organizations around the world. We love hearing from people who are enriching their lives by choosing to work the Herbalife Business. The person who invited you to this presentation wants you to hear about the kind of experience you can have with our products and our business opportunity. There are some key traits that make people successful with the Herbalife business. They work hard, they're motivated to learn and they continue to improve by using the skills they've developed through the course of their Herbalife business. After the presentation you will have a chance to discuss our products and our business opportunities with the person who invited you here today.</i></p>
--	--	--

		<p><i>If you choose to develop a Herbalife business, you can attend the on-going trainings we offer on different business models for success. We use these models to build and support a customer base and a team. Use the methods that you have been trained on and make the most sense for your personal financial circumstances. If you decide to join us, there is no need for you to overspend or borrow to do the Herbalife business. It's important that you acquire the amount of products that makes sense for your own nutritional and your own business needs. You can succeed in Herbalife because there are no limitations – none based on background, gender, education or physical limitation. Your success is based on you, your hard work, your commitment, your skills, and of course your integrity.</i></p> <p><i>Herbalife is more than just business. We are dedicated to take good nutrition around the world, and we want you to join us. Now is the time and the opportunity, and thank you and welcome to our Herbalife family and opportunity.</i></p> <p><i>[FIN VIDEO]</i></p>	<p><i>If you choose to develop a Herbalife business, you can attend the on-going trainings we offer on different business models for success. We use these models to build and support a customer base and a team. Use the methods that you have been trained on and make the most sense for your personal financial circumstances. If you decide to join us, there is no need for you to overspend or borrow to do the Herbalife business. It's important that you acquire the amount of products that makes sense for your own nutritional and your own business needs. You can succeed in Herbalife because there are no limitations – none based on background, gender, education or physical limitation. Your success is based on you, your hard work, your commitment, your skills, and of course your integrity.</i></p> <p><i>Herbalife is more than just business. We are dedicated to take good nutrition around the world, and we want you to join us. Now is the time and the opportunity, and thank you and welcome to our Herbalife family and opportunity.</i></p> <p><i>[END VIDEO]</i></p>
[00:06:38]	LV	<p>Bueno escuchamos un poco de información acerca de... de voz del presidente de la compañía, qué es nuestra compañía más o menos nos dio una idea y ahorita vamos a acabar de entender un poquito más lo que es esta presentación. Pues ahora sí, ¿todos tienen sus teléfonos en silencio o vibrador? Y no se preocupen, el que le suene y se le haya olvidado es porque tiene buen corazón y va a cooperar para la casa hogar, solamente es una pequeña donación de cinco dólares. Pueden</p>	<p>Okay, we heard a little information about... from the company president, who gave us an idea more or less of what our company is about, and right now we are going to help you understand a bit more about this presentation. Okay then, everyone got their phones silenced or on vibrate? And don't worry—anyone whose cell phone rings and who forgot, it's because they have a big heart and are going to collaborate for the charity—it's just a small \$5 donation. You can have</p>

	<p>tener la donación de cinco dólares dejando sus teléfonos prendidos o bien pueden guardarlos para comprar sus dos snacks, ustedes deciden.</p> <p>[00:07:23] Las estadísticas ahorita no solamente en Estados Unidos sino también en lo que es a nivel mundial estamos viendo que la mayoría de la gente ahorita está enfocada mucho en lo que es el sobrepeso, porque hay tanta obesidad alrededor del mundo. Estamos viendo que de cada diez personas, tres, eh, siete tienen sobre peso. También estamos viendo que la nutrición externa tiene su punto en el que hay que trabajar mucho porque ahorita como que está pasando tiempo estamos [inaudible] por todo lo que estamos alimentándonos. Entonces son tres áreas que hay que cuidar, y nuestra compañía se ha especializado mucho en lo que es, eh, primero que nada la nutrición, control de peso, nutrición externa y el área de los deportes. Si ustedes se fijan cada vez más escuchamos de los ejercicios, de los que hacemos en el parque, que podemos bailar.</p> <p>[00:08:21] Entonces nuestra compañía tiene maravillosos productos que nos van a ayudar a lograr cada una de nuestras metas. Yo creo que los que vienen por primera vez cada quien conoce a alguien que le interese mejorar su nutrición, mejorar su control de peso o mejorar su energía. ¿Verdad que sí? Y si no, simplemente den vuelta, miren a su alrededor y van a encontrar a muchas personas a quienes podemos ayudar. Más personas ahorita por la falta de información están teniendo problemas con los hábitos para alimentarnos, creemos que estamos alimentándonos correctamente cuando en realidad nos</p>	<p>the donation with your phones on or you can put them away to buy your two snacks, you guys decide.</p> <p>[00:07:23] Statistics right now show, not only in the US but at a worldwide level, that we're seeing a majority of people right now are focusing a lot on weight, because there's so much obesity around the world. We're seeing that of every ten people, three, uh, seven are overweight. We're also seeing that external nutrition is at a point that needs a lot of work, because right now, as time passes, we are [inaudible] due to everything we're eating. So there are three areas that have to be taken care of, and our company has specialized primarily in nutrition, above all: weight control, external nutrition and sports. If you pay attention, you'll hear more and more about exercise – what we can do at the park, what we can do by dancing.</p> <p>[00:08:21] So our company has wonderful products that are going to help us achieve every one of our goals. I think that, for those of you here for the first time, everyone knows someone who's interested in eating better, improving their weight control or improving their energy level. Right? And if not, just turn around and look around you and you'll see plenty of people you can help. Because of lack of information, more people are having problems with their eating habits now. We think we're eating properly when we actually are letting ourselves be led by what we like and not what our body needs. And this is a situation where North America has one of the highest indicators of adults being overweight, and the saddest thing is this is also true for</p>
--	---	---

	<p>dejamos guiar por lo que nos gusta y no por lo que el cuerpo necesita. Y esto es una situación que Norteamérica es uno de los índices más altos en adultos en sobrepeso, y lo más triste es que también en los niños.</p> <p>[00:09:13] Si se fijan ahorita hay muchos niños mal alimentados o simplemente comiendo lo que les gusta, y esos van a ser nuestros niños que están ahorita con sobrepeso, imagínense cómo van a ser los adultos del futuro. También las tendencias de índice de masa corporal en los adultos, como les digo nada más que en los adultos... aquí estamos viendo en...</p> <p>[00:09:43] Bueno... si estamos viendo lo que es en 1990 los índices azules es que estaba un poco menos los índices de obesidad. Estamos viendo ya en el 2000 cómo los cuadritos azules empiezan a subir y estamos viendo lo que son en el 2010 ahí ya es cuando los problemas por la falta de alimentación van en aumento, van en aumento por la falta de conocimiento.</p> <p>[00:10:07] Y es como les digo, todo es porque este tipo de comida es fácil de encontrar, es aparentemente es económica. A veces dicen que dos taquitos al dólar ya estás lleno, sí te llenas un poco pero cómo estás descuidando lo que es el exceso de calorías, exceso de grasa, falta de proteína, falta de agua, falta de fibra. Y esto es por este tipo de alimentos. ¿Pero saben qué? Es porque no sabemos, entonces en este tipo de lugares estamos aprendiendo correctamente cómo llevar una alimentación apropiada para nosotros y a la vez para nuestro seres queridos... que yo creo que uno de los más importante son nuestros niños. Yo creo que nadie</p>	<p>children.</p> <p>[00:09:13] If you look around, right now there are a lot of children with really poor diets or who simply eat whatever they like, and these are our kids who are now overweight—imagine what the adults of the future will be like. Also the trends in body mass index in adults, as I say just in adults...here we're seeing what ...</p> <p>[00:09:43] Ok, well... we are seeing what the blue indicators were in 1990, a bit lower on the obesity index. And we see by 2000 how the little blue boxes start to go up and what they are in 2010—that is when problems related to a lack of [proper] food consumption increase, they increase due to a lack of knowledge.</p> <p>[00:10:07] And it's like I say, it's all because that type of food is easy to find, is apparently economical. At times you hear 'two little tacos for a dollar and you're full'—yes, you get full a bit but you're ignoring the excess calories, excess fat, lack of protein, lack of water and lack of fiber. And this is because of that type of food. But you know what? It's because we don't know, so at these places we're learning how to eat a healthy diet for ourselves and for our loved ones... which I think that one of the most important things is our children. I don't think anybody in this auditorium or outside needs excess sugar, because that's where diabetes or excess fat comes from. Right? Everything needs to be in</p>
--	--	---

		<p>en este salón o allá afuera necesitamos exceso de azúcar, porque de allí viene la diabetes o exceso de grasa. ¿Verdad que no? Todo tiene que ser en porciones normales.</p> <p>[00:11:09] Y en realidad esta es nuestra dieta actual, como les digo tenemos más de lo que es azúcar, más de lo que es sal... más de lo que es incluso gente con falta de información lo que es el tabaco. Y a veces bien importante un elemento que es el agua y hay gente que toma menos agua, o sea no toma agua. Tiene deficiencia por ejemplo de proteínas, vitaminas, minerales y fibras... carbohidratos complejos, hay diferentes carbohidratos. Los carbohidratos simples son los que tienen azúcar como lo que vimos en la presentación anterior, es el exceso de carbohidratos simples. O sea que fácil los consigues pero tu cuerpo no los necesita entonces se van acumulando... ¿en dónde? Donde menos nos gusta en el área del estómago y en el área de las caderas. Entonces quedamos que en la parte de arriba es lo que vamos a tratar de tener más cuidado y enfocarnos mucho en una nutrición óptima. ¿Y qué es la nutrición óptima? Tomar correctamente la cantidad de proteína, de fibras, de minerales y de agua.</p> <p>[00:12:17] Ahora bien importante si estamos aquí por primera vez, nosotros como asociados de Herbalife ofrecemos una nutrición para una vida saludable...</p>	<p>normal-sized servings.</p> <p>[00:11:09] And this is actually our current diet, like I say, we are eating more sugar, more salt... more even, what uninformed people [are consuming] tobacco. And sometimes a really important element is water and there are people who drink too little water, that is, who don't drink enough water. They are deficient, for example, in proteins, vitamins, minerals and fiber... complex carbohydrates, there are different kinds of carbohydrates. The simple carbohydrates, which are the ones that have sugar like we saw in the previous presentation, an excess of simple carbohydrates. In other words, they're easy to get but your body doesn't need them so they accumulate... where? Where we least like it: in the stomach and the hip area. So we agree that the upper part shows what we are trying to take better care of and really focus on more optimum nutrition. And what is optimum nutrition? Eating the right amount of protein, fiber, minerals and water.</p> <p>[00:12:17] Now something really important for those who are here for the first time, we, as Herbalife associates, offer nutrition for a healthy life...</p>
[00:12:26]	<p>Woman to </p>	¿Va a ir a la ceremonia del 10 de mayo?	Are you going to the ceremony on May 10?
[00:12:28]	Leti Vega	Y esto es lo que nuestro cuerpo realmente necesita, si nosotros comprendemos el concepto de alimentarnos sanamente vamos a evitar siempre andar con	And this is what our body really needs. If we understand the concept of healthy eating, we'll prevent always walking around tired, lack of energy...

		cansancio, con falta de energía...	
[00:12:37]	UC	Voy a estar con la suegra.	I'm going to be with my mother-in-law
[00:12:40]	Woman to UC	[inaudible]	[inaudible]
[00:12:39]	LV	<p>... y empezar a prevenir problemas de salud. Porque no sé si ustedes están de acuerdo conmigo o han escuchado que el 70% de los problemas de salud es por lo que comemos. Imagínense, si tuviéramos una buena alimentación dejaríamos de tener tanta visita al doctor. Y esto es lo que el cuerpo necesita, miren lo que trae nuestro batido... ya viene con la cantidad necesarias de proteína, fibras, de grasa buena que el cuerpo necesita. Y es como si te alimentaras de esta forma. Y si tú haces comparaciones, mira el costo ahorita a comparación a una simple comida que tu pasas a la parte de comida rápida en las tiendas. Esto es lo que contiene nuestra comida que es nuestro principal producto que tiene la compañía que es la comida, imagínense ya tenemos solucionado lo que es la parte de pensar bien qué es lo que tu cuerpo necesita.</p> <p>[00:13:37] Lo que es su fórmula 1, es como si tu comieras más proteínas que el huevo, más vitamina C que los duraznos, más vitamina E que la almendra, más calcio que el yogur y más vitamina A que el brócoli. Y por si fuera poco, a muchas personas adultas no les gusta el brócoli y mucho menos a los niños, entonces no nos tenemos que esforzar... simplemente le das lo que son las malteadas, ¿alguien ha visitado lo que son nuestros centros de nutrición? ¿Alguien viene de un club? ¿Quién fue el día de hoy? Y los que vienen por primera vez, ¿desayunaron como astronautas? Ok, excelente. Entonces van a tener la mejor de las energías, y pues por qué no un fuerte aplauso a la mejor</p>	<p>...and start to prevent health problems. Because I don't know if you all agree with me or you've heard that 70% of health problems are because of what we eat. Imagine, if we ate a good diet, we'd spend a lot less time on doctor visits. And this is what our body needs, look what's in our shakes... they already have the necessary amount of protein, fiber, good fat that the body needs. And it's as if you were eating that way. And if you make comparisons, look at the cost now compared to a simple meal that you pass up in the fast food section of stores. This is what our food contains, the company's main product being food, so just imagine we have solved the whole issue of thinking through what your body needs.</p> <p>[00:13:37] What formula 1 is, it's as if you ate more protein than an egg, more vitamin C than a peach, more vitamin E than an almond, more calcium than yogurt and more vitamin A than broccoli. And if this weren't enough, many adults don't like broccoli and kids even less, so we don't have to force ourselves... you just give them one of our shakes. Has anyone visited one of our nutrition centers? Anyone comes from a club? Who went today? And those of you here for the first time, have you had breakfast like astronauts? OK, great. Then you will have the best kind of energy, and why not, a big round of applause for our best food... anyone who doesn't clap hasn't tried it.</p>

	<p>comida que tenemos... el que no aplaudió es que no comió.</p> <p>[00:14:39] Podemos tener doble porción, no hay ningún problema, vamos a las taquerías y si nos queda hambre comemos otro taquito... porque no vamos a lo que son los centros de nutrición nuestro cuerpo necesita más proteína. Ahora vamos a conocer lo que es la historia, por qué existe nuestra compañía. Y la razón es muy noble, este señor es nuestro fundador, el señor Mark Hughes para el cual pido un fuerte aplauso. Porque hay que darle a esta persona increíble, un gran hombre... él tuvo la visión de empezar lo que es una compañía de nutrición, todo porque su mamá perdió la vida tan solo por querer controlar unas quince libras de más que tenía. El decidió buscar lo mejor para poder ayudar a la gente a, primero que nada a que tuviera una nutrición saludable, y de paso pudiera controlar su peso. Entonces él viajó por diferentes partes del mundo, trajo lo mejor de las yerbitas y lo combino con una alta tecnología y así es como salió nuestra comida de calidad.</p> <p>[00:15:43]Y pues esto fue en 1980 cuando empezó este gran sueño que se ha convertido en una misión increíble, ahorita ya tenemos 34 años de existir nuestra compañía. Imagínense solo empezó aquí en Estados Unidos, exactamente en Los Ángeles, California. Ahorita estamos en más de noventa países, cada país hay un grupo de médicos que está permitiendo y checando qué es nuestra comida y está haciendo que Herbalife esté en cada país. Ahora tenemos un crecimiento increíble, en 1980 imagínense cómo empezó porque solamente empezamos a crecer con dos millones que fueron en</p>	<p>[00:14:39] We can have a double serving, no problem. If we go to a taco stand and still feel hungry, we eat another taco... because we're not going to the nutrition centers, our body needs more protein. Now we're going to learn about the history, why our company exists. And the reason is a very noble one—this man here is our founder, Mr. Mark Hughes, give him a big round of applause. Because this incredible person, this great man, really deserves it... He had the vision of starting a nutrition company, all because his mother lost her life just because she was trying to control fifteen excess pounds. He decided to search for the best to be able to help people above all to have healthy nutrition and that way to be able to control their weight. So he traveled to different parts of the world, brought back the best herbs and combined it all with high technology and this is how our high quality food came to be.</p> <p>[00:15:43] And this was back in 1980 when he began this big dream that has become an incredible mission, right now that the company has been around for 34 years. Imagine, it all started here in the US, specifically in Los Angeles, California. Now we're in more than 90 countries; every country has a group of doctors who are allowing and checking our food and giving Herbalife a presence in every country. We are now experiencing incredible growth; in 1980, imagine how it began, because it started to grow with just two million in sales. Check out the last part of the top column, which is now—nobody thought sales were going to increase so much. I think we are seeing that no company has grown</p>
--	--	--

	<p>venta. Fíjense la última parte en la columna más de arriba que es lo de ahora, nadie pensaba que las ventas iban a disparar tanto. Creo que estamos viendo que ninguna compañía ha tenido tanto crecimiento en el área de la nutrición como lo que es nuestra compañía. Así que imagínense, estamos en lo mejor de lo mejor.</p> <p>[00:16:56] Y a mí, como ama de casa, a mí me emociona. Porque yo no sabía qué era lo que mi familia necesitaba y ahora gracias a esto tengo asegurado el desayuno y la cena de mi familia, no me preocupo y más que nada es de una forma muy fácil. Ya no ensuciamos trastes... ¿quién está con...? No perdemos más tiempo para dedicar a nuestros hijos o para dedicar a tener un mejor estilo de vida. Y el que no haya entendido o viene por primera vez, ahorita va a saber de qué es lo que estamos hablando. También tenemos nuestro líder, el director ejecutivo el señor Michael O. Johnson, él es el que ha hecho que ahorita Herbalife esté yendo a varios lugares, que sea reconocido. Él fue el que estuvo en lo que es la compañía de Disney... él hizo que ese Mickey Mouse, esas orejitas donde quieren que lo ven lo asocian con lo que es la diversión, ahora está haciendo que nuestro logotipo, lo que es esta hojita de arriba, lo van a ver y ya toda la gente va a saber que estamos hablando de nutrición. Estamos hablando de bienestar, y esa es la meta que él está logrando. Pero no está solo, tiene un grupo de científicos y doctores que están más que nada atrás de nuestros productos y están fabricando lo mejor.</p> <p>[00:18:20]Y este es un apoyo. Por ejemplo tenemos un doctor especial que está encargado de lo que es el área del corazón, un doctor especial... el mejor de los</p>	<p>as much as ours has in the area of nutrition. So just think about it—we are in the best of the best.</p> <p>[00:16:56] And for me, as a housewife, this is exciting. Because I didn't know what my family needed and now, thanks to this, I have my family's lunch and dinner all set, I don't worry and more than anything, it's really easy. Now we don't get plates dirty... who is...? We don't waste any more time so we can devote it to our kids or to having a better lifestyle. And for anyone who didn't understand or who's here for the first time, now you're going to see what we're talking about. We also have our leader, executive director Mr. Michael O. Johnson. He's the one who's taking Herbalife to new places, making it a recognizable name. He's the one who used to work for the Disney company... he made that Mickey Mouse, those little ears wherever you go, he made it so people associate them with fun. Now he's doing it with our logo, which is the one with the little leaf on top, so that when people see it, everyone will know we're talking about nutrition. We're talking about well-being, and this is the goal he's achieving. But he's not alone, he has a group of scientists and doctors who are mainly behind our products and are manufacturing the best.</p> <p>[00:18:20] And this is support. For example, we have a special doctor in charge of heart [health] matters, a special doctor... the best of the doctors here in the US</p>
--	---	---

	<p>doctores aquí en Estados Unidos y lo que él sabe qué es de las proteínas, sabe cómo está diseñado cada uno de nuestros productos. Y tenemos al doctor de la skin el más joven... es el señor que está trabajando para que todas las mujeres retardemos el... bueno no solo las mujeres, también los hombres, ¿quién quiere verse más joven? Puras mujeres... bueno simplemente tenemos un especialista en cada área de lo que es nuestra compañía. Y tenemos también a la mexicana Rocío Medina, ella es mexicana, está encargada de todo lo que es el área hispana, que tengamos la mejor información y que no simplemente esté en inglés, sino que también los que no entendemos mucho inglés aquí tenemos una persona que está enseñándonos todo lo que son nuestros productos, con las llamadas o simplemente sus conferencias. Así que no hay que perdernos ninguno de estos entrenamientos.</p> <p>[00:19:29]Y como les digo, estamos en más de noventa países y cada país, imagínense, tiene el mejor doctor. Así que aparte de los doctores y científicos que tiene nuestra compañía aquí en Estados Unidos, cada país tiene lo mejor de lo mejor. Eso me parece increíble, ¿no creen? Un fuerte aplauso. [inaudible] ...para que ustedes tengan más tiempo. Los que vienen por primera vez asistiendo a lo que son nuestros centros de nutrición ustedes van a ver cómo se van a sentir con más energía, y por eso es que nosotros hablamos así de lo que es nuestros productos. Estamos viendo que nuestro líder está llevando a la compañía a lo que es un crecimiento increíble, que todo el mundo lo conozca. Y lo está haciendo de una manera muy inteligente, a través de los deportes, es una de las personas que le pone mucha atención.</p>	<p>and what he knows about what are proteins. He knows how each of our products is designed. And we have a doctor for skin, the youngest... he's working so that all women can slow down... well, not just women, men too... Who wants to look younger? Just the women... we simply have a specialist in each area of our company. And we also have Rocío Medina from Mexico, she's Mexican, and she is in charge of our Hispanic area, for us to have the best information and so it's not only in English, but for those of us who don't understand much English, we have a person here who is teaching us everything about our products through calls or simply in conferences. So we'd better not miss a single one of these training sessions.</p> <p>[00:19:29] And like I say, we are in more than 90 countries and each country, just imagine, has the best doctor. So aside from the doctors and scientists our company has here in the US, each country has the best of the best. This is just incredible, don't you think? A big round of applause. [inaudible] ...so you have more time. Those of you here for the first time to hear about our nutrition centers are going to see what it's like to have more energy, and that's why we talk about our products this way. We're seeing that our leader is taking the company to incredible growth, and for the whole world to know it. And he is doing it in a very smart way, through sports—he's someone who gives that a lot of emphasis.</p>
--	--	---

	<p>[00:20:21]Imagínense ver a un futbolista cansado, yo creo que no tendría caso. Imagínate, ya ha patrocinado a más de 71 atletas, entre ellos el jugador número uno ahorita lo que es en esta temporada, el señor Ronaldo. No se mucho de [inaudible], pero cuando se trata de que llevan la marca de Herbalife, entonces sí pongo atención. Tenemos más de 52 equipos patrocinados por Herbalife, cada país, eh, cada equipo de fútbol que patrocina lleva nuestra camiseta. Más de 45 eventos en los que está patrocinado Herbalife, y esto nos da la oportunidad de que vean lo que son nuestro logotipo dando vueltas alrededor del mundo, porque más ahora que va a estar lo que es el juego de fútbol tan importante que hacen cada cuatro años, allí vamos a estar viendo cómo va a estar nuestro logotipo dando vueltas.</p> <p>[00:21:17]Y tenemos una de las líneas que me encanta a mí, la línea 24 porque como somos personas que tenemos que andar de pie temprano y dormirnos tarde, ¿qué es lo que necesita nuestro cuerpo? La mejor nutrición de alta calidad, es como si pusieras a tu cuerpo la mejor gasolina... no de la más barata sino que de la más cara, porque tu cuerpo te va a responder mejor. Y simplemente para mí eso es la línea 24, aparte de que te da la fuerza para, de que si no te gustaba hacer ejercicios, con esto te da ganas de hacerlo, ¿quién la ha probado? Ahora que vayan a sus clubes a donde ustedes asisten, pregunten acerca de esta oportunidad.</p> <p>[00:22:00]Y como les digo, Herbalife tiene una nutrición total, tiene los mejores productos para sentirnos bien y darle a cada parte del cuerpo lo que necesita. Nuestros</p>	<p>[00:20:21] Imagine seeing a tired soccer player, I don't think it would make any sense. Just imagine, we have already sponsored more than 71 athletes, including the number one player which is for this season, Mr. Ronaldo. I don't know much about [inaudible], but it has something to do with the Herbalife brand, I do pay attention. We have more than 52 teams sponsored by Herbalife, each country, eh, each soccer team that we sponsor wears our jersey. Herbalife sponsors more than 45 events, and this gives us the opportunity for people to see our logo going around all over the globe, because now more than ever in that game of soccer that is so important and happens every four years, we'll be there watching our logo running around.</p> <p>[00:21:17] And we have a line that I personally love—line 24—because we are people who have to be on our feet early and get to bed late, so what does our body need? The best high-quality nutrition; it's like putting the best fuel in your tank... not the cheapest but the most expensive, because your body is going to respond better. And line 24 is simply this, aside from it giving you the strength to, even if you don't like exercising, with this you want to exercise. Who has tried it? Now when you go back to your clubs, ask about this opportunity.</p> <p>[00:22:00] And like I say, Herbalife provides total nutrition, has the best products so we can feel good and give each part of our body what it needs. Our eyes, our</p>
--	--	---

		ojos, nuestro corazón, nuestros huesos.	heart, our bones.
[00:22:08]	Woman to UC	Yo voy a encargar las cremas.	I'm going to order the lotions.
[00:22:12]	LV	Y por si fuera poco, ¿el órgano más grande del cuerpo cuál creen que es? Es la piel. ¿Quién se bañó hoy? ¿Quién se bañó con ese rico champú que ven ahí? ¿Quién tiene su piel lisita gracias a las cremas de Herbalife? Ahí ya un poquito ya me levantaron la mano.	And if that weren't enough, what do you think the largest organ of our body is? The skin. Who bathed today? Who bathed with that lovely shampoo you see there? Who has smooth skin thanks to Herbalife skin creams? Right, now I see a few hands up.
[00:22:33]	LV	Bueno, yo los entiendo, los sábados no se pierdan una increíble clase donde vamos a aprender acerca de todos nuestros productos y cada vez vamos a ir agregando más para tener más resultados. Y así es como les digo, ayuda para todas las áreas de nuestro cuerpo pero está basado en lo que es la nutrición. Con lo que es la nutrición ya tienes, se puede decir que la mitad del camino ganado. Tú vas a ir viendo qué es lo que vas a ir necesitando. [00:23:00] Bueno y tenemos unos resultados increíbles con nuestros productos.	Well, I hear you, on Saturdays don't miss out on an incredible class where we'll learn about all our products and slowly add to that to get more results. And like I was saying, it helps all areas of our bodies but is based on nutrition. With nutrition alone, you could say you're halfway there. You will see what you'll need as you go along. [00:23:00] Right and we get some amazing results with our products.
[00:23:06]	Woman to UC	Es para hombres y mujeres.	It's for men and women.
[00:23:07]	UC	Ya... [inaudible]	Yeah...[inaudible]
[00:23:10]	Woman to UC	Que no te agarre tu novia.	Don't let your girlfriend find out.
[00:23:10]	Leti Vega	En lo que es el área de control de peso tenemos unos resultados increíbles también, ¿y qué creen? ¿Qué creen? Aquí en la sala tenemos personas que están teniendo unos increíbles resultados en lo que es los productos, ¿y qué pasa cuando tienes un buen producto? ¿Hay negocio? Detrás de un gran producto, hay un gran negocio y es una forma increíble que tú vas	In the area of weight control, we are also having some amazing results, and what do you think? What do you all think? We have here with us people who are getting amazing results with our products, and what happens when you have a good product? Is there business? Behind a great product, there is a great business and it's an amazing way you'll learn about, how to change your

		a conocer, cómo vas a cambiar tu salud y vas a empezar a generar ingresos... ¿Quieren saber cómo? Bueno pues demos un fuerte aplauso a nuestros compañeros que comparten que es lo que está pasando con cada uno de ellos.	health and start generating income... Who wants to know how? Well, let's give a big round of applause to our colleagues who share what is happening to each of them.
[00:23:54]	Woman to UC	Es... [Inaudible] si vieras qué rico...	It's... [inaudible] if you saw how nice...
[00:24:05]	UC	Me mata mi novia.	My girlfriend would kill me.
[00:24:21]	Yesenia Aranda	Buenas tardes, mi nombre es Yesenia Aranda, y así estaba yo, verdad, antes de conocer los productos. Bien cachetona, bien rellenita. Bueno, gracias a que voy al club y me invita mi patrocinador, me enseña mis excesos y deficiencias y yo he perdido un total de cuarenta libras, ¡y me siento increíble! También he tenido un resultado con las cremas skin y me dicen “ay, te siento bien suavecita”.	Good afternoon, my name is Yesenia Aranda, and I was this fat, right, before learning about these products. Big cheeks, quite chubby. Well, thanks to joining the club and my sponsor inviting me, showing me my excesses and deficiencies, I've lost 40 pounds and I feel incredible! I've also had great results from the skin creams and everyone says, “Oh, your skin's so soft.”
[00:24:55]	Woman to UC	¿Muy soft? ¿Cómo se dice?	Very soft? How do say it?
[00:24:57]	UC	Soft.	Soft.
[00:24:56]	Yesenia Aranda	...y el mes de junio abrí un club con un promedio de diez personas y una ganancia de \$1,662. En abril trece personas y una ganancia de \$1,081.50. Como ya varias personas han visto mis resultados ya decidieron también pedir los productos. El mes de abril un total de ganancias de \$1,653.50, y este mes que viene va a estar súper increíble.	...and in the month of June I opened a club with an average of ten people and earnings of \$1,662. In April 13 people and earnings of \$1,081.50. And since several people have seen my results, they've already decided to order the products, too. For the month of April, total earnings of \$1,653.50 and next month is going to be super amazing.
[00:25:29]	Adrián Salinas	Muy buenas tardes a todos, bienvenidos, mi nombre es Adrián Salinas. Miren, antes de conocer esta maravillosa compañía así me encontró. Con un peso de 179 lb, gordo, cansado, sin ganas de hacer ejercicios. Pero empecé a comer esta maravillosa comida...	Good afternoon to you all, welcome, my name is Adrián Salinas. Look, before getting to know this marvelous company, this is what I looked like. I weighed 179 lbs., was fat, tired, didn't feel like exercising. But then I started to eat this marvelous food...
[00:25:46]	UC	Ah... qué chula.	Oh... how nice.
[00:25:46]	Adrián Salinas	...mi energía volvió hacia mí, perdí 40 lb y ahora me siento de maravilla señores.	...my energy came back to me, I lost 40 lbs. and now I feel wonderful, people.

[00:25:54]	UC	Se parece a la Pame.	Looks like Pame.
[00:25:56]	Adrián Salinas	Yo allí tenía 49 años, hoy día señores tengo 60 años y me siento espectacular. Miren, tomando estos maravillosos productos mi energía volvió hacia mí, empecé a hacer ejercicios y mira, les voy a mostrar algo de lo que puedo hacer ahora a mis 60 años. Nada más presten atención, comiendo estos maravillosos productos, comiendo el Herbalife 24 para los deportistas. Presten atención, ¡miren lo que puedo hacer! ¡Música! [00:26:38] Imaginen si ustedes cuando empiecen a comer esta maravillosa comida cómo se van a sentir, la energía va a volar hacia ustedes señores...	I was 49 then; today I'm 60 years old, people, and I feel spectacular. Look, taking these marvelous products my energy came back to me and look, I'm going to show you something of what I can do now in my 60s. Just pay attention, eating these marvelous products, eating Herbalife 24 for athletes. Pay attention and see what I can do! Music! [00:26:38] Just think that when you start eating this marvelous food how you'll feel—your energy will come flying back to you, ladies and gentlemen...
[00:26:45]	Woman near UC	No, nosotros vamos a volar hacia la energía...	No, we're going to fly toward the energy...
[00:26:45]	Adrián Salinas	...y respecto al negocio, eso se lo voy a dar a mi esposa amada que lo diga.	...and with regard to the business, I will hand that over to my lovely wife to tell you.
[00:26:56]	Teresa Marciado	¡Vamos Houston! ¿Cómo estamos Houston? Que gusto, verdad. Esto es trabajar señores, qué divertido. Mi nombre es Teresa Marciado, y cuando yo comencé, comencé con 170 lb y pueden ver mi flamante fotografía. Casi siendo un cadáver, pero ahora es espectacular, ¡he perdido 66 lb! Bueno, trabajando en ese flamante restaurante de comida rápida yo ganaba 200 dólares al mes, hoy día dentro de esta maravillosa compañía llamada Herbalife y dentro de lo que es lo mejor de lo mejor, con consumos de 18... Una ganancia de \$1,424.77 dólares. Pero como hay personas haciendo lo mismo que nosotros, el mes de abril se cerró con una ganancia de regalías del club de nutrición de \$5,638.77.	Let's go, Houston! How are we doing, Houston? My name is Teresa Marciado, and when I started, I started out weighing 170 lbs. and you can see my fabulous photo. Nearly a corpse, but now everything's spectacular—I've lost 66 pounds! Well, working in that fabulous fast-food restaurant, I was earning \$200 a month; today in this marvelous company called Herbalife and in the best of the best, with the purchases of 18... A profit of \$1,424.77. But since there are people doing the same thing as we are, the month of April closed with earnings in nutrition club royalties of \$5,638.77.
[00:28:11]	Elizabeth Rivera	Buenas tardes, mi nombre es Elizabeth Rivera. Antes de consumir estos productos yo pesaba 236 lb y no tenía	Good afternoon, my name is Elizabeth Rivera. Before consuming these products, I weighed 236 lbs. and had

		energía, pero después de levantarme de esta manera he bajado 76 lb, más de doce tallas... ¡y me siento de maravilla! Yo antes era asistente médico, trabajaba con un doctor por más de 25 años, me dio la oportunidad... dejé mi trabajo y abrí mi club de nutrición. El primer mes, con más de cinco personas \$993.27. Pero el mes de abril estuvo espectacular, con más de 27 personas \$3,069.35. Pero como la compañía me manda un cheque porque tengo más personas haciendo lo mismo que hago yo, mi total fue \$3,703.75.	no energy, but after lifting myself up this way, I've lost 76 lbs., more than twelve sizes, and I feel great! I used to be a doctor's assistant, had worked with a physician for more than 25 years, and I got this opportunity... I quit my job and opened my own nutrition club. The first month, with more than five people \$993.27. But the month of April was spectacular, with over 27 people, \$3,069.35. But since the company sends me a check because I have more people doing the same thing I do, my total was \$3,703.75.
[00:29:15]	Neri Segovia	Buenas tardes, mi nombre es Neri Segovia y así fue como conocí a la compañía, con 132 lb de peso y baja energía. Empecé a alimentarme con esta maravillosa comida, perdí 17 lb ¡y me siento increíble! Con respecto al negocio, antes era solamente ama de casa sin generar ningún ingreso, ahora es fantástico porque gracias al curso de certificación, el mes pasado con un promedio de 27.23 ganancias solamente del club de \$2,436.40, y ya como estamos enseñando a más personas a que hagan lo mismo, el mes pasado fueron un total de \$3,158.94. Bienvenidos.	Good afternoon, my name is Neri Segovia and this is how I got to know the company, at 132 lbs. and with low energy. I started to eat this wonderful food, lost 17 pounds and I feel incredible! As for the business, I used to just be a housewife with no income whatsoever; now it's fantastic because thanks to the certification course, last month with an average of 27.23, earnings just from the club alone were \$2,436.40 and we're teaching more people to do the same; the total for last month was \$3,158.94. Welcome.

Time code	Speaker	Spanish (transcription)	English (translation)
[00:00:01]	Marisela	Hola, buenas tardes chicos mi nombre es Marisela, antes de tomar la nutrición estaba cansada, estresada... gracias por darme la oportunidad de probar los productos. Corrijo todo eso y le regalo unas 14 lb y yo me siento espectacular. Sobre el negocio yo trabajaba en un restaurante ganando \$1,000 mensuales, ahora haciendo esta actividad lo que es la actividad del club, el mes pasado como pueden ver... en abril empecé en julio con un promedio de 15.12, con una ganancia de \$1,209.17. Y lo que fue el mes de abril fue espectacular, atendiendo a 40 personas y ganancias solamente del club de \$3,909.50... y con el cheque que llegó de la compañía el total fue de \$4,475.33. Bienvenidos.	Hello, good afternoon everybody, my name is Marisela; before taking these nutritional [products], I was tired, stressed. Thank you for giving me the chance to try the products. I corrected all of that, and I got rid of fourteen pounds, and I feel amazing. About the business, I worked in a restaurant earning \$1,000 a month. Now I'm doing this activity, the club activities. Last month, as you can see... in April I started, in July with an average of 15.12 and earnings of \$1,209.17. And April was amazing, taking care of 40 people with earnings just from the club of \$3,909.50. And with the check that arrived from the company, the total was \$4,475.33. Welcome.
[00:00:33]	Woman	¿Están los precios?	Does it have the prices?
[00:00:52]	Germaín Cruz	Mi nombre es Germaín Cruz. Antes de Herbalife tenía 17 lb de más con una esposa de 180 lb, hoy en día una esposa de 124 lb estoy muy contento, tengo toda una modelo en casa, verdad. Empezamos a probar estos productos, se nos generó un negocio y abrimos un club de nutrición. Antes trabajaba en un restaurante italiano por más de 10 años, generando entre \$1,700 a \$1,900 al mes. Gracias a que vine a una clase como esta a los que están por primera vez, vine y me preparé, me capacité... amigos en mi club de nutrición un promedio de 9.48 en diciembre con \$901 de ganancia, pero el último mes un promedio de 50.48 y \$4,206.50 y como ya estamos invitando a más personas a que hagan este negocio igual con nosotros, el mes pasado fue un total con cheque aquí del club \$6,247.71. Este mes hicimos nuestro primer corte, las vacaciones del plan, ¡y si seguimos así nos vamos hasta Hawaii muchachos!	My name is Germaín Cruz. Before Herbalife, I was 17 lbs overweight with a wife who weighed 180 lbs. Today my wife weighs 124 lbs, I'm thrilled, I've got a model at home, right? We started to try these products, we built a business, and we opened a nutrition club. Before, I worked in an Italian restaurant for more than ten years, earning between \$1,700 and \$1,900 a month. Thanks to the fact that I came to a class like this one that you're attending for the first time, I came, I got prepared, I got trained. Friends in my nutrition club, an average of 9.48 in December with \$901 in earnings, but last month the average was 50.48 and \$4,206.50, and since we're inviting more people to get into this business just like us, last month the total with the check was \$6,247.71. This month we made our first cut, the plan vacation, and if we keep this up, we're going to Hawaii, everybody!
[00:01:46]	Francisco Llenez	Hola, ¿cómo están? Buenos días, mi nombre es Francisco Llenez. Este muñeco era yo antes de	Hello, how are you? Good morning, my name is Francisco Llenez. This hunk was me before Herbalife, I

		Herbalife, tenía un peso de 170 lb y problemas de ... ah no de cabeza, es que es la emoción. 170 lb problemas de ... muchos de problemillas allí. OK, antes de Herbalife peso de 170 lb, sin energía... Empecé a tomar esta maravilla de producto y el primer mes recuperé totalmente mi energía, lo mejor de todo es que perdí 30 lb ¡y me siento espectacular!	weighed 170 lbs, and I had problems with ... oh no, it's upside down, it's the excitement. 170 lbs and a lot of problems of... lots of problems there. Before Herbalife, a weight of 170 lbs, no energy. I started to take this marvelous product, and the first month I got my energy back completely, the best of all is that I lost 30 pounds, and I feel amazing.
[00:02:16]	Woman to UC	No más ponte un cuarto [inaudible] con un marcador, márcale, sí, y ponle donde estás el descuento atrás de aquí [inaudible]	Just put a quart [inaudible] with a marker, mark it there, yes, and write there, where you are, the discount behind this [inaudible]
[00:02:17]	FL	<p>Gracias a que perdí esas 30 lb me encontré a esta muchacha... bueno, esta muchacha me encontró a mí. Lo más interesante es que ella ha perdido más de 27 lb, y lo mejor de todo es que recuperó su energía. Ella era asistente de médico ganando \$1,600 al mes, es impresionante cuando tú puedes hacer algo por tu familia, por la demás gente que está a tu alrededor.</p> <p>[00:02:50] Gracias a que nos dimos la oportunidad de certificarnos, es importante la certificación. Tenemos un club de nutrición, el mes pasado emitió un consumo de \$2,500 dólares, solamente nuestro club de nutrición. ¿Qué les quiero decir? Que antes de Herbalife esto no me lo ganaba ni en el trabajo que yo tenía, yo tenía un trabajo donde era taquero, ganaba \$120 por semana. Lo más interesante es que si tú quieres aprender nosotros te podemos enseñar, si estás dispuesto a aprender nosotros te podemos enseñar. Gracias a eso me enseñaron, y gracias a que aprendí pues enseñé y mira los resultados del mes pasado, abril 2014 más de \$12,391. Este muñeco que antes ganaba \$400 por mes, hoy \$12,000 o \$300... Y sabes qué, si tú te quedas y aprendes créeme que también te va a pasar a ti. Porque un día yo llegué como ustedes, y lo más interesante es</p>	<p>Thanks to losing those 30 pounds, I found this girl. Well, this girl found me. The most interesting thing is that she has lost more than 27 pounds, and the best of all is that she got her energy back. She was a medical assistant earning \$1,600 a month. It's amazing when you can do something for your family, for the people around you.</p> <p>[00:02:50] Thanks to the fact that we got this opportunity to get certified, the certification is important. We have a nutrition club, last month it had a purchase total of \$2,500, just our nutrition club. What do I mean? That before Herbalife, I didn't earn this in the job I had, I had a job in a taco stand earning \$120 a week. The most interesting thing is, if you want to learn, we can teach you; if you're willing to learn, we can teach you. Because of that, they taught me, and because I learned, I taught, and look at the results from last month, April 2014, more than \$12,391. This hunk that used to earn \$400 a month earns \$12,000 or \$300 now. And you know what, if you stay and learn, then, believe me, it's going to happen for you, too. Because one day I showed up like you did, and the most interesting thing is, they just said, "If you want to learn to earn money, who do you have to get close to? To the</p>

		que solamente me dijeron “si tú quieres aprender a ganar dinero, ¿con quién te tienes que juntar?” Con la gente que tiene dinero, ¿verdad? También me dijeron que le a que a buen árbol se arrima, buena sombra lo cobija. Y es impresionante todo lo que va a pasar, este mes todavía les puedo asegurar va a estar mejor, mejor... Y solamente te digo, quédate a verlo. Gracias y muy bienvenidos a Herbalife.	people who have money, right?” They also told me that if you stand under a good tree, you’ll get good shade. And it’s amazing what will happen; this month will go even better, I can assure you. And I’ll just say this, stick around and see. Thanks and welcome to Herbalife.
[00:02:43]	Woman to UC	Para acceder a este necesitas 2500 puntos, cuatro veces lo que hicimos.	To reach this one, you need 2,500 points, four times what we made.
[00:02:56]	UC	¿Eso fue lo que ordenaste?	Is that what you ordered?
[00:02:56]	Woman to UC	No... [inaudible]	No... [inaudible]
[00:03:05]	UC	¿Para este mes?	For this month?
[00:03:07]	Woman to UC	¿Sabes qué vas a hacer con tanto producto?	Do you know what you’re going to do with so much product?
[00:03:09]	UC	No sé, ¿qué fue lo que dije después de... [Inaudible]?	I don’t know, what did I say after [inaudible]?
[00:03:14]	Woman to UC	Después de eso voy a comprar con dólares club, porque todo va a ser parte. No puedo comprarlo ahorita porque [inaudible]... Voy a hacer mi pedido... [Inaudible].	After that, I’m going to buy with club dollars, because everything is going to be a part of it. I can’t buy it right now because [inaudible]. I’m going to make my order [inaudible].
[00:04:25]		Bueno muchachos...	Okay, everybody...
[00:04:26]	Woman talking near UC	¡¡Ohh, está muy emocionado!!	Oh, he’s really excited!
[00:04:29]	UC	[risas]	[laughter]
[00:04:31]	Woman giving testimonial	Como dice mi compañero yo también me arrimé a un buen árbol, para mi ese buen árbol es Herbalife. Yo tengo doce años de conocer la compañía, yo estaba con mucho sobre peso, no tenía energía, siempre me la pasaba cansada y no quería salir, no quería hablar con nadie. Gracias a Dios que los conozco muy a tiempo lo que hace esta maravillosa nutrición, y es impresionante cómo cambia mi energía, mi forma de ser, cambia todo.	As my colleague was saying, I stood under a good tree, too. For me, that tree is Herbalife. I learned about the company twelve years ago, I was really overweight, I didn’t have any energy, I was always tired and I didn’t want to go out, I didn’t want to talk to anybody. Thank God I found you in time. It’s amazing what this nutrition does, how it changes my energy, my personality, it changes everything. And so I also took on the task of

		<p>Y pues también me di la tarea de aprender lo que es el curso de certificación, y en el mes de marzo de 2013 yo estaba haciendo lo que es este negocio, pero prácticamente como a ciegas porque no tenía una guía. Llegué aquí y lo que es el curso de certificación y yo pensé que tenía que tenía muchas personas pero solamente tenía 20. Empecé a lo que es aprender aquí, y en el mes de abril tengo más de 33 personas en mi club que estoy ayudando, tan solo las ganancias de lo que es el club fueron \$3,196, un ama de casa que no salía ni hablaba con nadie... tener eso solamente por ayudar a la gente de un club. Pero también como ya estamos ayudando a más gente que empiece a ayudar a más gente que abra sus centros de nutrición que es lo que estamos necesitando ahorita, en el mes de abril fue un total de \$9,819. Tan solo por enseñar más personas, ¿cómo lo vamos a hacer? Aprendiendo aquí lo que es el curso de certificación, que es lo que vamos a ver a continuación.</p>	<p>coming to learn what the certification course is, and in the month of March, 2013, I was doing this business, but I was practically in the dark, because I didn't have a guide. I got here to the certification course, and I thought there were a lot of people here, but there were only about twenty. I started learning here, and in the month of April, I had more than 33 people in my club where I'm helping. Just the earnings from the club were \$3,196, a housewife that never went out or talked to anybody... having that just for helping people in a club. But also, since we're helping more people now, if you start to help more people to open their nutrition centers, which is what we need right now, in the month of April, it was a total of \$9,819. Just for teaching more people, what are we going to do? Learn here in the certification course, which is what we're going to get to in a moment.</p>
<p>[00:06:12]</p>	<p>Woman speaker</p>	<p>¿Qué les pareció mis compañeros? Cómo ayudando a 10, 15, 20 personas cómo pueden tener esos ingresos, mucho más que tal vez que en un trabajo. No descuidas a tus hijos, aquí vieron como mis compañeros tienen sus centros de nutrición en lo que son... ah sus... apartamentos o locales, no importa cómo puedes empezar el chiste es que tu empieces a hacer algo. Y haciendo el curso de certificación vamos a ir aprendiendo... ¿quién está conforme con lo que tiene actualmente? ¿Con lo que tiene en su casa y sus ingresos actualmente? Además de la abuelita de Francisco, nadie más levantó la mano, no hay problema. Aquí vamos a tener tres opciones para saber cómo vamos a empezar, más si vienen por primera vez...</p>	<p>What do you think, everybody? How helping ten, fifteen, twenty people, how you can have that kind of income, maybe much more than in a job. Don't stop taking care of your kids, here you saw how my colleagues have their nutrition centers in their... their... apartments or stores. It doesn't matter how you start, the point is that you start doing something. And doing the certification course, we're going to be learning. Who here is happy with what you already have? With what you have in your house and with your current income? Aside from Francisco's grandmother, no one else raised their hand, that's fine. Here we're going to have three options to know how we're going to start, more if you're coming here for the first time.</p>

		<p>[00:07:04]¿Quién viene por primera vez? Otra vez los quiero reconocer. Un fuerte aplauso. Ustedes amigos espero que hayan visto y hayan puesto atención a cada compañero que pasó, cómo cambio su vida y como cambió su salud... Porque imagínate, al quitarte 10 o 20 lb de peso, cambia tu energía y tu salud, controlas muchas cosas porque estás comiendo correctamente. Entonces aquí tenemos tres opciones: primero que nada, solamente queremos sentirnos bien y consumir el producto. Número dos, ¿a quién le gustaría tener 100, 200, 300 dólares extra para empezar sin dejar de hacer lo que está haciendo? Es solo para empezar, yo creo que no todos... ¿Ustedes no, muchachos? ¿No les gustó, no les interesó, no les llamó la atención todo lo que está pasando, todos los ingresos que mostraron? Ok. [inaudible] Y letra C, no número tres, letra C ¿quién está realmente interesado en tener una carrera y los éxitos que pasaron aquí sus compañeros? Levanten la mano.</p> <p>[00:08:20]Ok, ya. En la próxima vez [inaudible].</p>	<p>[00:07:04] Who is here for the first time? I want to recognize you again. A big round of applause. Friends, I hope you've seen and have paid attention to each of my colleagues that came through, changed their lives and changed their health. Because just imagine, by shedding ten or twenty pounds of weight, you change your energy and your health, you control a lot of things because you're eating correctly. So here we have three options: first of all, we just want to feel good and consume the product. Number two, who would like to have a hundred, two hundred, three hundred extra dollars to start without leaving what you're doing now? It's just to start, I think that not everyone... Not you, guys? You didn't like, didn't think it was interesting, didn't that catch your eye, all the things that are happening, all the income that they showed? Okay. [inaudible] And letter C, no, not number three, letter C, who is really interested in having a career and the success that your colleagues already achieved? Raise your hand.</p> <p>[00:08:20] Okay, good. Next time [inaudible].</p>
[00:08:26]	Woman near UC	La emoción lo es todo.	It's all about the excitement.
[00:08:31]	Woman speaker	<p>... ¿en cuál letra están ustedes? A ver. La señorita Claudia, venga conmigo. Es para que la emoción que tengo aquí la comparto con mis compañeros... ¿quién me quiere apoyar también? [inaudible]</p> <p>[00:09:35]Venga para aquí...más acá, más acá... Ok, ahora sí. ¿Quién ya está conociendo lo que son los clubes de nutrición? ¿Quién viene de un club de nutrición? Excelente, y ya vieron las opciones que</p>	<p>What letter are you on? Let's see. Miss Claudia, come with me. I want to share the excitement I'm feeling here with my colleagues. Who wants to support me too? [inaudible]</p> <p>[00:09:35] Come here. Closer, closer. Okay, that's good. Who is learning about what the nutrition clubs are? Who comes from a nutrition club? Excellent, and you already saw the options that we have, if you want to</p>

		<p>tenemos, simplemente si ustedes quieren estar como asociados para tener su consumo o quieren ganar un dinero extra... ¿a quién le gustaría seriamente tener ingresos fuertes, hacer una carrera, dejarse enseñar, aprender lo que es el curso de certificación? No tengan miedo, allí los van a llevar paso a pasito, paso a pasito, la persona que los hizo llegar aquí los va llevando de la mano.</p> <p>[00:10:23] Así es que... A ver señorita Claudia, ¿cuál letra se considera usted?</p>	<p>just be associates to have your purchases or if you want to earn extra money. Who would like to seriously have a strong income, have a career, let us teach you, learn about what the certification course is? Don't be afraid, here they're going to take you through it step by step, step by step, the person who brought you is going to lead you by the hand.</p> <p>[00:10:23] So, that's how... Let's see, miss Claudia, what letter do you think you are?</p>
[00:10:29]	Claudia	La C.	C.
[00:10:34]	Woman giving speech	Ok, ¿mi amiga Janet?	Okay, and my friend Janet?
[00:10:35]	Janet	La C también.	C, also.
[00:10:37]	Woman giving speech	<p>Perfecto, ¿Liliana? ¿La C también? También la C. Un fuerte aplauso. Como a todos les interesó las tres opciones, al final de lo que es nuestra presentación hay una hojita que ustedes van a llenar, lo que es empezar el curso de certificación. Hablen con la persona que los invitó y ellos les van a decir qué pasos hay que seguir, no se preocupen, todo es paso a pasito. El primer paso es empezar con el curso de certificación, y este año habla de eso porque se van a poder quedar a lo que es la primera información, la primera clase para saber cómo empezar exitosamente. Así que un fuerte aplauso.</p> <p>[00:11:44] Felicidades, porque son personas valientes. Cuando yo empecé no quería saber nada de esto, pero cuando empecé a conocer y a venir a lo que son los cursos de capacitación y de certificación me encantó, y aquí me quedé. Bueno, vamos a ver lo que es un club de</p>	<p>Perfect, Liliana? All C also? Also C. A big round of applause. Since all of them are interested in all three options, at the end of our presentation, there is a sheet that you're going to fill in, that's to start the certification course. Talk to the person who invited you, and they're going to tell you the steps you need to follow, don't worry, everything is step by step. The first step is starting the certification course, and this year we're going to talk about that because you're going to be able to stay for the first information, the first class, to know how to start successfully. So let's have a big round of applause.</p> <p>[00:11:44] Congratulations, because you're brave people. When I started, I didn't want to hear a thing about this, but when I started to learn and come to the training and the certification courses, I loved it and I stayed right here. Okay, we're going to see what a</p>

	<p>nutrición, y vamos a saber qué es el curso de certificación. Es una escuela donde tú vas a aprender... tú que me dijiste que quieres las tres opciones, esto es lo que vas a aprender:</p> <p>[00:12:11] Vas a empezar a abrir, vas a aprender número uno cómo abrir tu propio club. No te preocupes, va a ser paso a paso, el club donde tú vas va a ser como tu escuela... allí vas a aprender. Allí va a ser lo que es la práctica y aquí va a ser lo que es la teoría. Y número dos, allí también vas a aprender aquí las clases, y allí en el club, tu vas a aprender cómo tener tu propio club y cómo llegar a tener 25 personas que ayudar, 50, 75 y hasta 100 personas, porque créame que ya hay centros de nutrición donde hay más de 100 personas que están recibiendo una excelente nutrición y están cambiando su vida.</p> <p>[00:12:46]No nada más eso, ¿vieron los cheques, vieron lo que ganan mis compañeros? Bueno, van a aprender cómo duplicarse, porque ayudar a sumar... puede ayudar a 25 a 100, pero tú solo no vas a poder. Tienes que buscar ayuda, tienes que aprender a duplicarte. Y ese es el objetivo, el objetivo es que tengas un estilo de vida increíble. Lo que hace esta compañía vas a conocer lo que es el nivel de presidente y vas a aprender a tener un club exitoso. Eso es lo que te ofrece lo que es el curso de certificación. Y allí adentro vas a aprender más detalladamente lo que es... vas a ir a rondar los clubes, vas a ir a visitar los otros clubes para que tu aprendas cómo están operando, cómo están trabajando allí. Toma esas ideas para cuanto tú decidas abrir tu propio club.</p>	<p>nutrition club is and we're going to find out what the certification course is. It's a school where you're going to learn. You told me that you want all three options, that's what you're going to learn.</p> <p>[00:12:11] You're going to start to open, you're going to learn, number one, how to open your own club. Don't worry, we're going to go step by step, the club you go to is going to be like your school. You're going to learn there. There you'll do the practical part, and here we're going to do the theory. And number two, there you're also going to learn here in the classes and over there at the club, you are going to learn how to have your own club and how to reach twenty-five people that you'll be helping, fifty, seventy-five, and even a hundred people, because believe me, there are already nutrition centers where there are more than a hundred people getting excellent nutrition and are changing their lives.</p> <p>[00:12:46] That's it, did you see the checks? Did you see what my colleagues are earning? Well, you're also going to learn how to clone yourself, because helping to add... you can help twenty-five people, a hundred, but you're not going to be able to do it alone. You have to look for help, you have to learn how to clone yourself. And that's the goal, the goal is for you to have an incredible lifestyle. What this company does, you're going to learn about what is the president's level and you're going to learn to have a successful club. That's what this certification course offers you. And there, you're going to learn in more detail what this is. You're going to go do rounds to other clubs, you will go visit other clubs so that you can learn how they're being run, how they're working there. Take those ideas for when you decide to</p>
--	--	---

		[00:13:32]También vas a aprender allí a preparar los batidos, ¿a quién le gusta los batidos, las malteadas del club donde va? Uy, no a todos. A ver, ¿no le gusta mucho los batidos donde usted va? Ah, no ha ido a ningún club... ¿no me dijo que sí? Me mintió. Con razón [inaudible]	open your own club. [00:13:32] There you're also going to learn how to make the shakes. Who likes the shakes, the milkshakes at the club you go to? Oh, not everybody. Okay, you don't like the shakes very much where you go? Oh, you haven't gone to a club. Didn't you say you had? You lied. No wonder [inaudible]
[00:13:52]	Woman to UC	Ayer hice una sin proteínas, pero estaba deliciosa.	Yesterday I made one without protein, but it was delicious.
[00:13:57]	Woman speaker	Bueno, no se preocupen el día de hoy la persona que lo invitó vaya a cenar para que usted sepa de qué es lo que estamos diciendo. Bueno y vamos a aprender en cada club cómo preparar las mejores malteadas, yo les digo que las de mi club son las más ricas... no sé qué opinan los demás [gritos] Ahí sí les sale la energía, ¿verdad? Bueno, van a aprender también a dar información, a saber qué es lo que cada persona necesita, van a saber invitar gente a tu club... que entre a tu club y que tu sepas ayudarla correctamente. Aprenderás a invitar a que entren, a que consuman y a que regresen pero que traigan a su familia también para poderla ayudar, que traigan invitados. Cuando tu termines todo lo que es este proceso, vas a ganar un certificado como anfitrión calificado, o sea que vas a tener tu club siendo una persona con un certificado, y vas a tenerlo ahí pegado a tu pared y te van a dar un diploma bien bonito que te va a dar la credibilidad para que la gente que estás invitando que sabes lo que estás haciendo. [00:15:07]Y los requisitos... ¿quiénes están de acuerdo conmigo en que todo en la vida, todos los trabajos tiene requisitos? Si les prometen que van a tener un ingreso	Okay, don't worry, today the person who invited you is going to have dinner with you so that you know what we're talking about. Okay, and we're going to learn in each club how to make the best milkshakes, I'll tell you that in my club, they're the best. I don't know what everyone else thinks [shouts]. Now their energy is coming out, right? Okay, you're also going to learn how to give information, to know what each person needs, learn to invite people to your club, to come into your club so you know how to help them correctly. You'll learn to invite people to come in, to consume, and to come back, but they should bring their family back so you can help them, too, they should invite people. When you finish this whole process, you're going to earn a certificate as a qualified host, which means that you're going to have your club as a certified person, and you're going to have it there on your wall, and they're going to give you a lovely diploma that's going to give you credibility so that the people you invite know that you know what you're doing. [00:15:07] And the requirements. Who agrees with me that all through your life, every job has requirements? If I promise you that you're going to have a much better

	<p>mucho mejor de lo que están ganando allá afuera, ¿quién está dispuesto a cumplir esos requisitos? A ver. ¿Ya les tomaron foto? Ok. Primero que nada tienes que ser asociado de la compañía, tienes que avalar tu registro. La persona que te invitó, si vienes por primera vez, les van a explicar cómo lo van a hacer. Segundo, las clases. Es ocho clases, al tomar tu curso de certificación tú vas a venir aquí a tomar tus ocho clases de lunes y viernes donde vas a aprender cómo operar, o cómo tener un club exitoso, y cuántas clases de productos... porque es bien importante aprender a los productos para que puedas ayudar a más personas y te puedas ayudar a ti mismo. También vas a aprender a llevar, al club donde tú estás yendo a estudiar, diez personas para que empieces a tener tu propia red de gente consumiendo los productos, y vas a aprender, vas a ir a rondar, vas a aprender de cada club cómo están operando las diferentes formas de trabajar.</p> <p>[00:16:20] Esto lo vas a hacer en un mes mínimo, esto es para empezar y como les digo, paso a pasito. Cada día vamos a ir tomando pasos diferentes. Y los sábados tan increíbles, los que vengan por primera vez es una fiesta, ya no son como clases normales... simplemente vas a venir y vas a estar de fiesta, la gente te va a reconocer por lo que tú vas logrando. Y vas a poder traer tu familia, ¿a quién le gustaría traer su familia y que la reciba como una fiesta y participe en una rifa de regalos? Si vienes por primera vez, yo te invito que mañana regreses, traigas tu familia y vas a tener esa oportunidad. Y bien importante, cuando tú ya haces tú curso de certificación y abriste tu propio club y lo hiciste llegar, lo hiciste crecer a 25 personas, entrarás a unas clases especiales en las cuales te van a enseñar cómo ir</p>	<p>income than what you're earning out there, who is willing to fulfill those requirements? Let's see. Did they take your picture yet? Ok. First of all, you have to be an associate in the company, you have to have your registration. The person who invited you, if you're here for the first time, is going to explain to you how to do it. Second, the classes. There are eight classes. When you take the certification course, you're going to come here to take your eight classes from Monday to Friday where you're going to learn how to operate, or how to have a successful club, and how many product classes... Because it's very important to learn the products so that you can help more people and you can help yourself. You're also going to learn to take to the club where you're studying, to take ten people so that you can start to have your own network of people consuming the products, and you're going to learn, you will do your rounds, you are going to learn from each club how they're operating with the different ways of working.</p> <p>[00:16:20] You're going to do that in a month, minimum, this is to start, and as I say, it's step by step. Every day, we're going to take different steps. And Saturdays are incredible, for the people who come for the first time, it's a party, they're not normal classes anymore. You're just going to come and you're going to have a party, people are going to recognize you for what you're achieving. And you're going to be able to bring your family. Who would like to bring their family and have a party and participate in a gift raffle? If you're here for the first time, I invite you to come back tomorrow, bring your family, and you're going to have that opportunity. And this is important, when you do</p>
--	--	--

	<p>construyendo un cheque. Esto es simplemente cómo enseñar a más personas a hacer lo que tú estás haciendo, es lo que estamos haciendo ahorita nosotros.</p> <p>[00:17:22]Y asistirás a una graduación, ¿quién está listo para la graduación de este año? Ay, no se emocionan... es porque no han comprado boletos. Yo creo que [inaudible] ya le podemos comprar los boletos. Si vienen por primera vez ahí van a ver cómo personas vienen a enseñarnos su forma de trabajo, van a tener la oportunidad de conocer más gente con unos resultados increíbles. Así es que este fin de semana no se la pierdan, ¿quién se compromete, quién dijo que quería cambiar su vida? ¿Quién dijo que quería la letra C? Y eso equivale lo que era la letra C y las tres opciones, los que me dijeron las tres opciones... usted me dijo que sí. Y pues aquí también lo que vamos a aprender es la puntualidad, es bien importante llegar a tiempo para no perdernos nuestras clases, nuestros sellos... porque cada vez que tú vienes te van a poner un sello. Cuando tú completes tus ocho sellos y tus cuatro sellos de sábado, estás listo para que te den tu certificado y pueda empezar a abrir tu propio club. El sello comienza para los que vienen por primera vez, comienza a las 12 y se desaparece... Perdón, comienza a las 11:30 y se desaparece a las 12. Pero si vienen por primera vez y quieren empezar, el día de hoy creo que van a poder agarrar su primer sello. ¿Les parece maravilloso?</p> <p>[00:18:53]Bueno, otro de los requisitos es no niños. Porque cuando vamos a la escuela o cuando vamos a un trabajo no podemos llevar a nuestros niños...</p>	<p>your certification course and open your own club, and you make it happen, you make it grow to twenty-five people, you'll go into special classes where they're going to teach you how to start building a check. This is just how to teach more people to do what you're doing, that's what we're doing right now.</p> <p>[00:17:22] And you'll attend a graduation. Who's ready for this year's graduation? Oh, you're not getting excited. I think it's because [inaudible] we can buy the tickets now. If you're here for the first time, you're going to see there how people come to teach us how they work, you're going to have the chance to meet more people with incredible results. So this weekend, don't miss it. Who is going to commit? Who said they wanted to change their lives? Who said they wanted letter C? And that's the equivalent to what letter C was and the three options, those who said all three options. You said yes. And here we're also going to learn about punctuality. It's very important to arrive on time so we don't miss our classes, our stamps. Because every time you come, they're going to give you a stamp. When you finish your eight stamps and your four Saturday stamps, you're ready to be given your certificate and you can start to open your own club. The stamp starts for those who are coming for the first time, it starts at 12:00 and disappears at.... Sorry, it starts at 11:30 and disappears at 12:00. But if you're coming for the first time and you want to start, today I think you'll be able to get your first stamp. Do you think that's wonderful?</p> <p>[00:18:53] Okay, another one of the requirements is no children. Because when we go to school or when we go to work, we can't take our children with us...</p>
--	--	--

[00:19:01]	Woman to UC	¿Me puedes llevar a la casa? ¿Me puedes llevar a mi casa?	Can you give me a ride home? Can you take me home?
[00:19:02]	Woman speaker	... porque se aburren y nosotros no vamos a poder aprender correctamente. Y es solamente por eso. También hay una cuota de cooperación, aquí le van a indicar cada persona cuánto es lo que les toca aportar, eso es más que nada para tener lo que es la comunidad, tu aire, tu luz y todo eso. Y al final cuando tú hayas estado en lo que son los cursos de certificación, créeme que tú vas a ver tu vida diferente y vas a sentir una tranquilidad económica que antes no tenía.	... because they get bored and we aren't going to be able to learn properly. And that's the only reason. There's also a minimum participation fee, here they're going to tell each person how much they need to put in, that's mostly to have the community [services], your air, your electricity and all of that. And at the end, when you've been in the certification courses, believe me, you're going to see changes in your life and you're going to feel economically secure like you never have before.
[00:19:30]	Woman	[inaudible] es que no se si han confirmado con [inaudible] de la casa. La señora no [inaudible].	[inaudible] it's just that I don't know if they've confirmed [inaudible] from home. The lady isn't there.
[00:19:33]	Woman speaker	Yo antes no sabía cómo iba a ser mi semana. Ahora sí te puedo decir cuánto yo quiero ganar cada semana, cuánto me propongo ganar... y eso lo aprendí aquí, por eso es bien importante lo que son los cursos de certificación. [00:19:45]Y al final de todo, va a ser que tú vas a aprender a vivir de las ventas, imagínate que tú decidas cuánto quieres ganar. Que tú ves las necesidades de tu casa y digas "necesito tanto, voy a hacer esto, voy a enseñarme más habilidades para poder tener los ingresos que yo necesito para mi familia y para mí". Tu siguiente paso es certificarte, así es que... ¿quién está listo para hacer su curso de certificación? Ok. Pasen con la persona que los invitó y allí les van a decir cómo pueden empezar. [00:20:26] Por mi parte ha sido todo, un fuerte aplauso.	Before, I didn't know how my week was going to go. Now I can say how much I want to earn each week, how much I decide to earn. And that's what I learned here, that's why the certification courses are so important. [00:19:45] In the end, you're going to learn how to live on your sales, imagine that you decide how much you want to earn. You see the necessity in your home and you say, "I need this much, I'm going to do this, I'm going to teach myself more skills to be able to have more income to be able to have what I need for my family and for me." Your next step is getting certified, so that... Who is ready for their certification course? Okay. Talk to the person who invited you, and they're going to tell you how you can start. [00:20:26] That's it for me, a big round of applause.
[00:20:38]	Woman	Bueno chicos, un gran aplauso para Leti. Bueno chicos,	Okay, everybody, a big round of applause for Leti. Ok,

		vamos a tener un break de cinco minutos... Allá atrás están los chocolates y regresamos. ¡Gracias!	guys, we're going to take a five-minute break. In the back, there are chocolates, and we'll come back. Thanks!
[00:21:15]	Man	What happened?	What happened?
	Man	[inaudible] my parents, my mom needs to be home. She needs to sign a kind of ... uh... something for the house. [inaudible] they needed my dad's signature but they needed his signature too.	[inaudible] my parents, my mom needs to be home. She needs to sign a kind of ... uh... something for the house. [inaudible] they needed my dad's signature but they needed his signature too.
[00:21:31]	UC	Did you get a chance to do the [inaudible]?	Did you get a chance to do the [inaudible]?
[00:21:33]	Man	Se te olvidó. [English inaudible] No, it's everything that you have. You pretty much have everything in the catalog.	You forgot. [inaudible] No, it's everything that you have. You pretty much have everything in the catalog.
	UC	[inaudible] You should have it, I'll try to get it.	[inaudible] You should have it, I'll try to get it.
[00:21:44]	Man	Check your catalog. ¿Dónde está tu catálogo?	Check your catalog. Where's your catalog?
	UC	I got it.	I got it.
	Man	Everything that's there including the skin care products, you have it. That's the best way to go. You have everything there. [inaudible] skin care.	Everything that's there including the skin care products, you have it. That's the best way to go. You have everything there. [inaudible] skin care.
[00:22:00]	UC	[inaudible] he said next week maybe [inaudible]	[inaudible] he said next week maybe [inaudible]
	Man	Yeah, you should have it by next week. Ok.	Yeah, you should have it by next week. Ok.
[00:22:06]	UC	Hey, is [inaudible] having a meeting? It's Saturday or today?	Hey, is [inaudible] having a meeting? It's Saturday or today?
[00:22:10]	Man	Well, we were going to have one today, but...	Well, we were going to have one today, but...
[00:22:11]	UC	You gotta go.	You gotta go.
[00:22:15]	Man	Yeah, I gotta run.	Yeah, I gotta run.
[00:27:29]	Woman	Muchachos, nos falta el chocolate... nos falta el chocolate. Si no se termina no hacemos la rifa, ¿quién quiere rifa? Muchachos, nos falta venta de chocolate. Ok, muchachos ayúdenos a terminar el chocolate, acuérdense que es para nuestra Casa Esperanza de los Niños... aquí están viendo Yesenia. Nos faltan	Guys, we have to finish the chocolate. We have to finish the chocolate. If we don't finish it, we won't do the raffle. Who wants to have a raffle? Guys, we still need to sell the chocolate. Okay, guys, help us finish the chocolates, remember it's for our House of Hope for Children... Yesenia is looking at it now. We have how

May 2, 2014 – V-0003

		¿Cuántos? ocho chocolates muchachos, gracias a todos.	many? Eight chocolates left, guys, thanks everybody.
[00:28:37]	Woman	Quedan dos.	There's two left.

Time code	Speaker	Spanish (transcription)	English (translation)
[00:00:22]	Man	¡Que grite! que... ¡que cante! ¡que cante!	Scream! Scream! Dance! Dance!
[00:00:25]	Woman	Tienen que comer chocolate [risa]	You have to eat chocolate [laughs]
[00:00:55]	Woman speaker	Ok chicos... Les van a enseñar a los que están sentados... Y a los que están sentados también les van a enseñar. Allá hay otro que...	OK, guys. Those sitting down will be taught. And those sitting down will also learn. There is one over there who...
[00:01:05]	Woman to UC	Era suyo lo que estaba...	Was it yours, that ...
[00:00:55]	UC	Si, uh huh, thank you.	Yes, uh huh, thank you.
[00:01:14]	Woman speaker	Ok chicos, vamos a hacer el conteo. Ayúdenme y yo después les canto una canción. Ok, vamos a hacer el conteo. Una, dos, tres: [AUDIENCIA GRITANDO] 10, 9, 8, 7, 6, 5, 4, 3, 2, 1, 0... [AUDIENCIA] ¡Que cante! ¡Que cante! [00:01:39] Chicos.... [Inaudible] [00:02:03] Les quiero decir... que estoy embarazada, no, [inaudible]. Ok chicos, pues vamos a empezar con la clase pero primero que nada necesito unas fuertes chicas aquí porque vamos a bailar. A ver.	OK, guys. Let's do the countdown. Help me do the countdown and then I'll sing a song. OK, let's do the countdown. One, two three: [AUDIENCE SHOUTING] 10, 9, 8, 7, 6, 5, 4, 3, 2, 1, 0... [AUDIENCE] Sing! Sing! 00:01:39] Guys.... [inaudible] [00:02:03] I want to tell you that I'm pregnant. No, [inaudible]. OK, guys, let's start the class, but first of all, I need some strong girls up here because we are going to dance. Let's see
[00:02:27]	UC	Hay dos nada más.	There's just two.
[00:02:29]	Woman speaker	Ocho chicas, ¿quién dijo yo? ¿Quién dijo yo?	I need eight girls. Who said "me"? Who said "me"?
[00:02:30]	UC	Ándale.	You go.
[00:02:32]	Woman	No, yo no.	No, not me.
[00:02:40]	UC	La primera.	She's the first one.
[00:03:30]	Woman speaker	Nada más no se amontonen. Pásele, pásele. Ahora sí, el baile del club. A la una, a las dos, y a las tres. [CANTANDO AUDIENCIA]	Just don't crowd. Go on, go on. The club dance. 1, 2, 3... [AUDIENCE SINGING]

		<p>La sábila te limpia así, te limpia así, te limpia así. El té se suda así, se suda así, se suda así. La malteada se bate así, se bate así, se bate así.</p> <p>[00:03:55] Y el negocio, después [inaudible]</p> <p>[00:03:58] A ver chicos...y ahora, ¿tenemos hombres en casa? Quiero ver chicos, ¿no hay, no hay? Fuera [inaudible] No hay, no hay hombres.</p> <p>[00:04:14] Ok chicos, vamos a empezar con una clase increíble, recuerden que cada clase es increíble. Y bienvenidos, ¿como recibimos a las personas que vienen por primera vez, chicos?</p> <p>[00:04:31] Voy a hacer unos cuantos anuncios, primero que nada la graduación. Ahorita hablamos de todo lo que tenemos que hacer para el bien de su negocio, y también hay que graduarnos cada mes. ¿Quién tiene ya su boleto? Ok chicos, el que no lo tenga es el día 10, 9 y 10 de este mes. Vienen unos pins bien chidos o sea que nos traen mucha información de El Paso, Texas.</p> <p>[00:04:56] Y las credenciales con esta Hermione y Jasmine. Ok. ¿Listos? Bueno ayúdenme a recibirlo como él se lo merece, miembro internacional del equipo millonario, mucho que enseñarnos de verdad chicos es una gran inspiración el cambio que él ha hecho. ¡Con ustedes, Francisco Llanez!</p>	<p>Aloe cleans you like this, cleans like this, cleans you like this. Tea makes you sweat like this, makes you sweat like this, makes you sweat like this. This is how we make the shake, we shake it like this, we shake it like this.</p> <p>[00:03:55] And the business, afterwards [inaudible]</p> <p>[00:03:58] Let's see, guys... and now, do we have men in the house? I want to see men, aren't there any? None? Get out [inaudible] There aren't any, there are no men.</p> <p>[00:04:14] OK, guys, let's start with an amazing class. Remember that every class is amazing. And welcome, how do we welcome those who are here for the first time, guys?</p> <p>[00:04:31] I'm going to make some announcements. First of all, the graduation. We will talk about everything we have to do for the good of the business, and we also need a graduation every month. Who has his ticket already? OK, guys, whoever doesn't have it, it's on the 10th, 9th and 10th of this month. We will be having some really cool pins, so we will get lots of information from El Paso, Texas.</p> <p>[00:04:56] And the credentials are with Hermione here, and with Jasmine. Ok. Ready? Ok, help me give him the warm welcome he deserves, an international member of the millionaire team. This man has much to teach all of us, guys, the change he's made is truly an inspiration. I give to you, Francisco Llanez!</p>
[00:05:32]	Francisco Llanez	Hola chicos, ¡¿Cómo están?!	Hello guys, How is everybody?!
[00:06:15]	Woman to	Ándele, pase. Vaya que le ponga la firma.	Come on, go. Go there so he can give you his signature.

	UC		
[00:06:32]	Francisco Llanez	<p>Listo chicos, ¿cómo están? ¿cómo están? Ok, pueden tomar asiento. Yo creo que no necesito micrófono, estoy muy contento y muy feliz por todo lo que está pasando y más feliz voy a estar por todo lo que viene, las nuevas amistades que estamos haciendo, todo lo que estamos conociendo. Entonces aquí hay dos lugares, tres lugares, cuatro lugares.</p> <p>Algo que he aprendido y que tú tienes que aprender a tomar la responsabilidad de algo que se llama tu negocio, tu oportunidad. Entonces he aprendido eso, tomar la responsabilidad yo, primero yo, después yo, y al último yo. Y hay dos lugares más, los que están hasta atrás... hey Viviana, aquí no hagas eso. Ya Dani, pásense para acá, pues. [inaudible]</p> <p>[00:08:21] Son sillas separadas. No es cierto, está bien Dani, tranquilo, de aquí no más te doy yo. Pero como quieran, hay tres lugares impresionantes. Y hoy quiero compartir algo, hoy fue de emergencia, vengo robándome la tercera base y ya casi voy a llegar a home. Pero...</p> <p>[00:09:38] Es impresionante, vamos a seguir...En lo que arreglan esto... Pedro era muy bueno para eso pero alguien que sea bueno para eso... necesitamos alguien que sepa. La mujer de atrás tiene ojos como de "pregúntame, pregúntame. Yo sé".</p> <p>[00:09:54] Pues bienvenidos a todos los nuevos, muchos de mis amigos ya conocen esa presentación, pero muchos de mis amigos no. Entonces nada más les quiero compartir esta historia porque ahora que he</p>	<p>OK, guys. How are you doing? How are you doing? OK, you can sit down. I don't think I need a microphone, I'm very happy and really about everything that is happening, and am even happier about things to come, the new friendships we're establishing, everything we're learning. So, here are two places, three places, four places.</p> <p>Something I've learned is that you have to know how to take responsibility for what we call your business, your opportunity. That's what I've learned, taking responsibility for myself. Myself first, myself second, myself last. And there are two more places, those in the back... Hey, Viviana, don't do that here. Ok, Dani, move over here. [inaudible]</p> <p>[00:08:21] They are separate seats. That's not true. It's OK, Dani, calm down, I'll give you some from here. But as you wish, there are three amazing places. And today I want to share something with you, today was an emergency, it's like I stole third base and I'm almost home. But...</p> <p>[00:09:38] It is amazing, let's continue... While they fix this... Pedro was very good at that, but someone who is good at it... We need someone good at it. The woman at the back has these big eyes that shout out "Ask me, ask me. I know."</p> <p>[00:09:54] So welcome to all the newcomers. Many of my friends have already seen this presentation, but many of my friends haven't. So then I only want to share this story now because I was talking to this friend,</p>

	<p>estado platicando con este amigo, te la paso para que compartas. Y yo creo que es un buen momento para mostrárselas la historia, porque es interesante. Bienvenidos por favor, y es especialmente para todos los nuevos, ¿eh? es un poquito de inspiración y un poquito de emoción. Yo gracias a este tipo de historias he podido avanzar en nuestra actividad, he aprendido a no ver tanto retos, he aprendido a ver no tantas dificultades, he aprendido a decir “si él puede yo puedo”. Con este tipo de historias, dices “sabes qué, no me importa qué lo voy a hacer”.</p> <p>[00:10:56] Entonces es interesante, bienvenidos. Y vamos a hablar de mi amigo, estuve platicando con él, con su hermano. Es interesante, unos increíbles compadres... con este cuate aprendí algo bien emocionante. Y es interesante, mira... cansado de ver a Marcelo Real, ¿quién conoce a Marcelo Real? Hoy puedo decir que Marcelo Real es mi amigo, es impresionante. El tomarte unas cuantas bebidas ahí exóticas con Marcelo es agradable. Y eso me ha inspirado todavía aún más a seguir adelante, ¿y sabes por qué? Mira, sus padres, eso es lo que me impactó mucho de él y es para todos los que vienen por primera vez. Todos los que vienen por primera vez, aquí está Marcelo, miren sus pies... decía “nosotros labrábamos la tierra, le mezclábamos no sé qué para hacer teja”. ¿Quién conoce la teja? Verdad, es impresionante, entonces esta historia te va a servir para muchas cosas dependiendo para qué tú quieras usarla, para hacer más o para quedarte ahí donde estás.</p> <p>[00:12:12] Su mamá, su papá, verdad, es interesante... su primer cheque. Y fíjense, yo viendo ese cheque me</p>	<p>so here it is, so you can share it. I think it's a check time to tell this story, because it is interesting. Welcome please and it's especially for all the newcomers, right? It's a little bit of inspiration and a little bit of emotion. Thanks to stories like these I have been able to keep succeeding in our activity, I've learned not to look at the obstacles, I've learned not to focus on so many difficulties, I have learned to think: “If he could do it, so can I”. With stories like these you say, “You know what? I don't care, I'm doing this”.</p> <p>[00:10:56] So it's interesting. Welcome. And let's talk about my friend, I was just chatting with him, and with his brother. It's quite interesting. They are some really amazing folks. With this guy I learned something very exciting. And it's interesting, look... Tired of seeing Marcelo Real. Who's heard of Marcelo Real? Today I can say that Marcelo Real is my friend, it's amazing. Having a few exotic drinks with Marcelo Real is really pleasant. And it inspired me to go even further. You know why? Take a look at his parents. That's something that really struck me about him, and this is for all the newcomers out there. Everyone who came here today for the first time, take a look, here is Marcelo, look at his feet... He told me “we used to work the land, we used to mix something or other to make tiles.” You know tiles? Right. It's amazing. This story will help you in many ways if you use it right, you can either go for more or you can stay were you are.</p> <p>[00:12:12] His mother, his father, right, it's so interesting... His first check. And, you know, looking at that check made me think of my first check, for 64 cents. I don't know how many of you got that first check</p>
--	---	--

		acordé del mío, 64 centavos. Yo no sé a quién le llegó su primer cheque de 64 centavos cuando Herbalife mandaba todavía en ese tipo de cheques.	for 64 cents, back when Herbalife used to send out that sort of check.
[00:12:28]	Woman	No se conocen.	They don't exist anymore.
[00:12:29]	Francisco Llanez	<p>¿No se conocen? Buen cheque. Pero 64 centavos... es impresionante no, cómo tú puedes cambiar tres años después... Es decir, esta es la historia de Marcelo. \$3,866 el día 15, más otro de \$5,000. Mira cuánto se ganó después de tres años, y eso te puede estar pasando a ti. Obviamente Marcelo era como más inteligente que nosotros, porque nosotros estuvimos... yo personalmente estuve esperando, de tengo que aprender esto, y esperamos que no te pase a ti. "Es que tengo que aprendérmelo todo, es que yo tengo que estudiar, es que yo tengo que minuciosamente empezar a sacar todo lo que tiene la fórmula 1". Todo eso me ha enseñado Marcelo con su historia, tres años después \$9,256.54, y es una historia que a mí me impacta, yo digo "guau, Marcelo es impresionante".</p> <p>[00:13:25] Entonces cinco años después, mira... ¿cómo estarías tú después de cinco años? ¿Cómo te sentirías tú después de cinco años de arduo trabajo? Yo no sé cuánto tiempo tienes, pero realmente a mí me da cosa, dijo Chespirito, y dije "sabes qué Marcelo, este año nos vamos a hacer presidente, este año nos vamos a hacer presidente, Marcelo". Y estamos en un reto con Hugo, que para la extravaganza, a ver quién llega a presidente. Entonces es impresionante todo lo que tú puedes lograr cuando te empiezas a juntar con diferentes personas, con diferentes amigos... digo "hey Hugo, vamos a llegar a presidente". Me agarró la fiesta pasada en diciembre y dice "qué onda, para diciembre nos hacemos presidente". No, para extravaganza. Y esto ahorita nos</p>	<p>They don't exist? Good check. But, think about it, 64 cents. It's amazing how much you can change in three years. That is to say, this is the story of Marcelo. \$3,866 on the 15th day, plus another one for \$5,000. Take a look at how much was made in just three years, and this could happen to you. Obviously Marcelo is smarter than we are, because we were... For me, personally, it was a slow process learning this. Let's hope that doesn't happen to you. "I have to learn everything, I have to study, I have to learn meticulously everything that formula 1 has". Marcelo's story taught me all that. And three years later, \$9,256.54. And it's a story that really made an impact on me, it makes me think: "Wow, Marcelo is really amazing".</p> <p>[00:13:25] So, five years later, look... Where would you be in five years? How would you feel after five years of hard work? I don't know how long you've worked, but it really gives me the chills, like Chespirito said, and I said: "you know what, Marcelo, this year we are going to make it to president, we are going to make it to president, Marcelo". And we have a bet with Hugo, to see by the extravaganza, we'll see who makes it to President. So, it's really amazing what you can accomplish when you start getting together with different people, with different friends. I say: "Hey, Hugo, we are going to make it to president". Last party, in December, he grabbed me: and said "We will make it to president by next December". No, by the extravaganza. And now this is making us work harder.</p>

		<p>está haciendo a nosotros trabajar más. ¿Qué onda? ¿Como vas? Pues vamos avanzando.</p> <p>[00:14:17] Verdad, entonces, es impresionante, ¿cómo vivirías tú con \$39,404.[inaudible] dólares? Feliz. Quedan impactados verdad, que el día quince te llegue uno de quince mil y el día veinte te llegue uno de \$23 mil.</p>	<p>How's it going? How are you doing? Well we are moving forward.</p> <p>[00:14:17] Right? So then, it's amazing. How would you live with \$39,404.[inaudible] ? Happily. It's really breathtaking, to get \$15,000 on the 15th and \$23,000 on the 20th.</p>
[00:14:36]	Woman	Usualmente son cheques mensuales.	They are usually monthly checks.
[00:14:37]	FL	<p>Son cheques mensuales. Pero mira, lo que me dijo Marcelo. Ay, Marcelo. Todo funciona con un plan de trabajo. Y para los que vienen por primera vez es interesante, ¿cómo vas a tomar tú esta historia? Nosotros la hemos utilizado ahorita para sacar el máximo provecho a la historia de Marcelo.</p> <p>[00:15:00] Y mira, Marcelo equipo del presidente Internacional, 15k, y mira lo que nos dijo también "Los sueños no se conquistan con suerte, se conquistan con propósito, con pasión, con disciplina, es cuestión de actitud". Y créanme que yo he estado empezando a empaparme de todo eso, de actitud.</p> <p>[00:15:17] Especialmente en todo el año, y dije que no tengo que hacer lo mismo otra vez. Tengo que cambiar, tengo que mejorar, tengo que empaparme de esa pasión, de esa emoción, de decirme que si Marcelo pudo yo también puedo. Y créanme mis amigos, este año nos hacemos presidentes. Y para los que no entiendan mucho lo que es presidente, nada más vas a ganar \$22,000 por mes, pero con lo que estoy viendo vamos a ganar unos \$35,000 por mes.</p> <p>[00:15:56] Con disciplina, empezar a hacer algunas</p>	<p>these are monthly checks. But think of what Marcelo told me. Ah, Marcelo! Everything starts with a work plan. For those coming here for the first time, this is interesting, what will you learn from this story? We have used it now to make the most out of Marcelo's story.</p> <p>[00:15:00] And look at Marcelo, he's in the International President's team, 15k, and look what he said to us too: "Dreams aren't made with luck, they are conquered with purpose, with passion, with discipline. It's all a matter of attitude". So, believe me, I've really started to take all this in, this question of attitude.</p> <p>[00:15:17] Especially throughout the year, I told myself I couldn't do the same thing again. I had to change, improve, incorporate this passion, this emotion, telling myself: "If Marcelo could do it, so can I". And believe me, my friends, this year we will make it to President. And for those of you who don't know much about what being on the President's [team] is all about, just think about earning \$22,000 a month. But I am envisioning \$35,000 a month with our current work plan.</p> <p>[00:15:56] With discipline, improving our discipline...</p>

	<p>disciplinas... y mira la historia de hoy. La otra vez platicando con él estábamos en Arkansas, eh en Kansas con él y su hermano Hugo y nos decía “es interesante cómo yo puedo decirle a mis amigos en Guatemala”... digo, se fue a Guatemala ya se ha ido como tres veces, y le digo, te has ido y si no tienes papeles, igual te vienes otra vez. Sí me entiendes, entonces eso te llena de emoción, porque dices “guay, este cuate ya van como tres veces que se va otra vez a Guatemala”. Y digo que es impresionante, está en Guatemala y me dice que acaba de hacer una inversión donde les estoy dando trabajo a muchos amigos que estaban conmigo, estoy haciendo como unos charcos ahí, están criando pescados. Mis amigos no quieren hacer eso, pero imagínate todo lo que tú podrías lograr en tu país y que muchas veces ya se nos olvidó, y que muchas veces dices, guau, por qué me vine a este país. Y mira, Marcelo ya van tres ocasiones que se va...Y le digo, ¿cómo le haces? “Igual, no más cruzo allí a México, voy a un mall, me cambio, y ando en todo México como si nada”. Digo, [inaudible]</p> <p>[00:17:15] Imagínate lo que hace cómo te ves, el dinero, tú puedes brincar, te vas a un mall, compras más ropa. Yo platicando la otra vez con Carlita le digo “hey, cómo le hará Marcelo y Hugo que andan para arriba y para abajo y siempre andan con ropa diferente, yo no se, digo, en maletas... tengo que aprender mucho más de Marcelo y Hugo”. Porque es impresionante, es una historia que me ha llenado mucho.</p> <p>[00:17:42] Y realmente, mira a su mamá... yo no sé cómo está tu mamá el día de hoy pero es impresionante, y es por esa la razón también que le</p>	<p>And look at Marcelo’s story. We were conversing the other day, we were in Arkansas, eh in Kansas, him and I and his brother Hugo, and he was telling us: “It’s interesting how, today, I can tell my friends in Guatemala...” I mean, he’s been back to Guatemala like three times already, and I tell him, you’ve gone back and you don’t have a greencard, it’s all the same you come back. You understand what I’m saying right? This is really moving, because you think: “Wow, this guy has returned to Guatemala three times already”. And I’m like, it’s really amazing, he was in Guatemala and he told me he just made an investment, which gave work to many of his friends that were with him. They are making some ponds there, they are starting a fish farm. My friends don’t really want to be doing that, but imagine everything you can do in your country. And often we forgot already, and other times you say, wow, why did I come to this country. And look, Marcelo has already left three times. And I ask him: “How do you do it?” “I just go across to Mexico. I go into a mall, change clothes, and walk around Mexico casually”. I mean [inaudible]</p> <p>[00:17:15] Imagine what makes you look like you do, money, you can just jump across [the border], go into a mall, buy more clothes. Talking with Carlita the other day I say to her, “Hey, I wonder how Marcelo and Hugo do it, they are always moving around, always with new clothes?” I don’t know, I mean, in suitcases... I still have much to learn from Marcelo and Hugo.” Because it’s so amazing, this story really had a strong impact on me.</p> <p>[00:17:42] And really, take a look at his mother. I don’t know how your mothers are today but it’s amazing. And</p>
--	---	---

	<p>tengo que dar prisa yo a llegar a presidente. Porque ya, yo no sé, imagínate, ellos cumplieron un sueño de tener a su mamá en casa con alberca, y esa noche que estuvimos platicando como hasta las cuatro de la mañana... dice "mi mamá se sentía feliz, dice miijo, yo nunca pensé tener una casa de estas y especialmente con muchos cuartos".</p> <p>[00:18:15] ¿Te puedes imaginar? No manches. O sea, todo eso te hace sentir, te hace vibrar... te hace decir "no, qué estoy haciendo..." y empezar a escuchar la historia dices tengo que hacer algo, cambiar yo. Porque no son las circunstancias, Marcelo cambió, mira sus abuelitos. El que tú tengas la fortuna otra vez de regresar y ver a tus abuelitos, a los que los tengan... Yo no se quien los tienen a sus abuelos. ¿Quién tiene a sus abuelos? Yo no sé, esto es lo que me está moviendo mucho ahorita, esto es lo que nos está haciendo trabajar más, buscar a otra persona más, invitar a otra persona más al negocio, invitar a otra persona más al club de nutrición, decir sabes que, te voy a apoyar porque quiero que tengas tu club y seas una persona exitosa. Esto es lo que me está moviendo, porque digo que no sé si todavía mis abuelos estén para cuando nosotros regresemos... la pregunta es... ¿tú vas a regresar cuando ya no estén o cuando todavía estén? Cuando estén, entonces por esta razón tienes que apurarte, por esa razón voy a poner toda la carne en el asador, por esa razón tienes que decir, sabes que, apasionarte con tu trabajo. Apasionarte con lo que vas a hacer. Decir, sabes que, me voy a poner a trabajar. Porque decía mi amigo Eduardo "¿sabes qué? No estás trabajando."</p>	<p>it's also the reason why I have to rush to get to president. Because already, I don't know, picture this, they made a dream come true by having their mother with them, in a house with a pool. And that night we talked and talked into the night, until about 4.00 a.m. he told me: "My mother was so happy, she said, son, I never thought I would have a house like this, and especially with so many rooms."</p> <p>[00:18:15] Can you imagine? No kidding. I mean, all this makes you feel, stirs you... it makes you say "No, what am I doing?" Listening to these stories makes you think I have to do something, I have to change. Because your circumstances don't define you, think about Marcelo, how he changed, look at his grandparents. That you might have the good fortune of going back and seeing your grandparents, whoever still has grandparents. Who of you still has grandparents? I don't know, this is what inspires me nowadays, this is what's making us work harder, finding new people, inviting more people into the business, inviting more people to the nutrition club, saying, you know what, I'm going to support you because I want you to have your club and be a successful person. This is what inspires me, because I think I don't know if my grandparents will still be around by the time I get back... the question is... will your grandparents be there when you return, or not? They will, and that is why you have to work hard, hurry, put all the meat on the grill, be, you know what, passionate about your work. Say, you know what, I'm going to get to work. My friend Eduardo used to say: "You know what? You're not working".</p> <p>[00:19:42] Where does it show? In your numbers. In</p>
--	---	--

	<p>[00:19:42] ¿En dónde se ve? En tus números. En tus números, verdad. Y mira, llevar la oportunidad, tenemos una gran oportunidad, mis amigos, la mejor oportunidad. Y empezar a conquistar a toda esa gente que un día te vio salir, a conquistar el sueño americano, que un día te vio salir con tu bolsa, con tu mochila... Decir, sabes qué, este ya va para los Estados Unidos. Y a ver qué va a traer, a ver si es uno de los buenos, a ver si es uno de los mejores. Y esta historia a mí me impactó, cuando yo volví a ver a Marcelo y empezamos a convivir esa vez...</p> <p>[00:20:27] Es interesante... Mira, en sus reuniones dice "men, allá en Guatemala con \$100 rentas un lugar" Y le digo, yo quiero ir a Guatemala. Con lo que pago aquí rento diez lugares, yo no sé eh. Pero esto es impresionante, yo estoy trabajando con mi hermana en México...y le digo... dos lugares, para ti y tu gente, ¿cuánta gente tienes? Yo voy a llegar a presidente, estoy decidido a llegar a presidente con Carla y me voy a ir a México, y le digo a los muchachos, le digo a Nelly, sabes que aprovéchate ahorita porque después ya no vas a aprovecharme. No, yo les digo, sabes que, si no nos aprovechan ahorita... yo voy a hacer lo que Marcelo, yo voy a irme a México, porque quiero ver a mis papás, quiero ver a mis tíos, a toda la gente que me vio salir.</p> <p>[00:21:15] Por eso voy a trabajar este año, por eso este año voy a tener que darlo todo, ¿vamos a tener que dejar a Jimena? Sí, vamos a dejar a Jimena. ¿Vamos a acostarnos hasta tarde? Sí, vamos a acostarnos hasta tarde. Este año es mi año, yo no sé si este año es tu año, solamente tú lo vas a decidir. Pero este año va a ser</p>	<p>your numbers, right. And look, to take the opportunity, we have a great opportunity, my friends., the best opportunity. And to win over all those people that saw you set out one day, in search of the American dream, that saw you one day set out with your bag, with your backpack. To say, you know what, this one is going to the United States. Let's see what he brings back. Let's see if he's one of the good ones. Let's see if he's one of the best. And this story really had an impact on me, when I saw Marcelo again and we started out together that time.</p> <p>[00:20:27] It's interesting... Listen, in his meetings he says "Man, over in Guatemala, you can rent a place for \$100". So I say, I want to go to Guatemala. With what I pay here I could rent ten places. But this is amazing, I am working with my sister in Mexico, and I say to her, "Two places, for you and your people. How many people do you have?" I am going to make it to president, I am dead set on being on the president's team with Carla and I will go to Mexico. So I tell the gang, I tell Nelly, you know what, you should make the most out of me now, because later on you won't have me. No, I tell them, you know what if you don't take advantage of me now... I will be doing what Marcelo does, I will be going to Mexico because I want to see my parents, I want to see my uncles, everyone that saw me off.</p> <p>[00:21:15] That's what I will be working for this year. That's why this year I will have to work at full capacity. Will we have to leave Jimena? Yes, we will have to leave Jimena. Will we get to bed late? Yes, we will get to bed late. This is my year, I don't know if this is your year,</p>
--	---	---

		<p>nuestro año. Empezar donde tu llegaste y decir “sabes qué, vamos a empezar desde donde estés”.</p> <p>[00:21:55] Desde donde estés puedes empezar, y mira aquí más amistades de Marcelo... dice este cuate, es mi primo, mis familiares, darle la oportunidad a toda tu familia, que llegues con un gran cambio, que no llegues como decía mi tía, con una mano adelante y una mano atrás. Que digan sabes qué le fue bien en Estados Unidos a este cuate, es interesante, no. Mira dice... tuve el placer de regalarle una camioneta a mi papá. Sí, mi papá siempre soñó con una camioneta, y esa es la camioneta de su papá de Marcelo. Es impresionante lo que tú puedes lograr tú que estás hoy por primera vez, simplemente quédate, aprende lo más que puedas, y haz lo más que puedas. Sé enseñable, ponte esa camisa y ten humildad de decir soy alumno, de esto no sé nada, enséñame. Eso se requiere. Soy alumno y enséñame, que tengo que más que hacer. Hoy yo estoy siguiendo pasos de Marcelo. Díme que es lo que vamos a hacer.</p> <p>[00:23:05] ¿Cómo vas? Estamos trabajando ahorita [inaudible] tranquilo... Ya su primer carro, digo yo, hey. Empiecen con su primer carro, como estés. Hay gente que dice “no, es que no tengo carro, no puedo empezar”. Pues como estés empieza, como estés. Con dos pies. Tengo un distribuidor que empezó con sus dos</p>	<p>only you can decide that. But this will be our year. Start out where you are and say: “You know what? we will start out where we are”.</p> <p>[00:21:55] You can start out in any situation. Take a look at all these friends of Marcelo’s... He said this guy is my cousin, my relatives. Give all your relatives the opportunity. So you come back completely changed. Don’t return with one hand in the front and the other in the back, like my aunt used to say. Let them say, “You know what, that guy was so successful in the U.S.” It’s interesting, right. Listen, he says, “I had the pleasure of giving my father an SUV as a gift. My father always dreamt of having an SUV”, and that’s Marcelo’s father’s SUV. It’s amazing what you can do all of you who are here for the first time, all you have to do is stay here, learn all you can, and work as hard as you can. Put that shirt on and humbly say, “I’m a student. I don’t know anything about this, teach me.” That’s all you need. I am a student and teach me, what else do I have to do. I’m here today and I’m following Marcelo’s steps. Tell me what else I need to do.</p> <p>[00:23:05] How’s it going? We work simply right now [inaudible]. Yes, your first car, I say, hey. Start with your first car whatever way you can. Many people think: “I don’t have a car, I can’t start”. But whatever your situation is, that’s where you start off. With two feet. I have a distributor that started out with two feet....</p>
[00:23:26]	FL	<p>... y apenas se compró un carro, ya puede comprarse un carro bueno... pero se compró uno como este. Me dijo, “sabes qué, le estoy cambiando el termostato” y ya van tres días que no lo puede arreglar. Y tiene para comprarse un carro bueno ya, 35 o 40 consumos ya</p>	<p>...just recently bought a car, and now he can buy a good car. But he bought one like this, he said to me, “You know what, I’m replacing the thermostat” and it’s been three days already and he couldn’t fix it. And he can buy a good car now, 35 or 40 purchases and you can buy a</p>

	<p>puedes pagar un carro. Después su segundo carro, y estas son las historias que de repente nos tiene que mover más. Que tú te la aprendas, que tú la conozcas, que sepas, sabes qué, esta historia la voy a hacer mía, y porque esto va a pasar, porque le pasó a él me va a pasar a mí. Mira hoy los carros que maneja, y mira este es impresionante.</p> <p>[00:24:12] Yo estuve en Kansas con Hugo en su casa, y es impresionante su casa de Hugo. Sabes qué, dice ten my friend, manéjalo. No, me vaya a suicidar, un Corvette rojo que tiene... no más me subí y le pisé la chancla... entonces eso, fíjate, cuando yo fui para allá me dieron una gran lección. Me dieron una gran lección de inspiración, de enseñanza, de lo que tengo que hacer para conseguir lo que ellos han conseguido. Sí dijo, todo funciona con un gran trabajo, con un plan de trabajo.</p> <p>[00:24:56] ¿Quién tiene un plan de trabajo? Es impresionante. Los que vienen por primera vez respondan “enséñame, qué es lo que tengo que hacer” Ahora nuestro método de trabajo, ¿qué son? Los clubes de nutrición, enfócate en tu club de nutrición. Ese es nuestro método diario de operación, club de nutrición. Sus patrocinadores, por eso dicen... siempre tienes que tener en cuenta a tu patrocinador. Gracias a esta señora hoy Marcelo tiene lo que tiene. Sus patrocinadores, me contaba Marcelo, estos meses tan solo de mí se ganan 20,000 o 30,000 dólares al mes. Esta es una señora que vendía tamales, tamales guatemaltecos y solamente se los vendía a la gente que hablaba como ella, su dialecto.</p> <p>[00:25:54] Muchas veces tenemos todo para avanzar, tenemos todo para seguir adelante, y decimos “guau,</p>	<p>car. Then his second car. These are the stories that should be the most moving to us. You have to learn them, know them, and tell yourself, you know what, I will make this story my own, because this is what will happen to me, because if it happened to him, it will happen to me. Look at the cars he’s driving today, it’s amazing.</p> <p>[00:24:12] I was in Kansas with Hugo, at his home. His home is amazing. You know what, he tells me: “Here, my friend, take a drive”. No, I was going to kill myself, it was this red Corvette he has. I just got in and put my foot on the pedal and... So, that, you see, when I went there I really learned a valuable lesson. I learned a lesson about inspiration, about learning, about what I have to do to accomplish what they accomplished. Yes, he said, everything starts with hard work, and with a work plan.</p> <p>[00:24:56] Who of you has a work plan? It’s amazing. Those who come for the first time tell me, “Show me, what am I supposed to do?” Now, our work method, what does it consist of? Nutrition clubs. Focus on your nutrition club. That’s our day-to-day operation, the nutrition club. And you always have to think about your sponsor. Thanks to this lady, Marcelo has what he has. His sponsors, Marcelo was telling me, these months just from me they make \$20,000 or \$30,000 a month. This was a lady that used to sell tamales, Guatemalan tamales, and would only sell to people who spoke her same language, her dialect.</p> <p>[00:25:54] Many times we have everything in our favor, everything we need to get ahead, and we say, “wow,</p>
--	---	--

	<p>un día yo voy a ser...” Pero no hacemos. Y es impresionante la historia de ellos dos. Mira, yo creo que tu no vienes de una casa así, ¿o quién venía de una casa así? Yo no. Y para el que levantó la mano, es impresionante lo que te puede pasar el día de hoy, hagan suya esta historia. Hoy por hoy en día pasa en Guatemala... Lo que le pudo dar a sus padres, y todavía los tiene a sus abuelitos. Yo pensé que en Guatemala no había plasmas. Es que primer mundistas, es que es primer mundo aquí, no. Entonces en Guatemala no deben de haber plasmas. Pero también hay plasmas... pero hay quien los puede comprar y quién no los puede comprar. Herbalife está en los cielos, club de nutrición en Guatemala, yo no sé qué tendríamos que hacer, pero a lo mejor sí tenemos que hacer un gran cambio nosotros. Personalmente decir, tomar prestada la historia de alguno de nosotros, de alguien que te inspire, de alguien te emocione, de alguien que te diga sabes qué, si él pudo, yo puedo. Y decir, por qué tú no.</p> <p>[00:27:18] Y vamos a hablar de esto, ¿cómo se hace este negocio? Número uno, ¿qué tenemos que tener? buena actitud. Buena actitud. Actitud de decir, ¿sabes qué? No hay problema, no hay problema. Todos vamos a tener circunstancias, todos vamos a tener problemas, todos vamos a tener retos, todos vamos a tener adversidad, todos. Buena actitud ante lo que te pasa. Es interesante para los nuevos lo que podría decir es, emocionate porque te vas a tomar tu producto, emocionate porque vas a bajar 20 lb, emocionate porque vas a quedar como sirena. De ahí tienes que sacar tu actitud.</p> <p>[00:28:27] Ser enseñable, y esta parte nos ha costado mucho, mucho... el ser enseñable. Escuchando un audio</p>	<p>some day, I will...”. But we don’t do it. And it’s amazing their story. Listen, I don’t think you come from a home like that, do you? Or who comes from a home like that? I don’t. And to whoever raised his hand, I tell you, it’s amazing what could happen to you today, make this your story. Today it’s happening in Guatemala.. What he was able to give to his parents, and he still has his grandparents. I didn’t think there were plasma TVs in Guatemala. I mean, it’s a developed country, here we are in a developed country, right. So in Guatemala there must not be any plasma TVs. But there are plasma TVs in Guatemala, and there’s people who can buy them, and people who cannot. Herbalife is in heaven, a nutrition club in Guatemala. I don’t know what we have to do, but maybe we have to make a big change. To personally say, to borrow one of these stories from one of us, from someone who inspires you, someone who moves you, someone who tells you, you know what, if he can, I can. And say, why not you.</p> <p>[00:27:18] And let’s talk about this. What makes this business successful? First of all, what do we have to have? A good attitude. Good attitude. An attitude of saying, “You know what? Not a problem. Not a problem.” We will all have obstacles, we will all have problems, we will all face challenges, we will all face adversity, every one of us. Good attitude, no matter what. It is interesting for the newcomers, what I would say is, “Be excited about taking the product, be excited about losing 20 pounds, be excited about ending up as beautiful as a mermaid”. That’s where you get your attitude from.</p> <p>[00:28:27] Be humble about learning. This is what was</p>
--	--	--

	<p>de mi maestro... decía sabes qué, tenemos que tener esa dosis de humildad, de humildad, de decir me voy a poner la camiseta de alumno y sentarme y tomar nota. Porque de eso yo no sé nada, enséñame. Es interesante cuando tú empiezas a crecer para llegar al siguiente nivel, es impresionante toda la información que tú puedes empezar a coleccionar para cambiar de nivel. Para conseguir lo que tú quieres conseguir, ahorita tengo que poner atención en todos los detalles si es que yo quiero convertirme en el equipo del presidente. Y voy de la mano con Carlita y le digo, sabes qué, que vamos al equipo del presidente. Hoy la veo escuchando sus audios, me ve escuchando audios, nos ve leyendo, la veo leyendo, ¿y sabes qué? Eso va a pasar. Nos vamos a hacer equipo del presidente, ella está trabajando con gente, yo estoy trabajando con gente... y eso va a pasar, nos vamos a hacer equipo del presidente. La pregunta es ¿a cuántos estás enseñando, cuántos estás trabajando? ¿Verdad? Sean enseñables.</p> <p>[00:29:54] Tercera, buenos hábitos de trabajo. Aquí nadie batalla.</p>	<p>most difficult for many of us. Letting oneself be taught. Listening to a recording of my teacher, I thought: You know what? We need that dose of modesty, of putting on the student's shirt and sitting down and taking notes. I know nothing about that, teach me. It's interesting because when you start growing and reaching the next level, the amount of information you can gather in order to reach the next level is amazing. In order to get what you want, right now I have to pay attention to all the details if I want to make it to the President's team. And I am working alongside Carlita and I tell her, you know what, we will make it to the President's team. I see her today, listening to recordings, and she sees me listening to recordings. And she sees me reading, and I see her reading. And you know what? It's going to happen. We are going to make it to the President's team. She is working with people and so am I. and that's going to happen, we will make it to the President's team. The question is, how many are you teaching? How many are you working with? Right? Let yourself be taught.</p> <p>[00:29:54] Third: Good work habits. We won't have any battles here.</p>
--	---	---

Time code	Speaker	Spanish (transcription)	English (translation)
00:00:51	Francisco Llanez	...Son bien chambeadores, ¿sí o no?	They are really hard workers, right?
00:00:03	[woman from audience]	¡Sí!	Right!
00:00:04	FL	¿Sí?	Right?
00:00:05	[audience]	¡Sí!	Yes!
00:00:06	FL	<p>Se nota la que me aventé anoche, ¿verdad? Entonces, es interesante amigos todo lo que pueden ser buenos hábitos de trabajo. [00:00:13] Los latinos tienen buenos hábitos de trabajo. Les dices “Entras a las 6 y vas a salir a las 7” y ahí vamos. Pero cuando dices “Este es tu club de nutrición, te toca entrar a las 6 hasta las 11, y en la tarde te toca cerrar” nadie quiere. [risas] ¿Sí o no? [00:00:32] Ya ha pasado. [00:00:42] Buenos hábitos de trabajo. ¿Y en qué tengo que trabajar? Decía Jimmy Ron “Trabaja más duro en ti que en tu trabajo allá afuera”. [00:00:51] “Trabaja más duro en ti, que en tu trabajo allá afuera”.</p> <p>[00:01:03] Trabaja más en tu persona, son muchos detalles mis amigos los que hay que empezar a cuidar. “Trabajar en ti” es decir, “tengo que tener el carácter para número 1: para decir “¿Sabes qué? Voy a trabajar con esta persona y vamos a trabajar para que llegue al siguiente nivel.</p> <p>[00:01:27] “Trabajar en ti” es decir, “¿Sabes qué? Tengo que vestirme bien para mi negocio”.</p> <p>Decía mi maestro, “buena actitud, buenos hábitos de estar bien vestido”. Tienes que estar vestido para el éxito. Eso es “trabajar en ti”.</p> <p>[00:01:43] Para trabajar en ti, tienes que estar vestido para el éxito, tienes que estar vestido para el Equipo del Presidente o tu nivel que quieras alcanzar. Tienes</p>	<p>You can tell what I got into last night, right? So, it’s interesting, friends, the whole thing about good work habits. [00:00:13] Latinos have good work habits. If you tell us, “You go in at 6 and leave at 7”, that’s what we’ll do. But when you say, “This is your nutrition club, you have to come in at 6 and stay until 11, and you have to close up in the evening,” nobody wants to. [laughter] Right? [00:00:32] It has happened. [00:00:42] Good work habits. So what do I have to work on? Jimmy Ron said, “Work harder on yourself than on your work out there.” [00:00:51] “Work harder on yourself than on your work out there.”</p> <p>[00:01:03] Work harder on yourself, friends; there are lots of details to start taking care of. “Work on yourself” means, “I have to have the character for No. 1: to say, “You know what? I’m going to work with this person and we’re going to work towards him or her reaching the next level.”</p> <p>[00:01:27] “Work on yourself” means “You know what? I have to dress well for my job.”</p> <p>My teacher used to say, “good attitude, good dressing habits.” You have to be dressed for success. This is what “work on yourself” means.</p> <p>[00:01:43] To work on yourself you have to be dressed for success, you have to be dressed for the president’s team or the level you want to reach. You have to dress</p>

	<p>que estar vestido para eso y eso se empieza a reflejar, se empieza a notar, eso tú lo puedes ver y es impresionante cuando la gente puede decir: “¿Sabes qué? Éste ya se está acercando al Equipo del Presidente”.</p> <p>[00:02:09] Es impresionante cuando la gente dice: “Éste ya se está acercando al equipo de millonarios”, “Este ya pinta como jefe, ¿sí o no? Por tu actitud, tu buen hábito de trabajo y por ser enseñable.</p> <p>[00:02:21] Y por trabajar mucho en ti. Empezar a adaptarnos a disciplinas que no estamos acostumbrados a tener. [00:02:33] No es fácil. No, no es fácil, pero tenemos que empezar. Yo estoy trabajando en eso.</p> <p>[00:02:42] ¿Por qué? Porque digo, “ok, para llegar a ser presidente se requiere de eso, ¡vamos a hacerlo!”</p> <p>[00:02:51] Buenos hábitos de trabajo. El crecimiento está siendo acelerado ahorita en los clubes de nutrición, 25, 50... un fuerte aplauso para los de 75. [00:03:00] [audience claps]</p> <p>[00:03:09] Todo va a ser impresionante, ¿verdad? Mira, conviértete en producto del producto. Es interesante, ahorita me aventé 2 litros, [inaudible] más producto, mucho jugo, todavía no se me acaba la energía. ¡Tengo energía! [00:03:24] [music and claps]</p> <p>[00:03:31] Es interesante, dicen “maletero grande lleno de productos” y siempre nos habían dicho “maletero grande, negocio grande”. Entre más producto tomas, lo vas a reflejar en tu piel, en tu cuerpo, se va a notar cuando te tomas el producto. Se va a notar cuando empecemos a usar las cremas. Estamos trabajando en eso. Ahorita estamos chambeando en eso. [00:04:03] Los [inaudible] empezar, a que no se nos olvide. “¡Ah, se me acabó el calcio!” Hay que meterle calcio. Porque</p>	<p>for that and that will start to reflect on—people will start to notice—you can see that and it’s amazing when people can say: “You know what? This guy is on his way to the president’s team.”</p> <p>[00:02:09] It’s amazing when people say: “This guy is on his way to the millionaire’s team,” “He’s looking like a boss, right? Because of your attitude, your good work habits and because you are open to being taught.</p> <p>[00:02:21] And for working a lot on yourself. Starting to adapt to the kind of discipline we’re not used to having. [00:02:33] It’s not easy. No, it’s not easy, but we have to start. I am working on this.</p> <p>[00:02:42] Why? Because I say, “Ok, if getting to president level requires it, let’s do it!”</p> <p>[00:02:51] Good work habits. Growth is ramping up right now in the nutrition clubs, 25, 50... a big round of applause for those with 75. [00:03:00] [audience claps]</p> <p>[00:03:09] Everything’s going to be really impressive, right? Look, become a product of the product. It’s interesting, I just picked up 2 liters, [inaudible] more product, that’s a lot of juice. I still have a lot of energy. I have energy!</p> <p>[00:03:24] [music and clapping]</p> <p>[00:03:31] It’s interesting, then they say, “big trunk full of products” and we were always told, “big trunk, big business.” The more product you consume, the more noticeable it will be on your skin, your body—people will notice you’re taking the product. They’ll notice it when we start using the skin creams. We’re working on this. Right now we’re working hard on it. [00:04:03] The tablet boxes go, “don’t forget about us.” “Oh no,</p>
--	--	---

	<p>de repente nos pasa que se les acaba el calcio y dicen “luego voy a la bodega por un calcio”. Nosotros estamos trabajando en eso, a nosotros nos está pasando eso. Tenemos que mejorar, ¿verdad? “Trabaja en ti mismo”</p> <p>[00:04:24] Y mira ¿Cómo ganamos en Herbalife? Número 1: encontrando clientes. ¿Dónde los vas a encontrar? En la calle, dónde sea. [00:04:37] Tienes que estar metiendo gente constante[mente] nueva al club de nutrición. Constantemente, todo el tiempo, gente nueva inscrita en el club de nutrición o clientes allá afuera. Hay gente que no tiene club de nutrición aquí. ¿Quién no tiene un club de nutrición? Especialmente si son “tarjetas amarillas” tienen que estar pensando en esto, en tener sus clientes afuera. Tener clientes por fuera.</p> <p>[00:05:08] ¿Cuántos clientes puedes tener tu como “tarjeta amarilla” aparte de tu trabajo que haces en tu club de nutrición? ¿Cuántos? Tú pones el número.</p> <p>[00:05:19] Había una frase que dice: “<i>get twenty, keep twenty</i>”. Hasta en inglés me la aprendí. “haz veinte, mantén veinte ... clientes afuera”.</p> <p>[00:05:29] La segunda: patrocinar distribuidores. Yo ahorita traigo a los que se juntan con nosotros y digo “¿Cuántos firmaste el mes pasado?, ¿cuántos firmaste el mes pasado? ¿Cuántos nuevos distribuidores firmaste el mes pasado? ¿Cuántos? ¿Cuántos nuevos? ¿Cuántos nuevos entraron a tu negocio el mes pasado?”</p> <p>[00:05:58] Es interesante cuántos nuevos entraron a tu negocio el mes pasado o cuántos nuevos supervisores entraron a tu estado de cuenta el mes pasado.</p> <p>[00:06:11] ¿uno? Impresionante. ¡Uno! El mes pasado entraron tres a nuestro grupo y supervisores entraron</p>	<p>I’m out of calcium.” You have to include calcium. Because all of sudden we’ve run out of calcium and we say, “I’ll go to the supply room for calcium later.” We are working on this, this is happening to us. We have to improve, right? “Work on yourself.”</p> <p>[00:04:24] And look, how do we win at Herbalife? Number 1: getting clients. Where are you going to find them? On the street, wherever. [00:04:37] You have to be constantly adding new people to the nutrition club. Constantly, all the time, signing up new people for the nutrition club or clients out there. There are people who don’t have a nutrition club here. Who doesn’t have a nutrition club? Especially if you are “yellow cards” you have to be thinking about this, about having outside clients. Have outside clients.</p> <p>[00:05:08] How many clients can you have as a “yellow card” aside from the work you do in your nutrition club. How many? You set the number.</p> <p>[00:05:19] There was a saying that went: “<i>Get twenty, keep twenty.</i>” I even learned it in English. “Get twenty, keep twenty ... clients out there.”</p> <p>[00:05:29] Number two: Sponsor distributors. Right now I go to those who meet with us and say, “How many did you sign last month? How many did you sign last month? How many new distributors did you sign last month? How many? How many new ones? How many new ones joined your business last month?”</p> <p>[00:05:58] It’s interesting how many new ones joined your business last month or how many new supervisors joined your account statement last month.</p> <p>[00:06:11] One? Impressive. One! Last month three joined our group and supervisors, we had twelve supervisors join the first three months. I [inaudible]</p>
--	---	--

	<p>doce supervisores en los primeros tres meses. Yo [inaudible] un supervisor.</p> <p>[00:06:28] Es interesante. Tienes que cuidar esta parte. El club de nutrición excelente, llevarlo a 25, 50, 75 y 100, pero no descuiden esta parte. El club de nutrición no deja de “Usar, portar y hablar”. [00:06:44] [music and claps] [00:07:01] ¿listo? Entonces, “usar, portar y hablar”. Usar los productos. Nos han estado diciendo que en un club de nutrición hay que tomar el doble de productos porque es un desgaste acelerado, un desgaste bueno para el que quiere trabajar. Un desgaste que se nota. Pero así se va a notar, si se toma tu producto.</p> <p>[00:07:31] Se va a notar si te tomas el producto porque sabemos que en los clubes se nota el desgaste. La gente viene de repente con una actitud que dices: “¡guau! ¿Cómo es que esta señora trae tanta energía?” o “¿Cómo es que llega con este negativismo?” De verdad. Entonces, por eso tienes que trabajar en tu cuerpo, usar los productos y portar el botón para hablar de negocios con las personas. “simple, divertido y mágico” dice.</p> <p>[00:08:01] Tenemos que hacerlo simple, divertido y mágico. Tiene que ser [inaudible]. ¿Ustedes creen que hace rato me iba a caer? La muchacha que estaba aquí me puso el pie. [laughs] [00:08:16] [music] [00:08:24] Entonces, hay que trabajar muy duro, pero no tan duro. Es impresionante cómo aprenden. Ahorita a todos los que están entrando por primera vez les voy a dar este consejo: lleguen al Equipo del Presidente, número uno, con el menor tiempo posible y con el menor esfuerzo posible.</p> <p>[00:08:51] ¿Verdad? Impresionante. Tienen que hacerse parte del Equipo del Presidente con el menor</p>	<p>one supervisor.</p> <p>[00:06:28] It’s interesting. You have to look out for this part. An excellent nutrition club, take it to 25, 50, 75 and 100, but don’t neglect this part. In nutrition clubs we never cease to “Use, carry and talk.” [00:07:01] ok? So use, carry and talk. Use the products. We’ve been told that we have to consume double the amount of products in nutrition clubs because you have accelerated exhaustion, good exhaustion for those who want to work. An effect that’s noticeable. But it will be noticeable if you consume the products.</p> <p>[00:07:31] It will be noticeable if you consume our products because we know that in the clubs they notice the effect. People suddenly show up with an attitude and you say, “Wow, where did this lady get all that energy?” or “How does she manage with so much negativity?” It’s true. So this is why you have to work on your body, use the products and wear the button to talk business with people. “Simple, fun and magical.”</p> <p>[00:08:01] We have to make it simple, fun and magical. It has to be [inaudible]. You thought I was about to fall a little while ago? The girl that was here put her foot out. [laughter] [00:08:16] [music] [00:08:24] So, we have to work really hard but not too hard. It’s amazing how they learn. Now for all you newcomers here for the first time, I’m going to give you a piece of advice: make it to the President’s Team, number one, as fast as you can and with the least possible effort.</p> <p>[00:08:51] Right? Impressive. You have to make it to the President’s Team in the least amount of time and with the least possible effort. The question is how. [00:09:10] “Simple, fun and magical.” “Sell, hire and</p>
--	--	--

		<p>tiempo posible y con el menor esfuerzo posible. La pregunta es: “¿Cómo lo vamos a hacer?” [00:09:10] “Simple, divertido y mágico”. “Vender, contratar y entrenar”, por eso es que nos pagan en Herbalife. Y contratar no es contratar con un contrato, no. Es “contratar” de “contactar y entrenar”.</p> <p>[00:09:29] Y siempre hay primeras líneas. Calificar a todos. Identificar las estrellas del producto y el sistema. Realmente tenemos que aprovechar el sistema. Tenemos que aprovecharlo en contagiarte de toda esa emoción, de las historias que pasan aquí, hacerlas tuyas. “Si ellos lo están haciendo, yo también puedo”. Una de las historias que a mí me ha impactado es esta, la de Marcelo. Platicaba con un amigo que se llama Cuauhtémoc, decía: “Oye güey, ¿y qué nos falta? Este chaparrito ya 15k y nosotros ya 5 años, 6 años y ¿qué nos falta?” No sé, pero éste ya es 15k.</p> <p>[00:10:15] ¿Qué hizo? Se hizo presidente en el menos tiempo posible y con el menor esfuerzo posible. Hoy, se la pasa trabajando como distribuidor por más de cinco años, no más que nosotros trabajamos en retazos ¿verdad? Nosotros somos meseros. “Un mes sí, un mes no”. En retazos. Decía un amigo: “Somos rateros, trabajamos a ratos”. Entonces, eso es impresionante. Lo básico de Herbalife, le dará confianza. Para los nuevos que vienen por primera vez: Usen los productos porque te darán confianza, ¿verdad?</p> <p>[00:11:02] Para hacer publicidad de tu negocio te va a servir el botón. Por eso, ¿Quién trae su botón?</p>	<p>train,” that’s what Herbalife pays us for. And hiring doesn’t mean with a contract, no. Hiring means “contact and train.”</p> <p>[00:09:29] And there are always first lines. Grade everyone. Identify the star products and the system. We really have to take advantage of the system. We have to take advantage by getting hooked on all the excitement, on making the stories that are passed around here our own. “If they’re doing it, so can I.” One of the stories that’s made the biggest impact on me is this one, Marcelo’s story. Chatting with a friend named Cuauhtémoc, he said to me: “Hey, dude, what are we missing? This little guy is already at 15k and we’re 5 years, 6 years and what are we missing?” I don’t know, but he’s already at 15k.</p> <p>[00:10:15] What did he do? He made President’s Team in the least amount of time possible and with the least possible effort. Today, he spends his time working as a distributor and has been for five years, but we just work in snippets, right? We aren’t waiters. “One month yes, the next no.” Snippets. A friend used to say, “We’re small-timers, we work in small bits.” So, this is really impressive. Basic Herbalife will give you confidence. For the new people here, use the products because they’ll give you confidence, right?</p> <p>[00:11:02] To advertise your business, the button will come in handy. That’s why, who’s wearing their button?</p>
00:11:10	[Audience]	¡Yo! [noise]	Me! [noise]
00:11:12	FL	A las muchachas nuevas les pasa como a mí cuando yo empecé, no me lo quería poner. Cuando me lo empecé a poner, me lo ponía nada más para la clase y llegando al carro me lo quitaba. [00:11:24] Yo sé que así	The new girls have the same problem I did when I started: I didn’t want to wear it. When I started wearing it, it was just for the class and then I’d take it off on my way back to the car. [00:11:24] I know we all

		empezamos todos.	start out like that.
00:11:27	[Audience]	¡Sí!	Yes!
00:11:28	FL	También la Eulalia. La otra vez la regañé. Le dije “oiga Eulalia, ¿y su botón?”	I scolded Eulalia the other day. I said, “Hey, Eulalia, where’s your button?”
00:11:29	Eulalia	¡Ay, mi botón!	Oh, my button!
00:11:31	[woman from audience]	No lo trajo, regáñela. [laughs]	She wasn’t wearing it, I scolded her. [laughter]
00:11:35	FL	¿No lo trajo? [music] [00:11:40] Entonces eso quiere decir que ahorita el negocio de Eulalia está cerrado.	She wasn’t wearing it? [music] [00:11:40] So that means Eulalia’s business is closed now.
00:11:42	[Audience]	¡Ahh! [music]	Ahh! [music]
00:11:53	FL	Hablar con las personas. Hablar con las personas. Número uno y especialmente si eres nuevo, es hablar de los resultados, de los resultados que tu obtuviste con los productos. Resultados que tú estas teniendo con el negocio. ¿Verdad? Resultados. Hablamos con la gente no de que “mire, la vecina del 104 qué pachangón tenía anoche”. No, de eso no se habla. Que “el del local de al lado, no hombre hubieras visto” [inaudible] [laughs] [00:12:33] ¿sí o no? De eso no se habla, se habla de la oportunidad. Es constantemente hablando de la oportunidad. Constantemente estar hablando de la oportunidad. Tú tienes que ser como la adversidad, cualquier ranurita entrarle para la oportunidad. [00:12:55] Vender, entrenar y, pues aquí sería administrar. Ahorita solo nos da [inaudible] solo es el efectivo [inaudible] que darse tiempo para crear un testimonio. Beneficios, cierre y objeción. Esto es interesante, en los clubes de nutrición estamos teniendo todo eso. Por eso nosotros tenemos que darle el valor adecuado a nuestro club de nutrición. Darle el valor que se merece porque el club de nutrición te permite tener muchas cosas para ti, para	Talk to people. Talk to people. Number one and especially if you’re new, this means talking about the results, talking about the results you got from the products. Results you’re seeing with the business. Right? Results. Talking to people not about “hey, the neighbor in 104 had a huge party last night.” No, you don’t talk about that. Or that “the guy in the shop next door, you should have seen” [inaudible] [laughter] [00:12:33], right? That’s not what you talk about; you talk about opportunity. That means talking constantly about opportunity. Constantly talking about opportunity. You have to be like adversity [sic] and get in there through any little crack you see to talk about opportunity. [00:12:55] Sell, train and, then here it would be to manage. Right now you just need to give us [inaudible] just cash to [inaudible] time to create a testimonial. Benefits, closing and objection [sic]. This is interesting: we have all this at the nutrition clubs. This is the reason we have to give our nutrition club the value it deserves. Give it the proper value because the nutrition club allows you to have many things, for your people, for your whole family. So create testimonials from people

	<p>tu gente, para toda la familia. Entonces, crea testimonios de gente que va al club. [00:13:44] Tú tienes que tener tu testimonio grande dentro del club. Que te vean siempre con energía, que te vean siempre echando bromas, que te veas increíble y decirles: “¡Si tu te quedas, va a ser impresionante!!”</p> <p>[00:14:01] Decirles: “Si usted se queda aquí, la voy a dejar como sirena”, “Si usted se queda aquí lo vamos a poner como charal o Tarzán”. [laughs]</p> <p>[00:14:17] ¡Eso! Tú tienes que andar siempre al tanto y esto es interesante. Hoy con los clubes de nutrición – ¡ojo! – hoy con los clubes de nutrición se nos ha hecho muchísimo más fácil vender la promesa de que un día te va a pasar lo mismo. [00:14:37] Vender la promesa de que un día también ellos pueden tener un club con 50, 75, 100 y también llegar al Equipo del Presidente. Porque como le platico a los muchachos, lo primero que quiere la gente es ganar dinero rápido todos los días, la mejor herramienta es el club de nutrición. Ahora tenemos, la herramienta que es el club de nutrición, ahora tenemos el plan para que la gente no batalle. Herramienta + plan= te haces presidente. Herramienta + plan= te haces presidente. Entonces, aprovecha bien la herramienta y aprovecha bien el plan.</p> <p>[00:15:35] Patrocinio, no reclutes. “El precio es poco cuando la promesa es clara”, decía mi maestro, ¿no? La promesa – qué les prometes tú a la gente – es muy importante. Tienes que venderles la idea de que un día van a hacerse Equipo del Presidente. Como los que vendieron la idea de la Coca-Cola y dijeron “no, tu estás loco, eso no lo quiero yo” y llegó donde otro señor “¿sabes qué? Dámela, no es una tontera, es una idea que yo la agarro“. Y ahora es una de las compañías</p>	<p>who go to the club. [00:13:44] You have to have plenty of testimonials from within the club. People must see that you’re always energetic, always joking, look incredible and tell them, “If you stay, it’s going to be amazing!”</p> <p>[00:14:01] Tell them, “If you stay here, I’m going to have you looking like a mermaid.” “If you stay here, we’ll make you as thin as a reed or like Tarzan.” [laughter]</p> <p>[00:14:17] That’s right! You have to always be informed and this is interesting. Today with the nutrition clubs – pay attention! – today with the nutrition clubs it has become much easier for us to sell the promise that one day the same will happen to you. [00:14:37] To sell the promise that one day they can have a club with 50, 75, 100 and also reach the President’s Team. Because, like I tell folks, the first thing everyone wants is to make easy money every day—the best tool [for that] is the nutrition club. Now we have the tool, which is the nutrition club, now we have the plan so people don’t have to struggle. Tool + plan = President’s Team. Tool + plan = President’s Team. So take good advantage of the tool and the plan.</p> <p>[00:15:35] Sponsorship, don’t recruit. “Price is little when the promise is clear,” as my teacher used to say, right? The promise – what you are promising people – is very important. You have to sell them the idea that one day they are going to make President’s Team. Like the people who sold the idea of Coca Cola and they said, “no, you are crazy, I don’t want that,” and they took it to another gentleman, “You know what? Give that to me, that’s not crazy, it’s an idea and I’ll hold on</p>
--	---	---

	<p>más grandes que hay en el mundo. Simplemente porque agarró la idea y la promesa de que con eso se iba a hacer multi-archi millonario.</p> <p>[00:16:26] Entonces tienes que tener una promesa para tu gente, tienes que tener una gran idea para tu gente, tienes que tener un buen plan para tu gente y tienes que tener una muy buena herramienta para tu gente. Déjenme decirles una cosa, ahorita les estamos poniendo en sus manos la responsabilidad de qué van a hacer con esta gran herramienta, con este gran plan en los próximo ocho o doce meses. ¿Qué vas a hacer? ¿Vas a seguir en el mismo lugar, con los mismos consumos? o ¿vas a seguir al siguiente nivel? Esto dependerá de la promesa que tú le des a tu gente.</p> <p>[00:17:19] A tu gente. Ya ni siquiera es el que te ayudó a entrar a esta grandiosa oportunidad, es a tu gente. Toma la responsabilidad de tu gente. No es que “ayúdame”, no es que “ya tú”. Y es que simplemente, le damos la responsabilidad a la gente y se vuelve “tu responsabilidad”, tu trabajo.</p> <p>[00:17:48] Si nosotros aprendemos a dejar la responsabilidad rápido a tus socios van a hacer grandes cosas en tu negocio, siempre primera líneas, califica a todos los logros, no todos los “ogros” califican, ¿eh? Ni califiques a todos los “ogros”. ¿Si me entienden o me regreso? [laughs]</p> <p>[00:18:24] Producto y mercadeo. El club en sí es espectacular porque nosotros vemos cómo se vende el producto en un club de nutrición; nosotros vemos como la gente toma producto en un club de nutrición, nosotros estamos viendo cómo es que la gente se está interesando más por el negocio porque mira mi [inaudible], me gané \$200 al día. Entonces ¿será buena herramienta? ¿Será buen plan el que tenemos?</p>	<p>to it.” And now it’s one of the biggest companies in the world. Simply because someone seized the idea and the promise that with that they’d become a multi-arch millionaire.</p> <p>[00:16:26] So you have to have a promise for your people, you have to have a great idea for your people, you have to have a good plan for your people and you have to have a very good tool for your people. I’ll tell you something: right now we are placing the responsibility in your hands for what you’re going to do with this great tool, with this great plan in the next eight or ten months. What are you going to do? Are you going to continue in the same place, with the same level of consumption? Or are you going to take it to the next level? This will depend on the promise you make to your people.</p> <p>[00:17:19] Your people. It’s no longer the guy who helped you take on this great opportunity, it’s your people. Take responsibility for your people. It’s not, “help me”, no, it’s “you do.” It’s simply that we give responsibility to our people, which then becomes “your responsibility,” your job.</p> <p>[00:17:48] If you learn to quickly give responsibility to your associates, they will do great things in your business, always top lines, qualifying all accomplishments, though not all “ogres” qualify, eh? And don’t qualify all “ogres”. You get my drift or should I go back? [laughter]</p> <p>[00:18:24] Product and marketing. The club itself is spectacular because we see how products sell in the nutrition club; we see how people consume the product in a nutrition club. We are seeing how people get more interested in the business because they see my [inaudible], I made \$200 a day. So would that be a</p>
--	---	---

			good tool? Would our plan be a good one?
00:18:56	[audience]	¡Si!	Yes!
00:18:57	FL	<p>Es impresionante. Algo nunca antes visto. Pero hay gente que va a querer “<i>get twenty, keep twenty</i>”, quien va a tratar de mantener veinte. Nosotros tenemos que siempre mantener cien, cien, cien. Cien oportunidades de crecer. Venta directa eso es para las “tarjetas amarillas” y un poquito de todo para que no se empachen.</p> <p>[00:19:28] Venta directa, la regla de oro es que su salud es la mejor publicidad. Simplemente, tu propia salud es la mejor publicidad. Tu propio testimonio es la mejor publicidad.</p> <p>Relata tu historia a otras personas que conozcas. La pregunta es, ¿ya todos hablamos con los que conocemos?</p>	<p>It’s impressive. Something never seen before. But there will be people who’ll want to “<i>get twenty, keep twenty</i>,” who’ll try to keep twenty. We have to always keep one hundred, one hundred, one hundred. One hundred opportunities to grow. Direct sales in the case of “yellow cards” and a little of everything so as not to overdo it.</p> <p>[00:19:28] Direct sales, the golden rule is that your health is the best publicity. It’s that simple: your own health is the best publicity. Your own testimonial is the best publicity.</p> <p>Tell your story to other people you know. The question is, are we all talking to everyone we know?’</p>
00:19:45	[man from audience]	No.	No.
00:19:47	FL	<p>De los nuevos no han hablado con la gente que conocen. Luego dicen: “No, esa no creo que quiera. La otra vez anduvo en no sé qué y no le gustaron. Eran unos licuados más o menos igual”. No, lo que pasa es que si no pruebas mi licuado, si pruebas mi licuado, te vas chupar hasta el dedo gordo del pie derecho.</p> <p>[laughs]</p> <p>[00:20:03] ¡De verdad! Y ya para terminar, esto es impresionante, esto llevar el botón. ¿Quién se sabía estas preguntas? Ya para terminar, si porque ya me puso Mary [inaudible]. [se cae algo]</p>	<p>From the newcomers who haven’t talked to people they know. Then they say, “No, I don’t think she’d want to. She used to be involved in I-don’t-know-what and she didn’t like them. They were some other similar shakes.” No, what happens is if you don’t try my shake, if you try my shake, you’re going to want to lick all ten fingers and toes. [laughter]</p> <p>[00:20:03] It’s true! And to close, this is impressive, the thing about wearing the button. Who knew about these questions? Now to wrap it up, because Mary [inaudible]. [drops something]</p>
00:20:28	[audience]	¡Uhhh!	Ohhh!
00:20:29	FL	<p>Les dije que Mary era bruja. [laughs]</p> <p>[00:20:33] Les voy a decir porqué, porque hace ratito le dijo a Lalo y Lalo paró la música y ahorita nada más me hice así y se zafó. [00:20:44] Entonces, ¿quién se sabía</p>	<p>I told you Mary was a witch. [laughter]</p> <p>[00:20:33] I’m going to tell you why, because a little while ago she told Lalo and he stopped the music and she just went like this and I dropped it. [00:20:44] So,</p>

		<p>estás preguntas? Llevar el botón. Oiga, ¿Cómo? Ahorita ese botón casi no lo usamos, ahora usamos el de “Te invito a mi club de nutrición”, “me siento espectacular” pero ahora usamos el de “¿habla en serio?”, “¿cuánto peso quieres perder?”, “¿qué ha probado antes?”, “¿Por qué no le funcionó?”, “¿Cuándo le gustaría comenzar a bajar de peso?” ¿quién de los nuevos había escuchado esas preguntas? O ¿quién de los viejitos habla así cuando les preguntan por su botón? Muy poquitos. Entonces, es importante que se las aprendan, muchachos.</p> <p>Muchachos, Francisco LLañez ha estado estudiando esto por algo así de 10 años y no quiero que te pase lo mismo. Por eso ahorita estoy muy emocionado, número uno y número dos, quiero llegar a presidente porque ya no quiero que me pasen los que están con el presidente. Ya veo como tratan a los presidentes y no me había apasionado porque no había tenido tanta intensidad o tanta emoción o alguien que me transmitiera tanto como lo ha hecho este cuate. Marcelo y Hugo me traen de las greñas, entonces nos vamos a hacer presidentes y ¡nos vemos en el equipo de presidentes! ¡Muchas gracias! [claps and music]</p>	<p>who knew about these questions? Wearing the button. Listen, how? Now we hardly use this button anymore, we use the “You’re invited to my nutrition club,” “I feel spectacular” but now we ask “Are you serious?” “How much weight do you want to lose?” “What have you tried before?” “Why didn’t it work for you?” Which of the newcomers has heard these questions? Or which of the veterans talks like this when asked about your button? Well, it’s important you learn them, folks. People, Francisco LLañez has been studying this for something like 10 years and I don’t want the same thing to happen to you. That’s why right now I’m very excited, number one and number two, I want to get to president level because I don’t want to be passed up by those already there. I now see how those at president level are treated and it hadn’t really thrilled me before because I didn’t have so much passion or emotion or someone to convey so much to me as this guy has. Marcelo and Hugo have brought me in for the fight, so let’s all make it to president and we’ll see you on the president’s team! Thank you very much! [applause and music]</p>
00:22:32	[Unknown HL woman]	<p>Un aplauso. De verdad, chicos. Sigue la rifa, pero primero que nada, de verdad una gran inspiración Francisco. Hemos mirado el cambio y hay que guiarnos, hay que juntarnos con las personas que tienen éxito, de verdad Francisco, gracias por compartir todas esas ideas, ¡gracias! [Claps and music]</p> <p>[00:22:58] Faltan los anuncios y otra vez, ya saben, la graduación. Lupita es la encargada de los boletos, chicos, ella los está vendiendo ¿ok? Y la rifa ¿Cómo vamos a irnos con la rifa, chicas?</p>	<p>A round of applause. Truly guys. The raffle is coming up, but before anything else, you are truly an inspiration, Francisco. We have seen the change, and we had to guide ourselves, get together with the successful people. Truly, Francisco, thanks so much for sharing all these ideas—thank you! [Applause and music]</p> <p>[00:22:58] The announcements are pending and again, as you know, the graduation. Lupita is in charge of the tickets, guys, she’s selling them, ok? And the raffle, how are we going to handle the raffle, ladies?</p>

00:23:11	[audience]	[inaudible] [00:23:12] [music]	[inaudible] [00:23:12] [music]
00:23:13	[unknown woman]	Cuarenta	Forty
00:23:14	[unknown woman]	Treinta y nueve	Thirty-nine
00:23:23	[unknown HL woman]	¿Quién se quiere ir? ¿Quién se quiere ganar un regalo?	Who wants to leave, who wants to win a gift?
00:23:24	[audience]	¡Yo! [music]	Me! [music]
00:23:28	[unknown HL woman]	Ok, vamos a empezar. Todos listos con su envoltura. A ver, vamos a sacar a la primera y a la segunda. [music] [00:23:40] Termina con ceros muchachos... ¡Es el número 30 muchachos!	Ok, let's begin. Everybody ready with their wrappers. We're going to pick the first and second. [music] [00:23:40] It ends in zeroes, folks... It's number 30!
00:23:49	[audience]	¡Woo!	Woo!
00:23:50	[unknown HL woman]	Uno, dos... ¡Pásele, córrale, córrale! Mire, la bienvenida a Vero. [claps] [00:24:00] Un aplauso muchachos, un aplauso.	One, two... come here, run, run! Let's welcome Vero. [applause] [00:24:00] Big applause, folks, big applause.
00:24:04	[audience]	[claps and music]	[applause and music]
00:24:10	[Unknown HL woman]	A ver, vamos a ver con el siguiente. Ok. Termina con 4. ¡24!	Okay, let's see on to the next. Ok. It ends in 4—24!
00:24:30	[audience]	[claps]	[applause]
00:24:38	[Unknown HL woman]	¡Un aplauso muchachos! Bueno, pues gracias a todos, gracias por comprar el [inaudible], recuerden que es para nuestra Casa de Esperanza, gracias a Mary Sánchez, y gracias a Yesenia se juntó un total de \$71 dólares.	A big round of applause, folks! Well, thanks to everyone, thanks for buying the [inaudible] and remember that this is for our House of Hope, thanks to Mary Sánchez, and thanks to Yesenia who raised a total of \$71.
00:24:43	[audience]	¡Woow!	Wow!
00:24:56	[Unknown HL woman]	¡Ok, chicos, nos vemos mañana! Gracias. Y recuerden que hay fiesta para los chicos de clubes. [music] [people chatting] [00:24:58]	Ok, guys, we'll see you tomorrow! Thanks. And remember that there's a party for the club folks. [music] [people chatting] [00:24:58]
00:26:27		[outside noises] [00:27:28] [ambulance and cars passing by] [00:29:19] [train passing by] [00:29:56] [zipper sound]	[outside noises] [00:27:28] [ambulance and cars passing by] [00:29:19] [train passing by] [00:29:56] [zipper sound]