



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN

**LOS JÓVENES ANTE LA FLEXIBILIZACIÓN LABORAL Y LA
FALTA DE OPORTUNIDADES EDUCATIVAS, FACTORES
PARA SU INCURSIÓN A LAS VENTAS DIRECTAS EN LA
CIUDAD DE MÉXICO: CASO DE HERBALIFE.**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN SOCIOLOGIA:**

P R E S E N T A N

ESCOBAR SERRANO MILDRED SAMANTHA

PONCE HERNÁNDEZ LETICIA

ASESOR:

MTRA. MARÍA ISABEL CHÁVEZ GARFIAS

Ciudad Nezahualcóyotl, Estado de México 2017





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

Agradezco a mis padres, Dolores y Carlos igualmente a mi hermano Carlos por todo el apoyo que me han brindado para concluir mis estudios, por estar siempre presente en cada momento y darme el impulso necesario cuando es requerido.

A Israel Ruiz Herrera por ser mi compañero de vida, por todo el apoyo invaluable e incondicional, por estar presente en cada paso que doy alentándome a realizar mis metas.

A Leticia Ponce Hernández gracias infinitas por ser mi compañera en la realización de esta tesis, por ser una amiga incondicional y una parte muy importante en mi vida.

A mi asesora María Isabel Chávez Garfias por acompañarme a lo largo la realización de esta tesis, por sus correcciones sin las cuales esta investigación no hubiera sido posible. Gracias infinitas.

A mí jurado Dr. Jaime Linares Zarco, Lic. Librada Moreno Castro, Lic. Julián Flores Arellano y Lic. César Guadarrama Galván por sus comentarios y recomendaciones.

Por último, agradezco a mis profesores que a lo largo de mi trayectoria académica han compartido un aula de clases conmigo, gracias por compartir parte de su conocimiento. Especialmente a la profesora María del Rosario Melgarejo Aguilar quien me enseñó a amar a la sociología.

Agradecimientos:

El orden en que aparecen las personas, no es por menor o mayor participación en vida, todos son importantes para mí.

Gracias a mis padres Ponce y María por apoyarme en cada momento de mi vida, pero sobre todo por perdonarme. A mi hermana Viridiana por escucharme, aunque muchas veces estés cansada. A mi cuñado Aldo-san, por motivarme a seguir adelante. A Tonatiuh quien me ha apoyado incondicionalmente, y considero que es mejor sociólogo que yo. Te amo. A Winky, Canela y Borla porque me hicieron sonreír con sus ocurrencias cuando estaba triste.

A Sandra quien me ha impulsado a creer en mí misma y a nunca tener miedo. A Erica-san porque nuestra amistad es un ejemplo que, a pesar de los años y la distancia, seguimos siendo amigas. A Mildred, quien me acompañó en este proyecto, sufrimos, lloramos, nos enojamos, pero nunca nos rendimos.

A mi asesora la Mtra. María Isabel Chávez Garfias por creer en este proyecto, por leernos y por brindarnos su tiempo. A los miembros del jurado Dr. Jaime Linares Zarco, Lic. Librada Castro Moreno, Lic. Julián Flores Arellano y Lic. César Guadarrama Galván por sus observaciones y aportaciones para mejorar la calidad del proyecto. Y a la Jefa de Carrera Lic. Ana Guadalupe Villanueva Pacheco por tenernos paciencia ante las dudas de los tramites.

Y a todas las personas que participaron en este proyecto de forma indirecta, muchas gracias.

Gracias a Dios, por estar con vida.

ありがとう
Gracias

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
Capítulo 1. Educación superior, trabajo y empresas multinivel en un contexto neoliberal	5
1.1. Del Estado intervencionista al modelo neoliberal	5
1.2. Características del Estado Neoliberal	12
1.3. Neoliberalismo y Flexibilización laboral	15
1.4. La educación superior ante el Neoliberalismo	19
1.5. Comienzo de las ventas directas y el multinivel.....	25
1.6. La fuerza de las empresas multinivel.....	28
1.7. Ventas Directas en México	32
Capítulo 2 . El sistema social con referencia a las aspiraciones y expectativas de los jóvenes	38
2.1. La formación del individuo en el sistema social	38
2.2. Aspiraciones y expectativas ante el sistema social	43
2.3. Las aspiraciones laborales y educativas de los jóvenes.....	50
Capítulo 3. Estudio de caso de la empresa de ventas directas Herbalife	55
3.1. El habitus de los jóvenes en Herbalife	57
3.2. El valor de la educación y el trabajo	61
3.3. Trabajo y labour.....	66
3.4. Comparación entre beneficios de un trabajo asalariado y Herbalife.....	70
3.5. Colectividad en Herbalife	73
3.6. Expectativas de los asociados en Herbalife.....	76
3.7. Interés instrumental	79
3.8. Idealización de Herbalife.....	82
Capítulo 4. Capacitación: La universidad del Éxito	87
4.1. El liderazgo (Modelo aspiracional)	87
4.2. Metas y Motivaciones	91
4.3. Acciones de asociados de Herbalife	94
4.4. Filosofía en Herbalife	97
4.5. Éxito vs Fracaso	99
4.6. Escalera del éxito	101

4.7. La actitud en Herbalife	103
4.8. Patrocinador Herbalife	105
4.9. Verdadero Negocio	108
4.10.Circunstancias (Materialidad-Idealidad, Condiciones Materiales-Yo)	110
Conclusiones	114
Bibliografía	120
Anexos	125

INTRODUCCIÓN

La flexibilización laboral comenzó cuando la participación del Estado se redujo en varias esferas, entre ellas la laboral y la educativa. En México el modelo de Estado era intervencionista, participaba en la distribución de ingresos, inversión estatal, incremento del gasto público, promoviendo la industria mexicana y cobrando aranceles a las importaciones.

Sin embargo, el Estado se fue desgastando porque aumentó su deuda pública, al tratar de fortalecer a las empresas nacionales con subsidios no implementó una política recaudatoria e internacionalmente se estaba haciendo eco sobre el nuevo modelo de Estado llamado Neoliberal, el cual plantea una reconstrucción del mercado, favoreciendo la libertad económica, eliminando barreras comerciales, reduciendo la participación del Estado y la libre competencia.

Para recibir el apoyo y poder combatir la fuerte crisis económica que sufría el país, organismos internacionales como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) presionaron al gobierno de Miguel de la Madrid a firmar la carta de Intenciones, entre los puntos más importantes fue reducción de la intervención del Estado en el mercado, eliminar barreras comerciales y disminuir el gasto social. Las nuevas políticas económicas trajeron consigo modificaciones en las relaciones laborales, las prestaciones sociales se consideraban un gran costo para las empresas, por tal motivo se fueron reduciendo las prestaciones sociales y se fue fortaleciendo la flexibilidad laboral, el trabajador no posee en muchas ocasiones seguro social, hace multihabilidades (las empresas ahorran costos productividad) y los contratos no son permanentes, sino temporales.

Por otro lado, la reducción del gasto público trajo consigo problemas en la educación, sobre todo en el nivel superior. Si anteriormente el Estado Intervencionista impulsó el nivel medio superior y superior para fortalecer la industria mexicana con ciencia y tecnología, ahora representaba un gasto que el Estado no podía seguir sosteniendo. Se criticó a la educación superior por ser ineficiente e improductiva, además la masificación de la educación provocaba gastos. Se

implementaron controles para reducir la masificación del nivel superior, como los exámenes de selección implementados por Ceneval (Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior) exámenes estandarizados para evaluar los conocimientos de los jóvenes que desean ingresar a nivel medio superior y superior. El despliegue de nuevos centros tecnológicos, sobre todo a nivel medio superior, era para fortalecer al mercado laboral, porque se consideró que cuentan con las habilidades necesarias para trabajar, los organismos internacionales como el BM, FMI y Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), promovieron más políticas enfocadas a mayor cobertura de la educación media superior.

La construcción de universidades públicas se redujo y aumentó la oferta de universidades privadas; sin embargo, al no poder contar con recursos económicos los jóvenes tendrán que tomar la decisión de continuar estudiando o trabajar, con menor nivel educativo sus oportunidades de acceder a un trabajo bien remunerado disminuyen.

Las empresas de ventas directas (comercialización de productos de persona a persona, como Fuller, Avon, Amway, etc.) promueven la idea que tener un trabajo asalariado los esclaviza, no les garantiza seguridad económica y tiene que responder a sus jefes. Ante la ola de despidos masivos en los años ochenta, las personas buscaban una manera de obtener ingresos, y las empresas de venta directa se fortalecieron por la necesidad de las personas de ganar de dinero para mantenerse.

Hay diferentes métodos de venta, uno de ellos es el método multinivel el cual consiste en formar una red, donde se comparte información, planes de venta, experiencias y les da, de cierta manera, una identidad laboral, a pesar de que no cuentan con una relación laboral establecida, porque tienen un contrato comercial, es así como la empresa ahorra en salarios, prestaciones sociales y costos de productividad.

En el caso de Herbalife (empresa de suplementos alimenticios), fue interesante cómo se fortaleció en México, la empresa comenzó a operar en el país en 1989, se consolidó en 2001 debido a que una pareja originaria de Zacatecas pensó que no

era suficiente vender el producto de forma empaquetada y decidieron vender el producto en forma de desayuno. Al principio la empresa se mostró cauta, pero al ver que las ganancias aumentaban y funcionaba su estrategia de mercado, dio luz verde al proyecto, exportando el concepto de club de nutrición. Este concepto funcionó porque la economía mexicana se estaba inclinando más hacia la tercerización, a fortalecer el sector servicios. Los jóvenes que no han podido ingresar a la universidad y han sido trabajadores asalariados, se sienten atraídos a este tipo de empresas porque les ofrecen una manera de obtener ingresos de manera sencilla.

Este trabajo de investigación pretendió contestar la pregunta de investigación ¿Cómo influye la flexibilización laboral y la falta de oportunidades educativas en un contexto neoliberal en los jóvenes para su inserción en empresas de ventas directas como una opción viable para la realización de sus expectativas de vida? Por lo cual se tuvo como objetivo analizar cómo la falta de oportunidades educativas a nivel superior, sumado a la flexibilización de las relaciones laborales, son elementos que promueven la asociación de los jóvenes en empresas de venta directa. Se trabajó bajo el supuesto de como la falta de oportunidades educativas a nivel superior y la precariedad laboral en trabajos asalariados, incentivan la asociación de los jóvenes a empresas de venta directa. Se realizó cuatro capítulos para la elaboración de este trabajo de investigación, los cuales se esbozan a continuación:

- 1) Flexibilización laboral y las oportunidades educativas en el contexto neoliberal,
- 2) El sistema social con referencia a las aspiraciones y expectativas de los jóvenes,
- 3) Estudio de caso de la empresa de ventas directas: Herbalife
- 4) Capacitación: La universidad del Éxito.

En el primer capítulo se hace una revisión histórica sobre la crisis del Estado Intervencionista, y la entrada en funcionamiento del Estado neoliberal, se describe el nuevo modelo de Estado y como repercutió en la esfera laboral promoviendo la flexibilización, mientras tanto el financiamiento a la educación superior se redujo, provocando que la cobertura educativa dejara de crecer y no poder atender a la demanda de aspirantes al nivel superior. Por último, se da una breve historia del

origen de las empresas de venta directa y el nuevo método, llamado multinivel y los comienzos de Herbalife en México.

En el segundo capítulo, se analizó cómo el sistema social genera expectativas y aspiraciones en los jóvenes, a la vez que proporciona significados culturalmente aceptados, lo que representa la educación y el trabajo para los jóvenes. También se explicó por qué los jóvenes deciden asociarse a las empresas de ventas directas, partiendo del lugar de la estructura social donde se localizan y el habitus moldea a los jóvenes para aspirar o desear ciertas metas.

En el tercer capítulo se analizó las entrevistas de tres asociados de Herbalife, explicando como el entorno familiar tiene un papel importante en la toma de decisiones como son trabajar o estudiar, y qué tipo de trabajos los jóvenes escogen, que corresponde con la parte valorativa que hacen de acuerdo a la imagen que tienen de su mundo.

Por último, en el cuarto capítulo se analizó una capacitación titulada “Universidad del Éxito”, el conferencista expuso la manera más adecuada para llegar a la cima de la Escalera del Éxito de Herbalife, la actitud y las acciones que deben de tener para alcanzar sus metas, cambiar sus estilos de vida, seguir la *filosofía* de la empresa, asimismo tratando de convencer que con paciencia y esfuerzo logran llegar el éxito, y no rendirse ante las dificultades, haciendo una comparación entre una persona ordinaria y una extraordinaria, tratando de que los asociados se mantengan en Herbalife.

Capítulo 1. Educación superior, trabajo y empresas multinivel en un contexto neoliberal

1.1 . Del Estado intervencionista al modelo neoliberal

A diferencia de los países desarrollados en donde el Estado se caracterizaba por su modelo benefactor keynesiano¹, en América Latina y México, no se logró establecer dicho modelo, el Estado tomó la posición de agente promotor la cual "...nutrió la interpretación cepalina del desarrollo periférico, así como la política de sustitución de importaciones como una vía para industrializarse y participar mejor equipado en el comercio internacional." (Martínez, 2007, p. 420). De esta manera, el Estado mexicano, impulsó la industrialización como mecanismo para exportar materias primas y manufactureras a países que se encontraban enfrentando la recesión de 1929 en el transcurso de la segunda guerra mundial y su término.

El modelo de sustitución de importaciones (1940-1970), el cual implementó políticas proteccionistas, promovió la creación de nuevas empresas públicas, estimulado con subsidios, crear políticas sociales enfocadas a los sectores de salud, educación, vivienda, trabajo. Además, para fomentar el crecimiento económico del país, el Estado emprendió la tarea de adquirir los conocimientos científicos y tecnológicos para la industria mexicana. Se creó la Preparatoria Técnica² (1931), con el propósito de crear mano de obra calificada; posteriormente en el gobierno de Lázaro Cárdenas (1936- 1940) se fundó el Instituto Politécnico Nacional (1936) para fomentar la educación tecnológica y científica a nivel superior. Fue determinante para sectores como el petrolero y eléctrico, crear resistencia ante las empresas extranjeras y hacer uso de los recursos naturales del país.

¹El Estado Benefactor Keynesiano, se implementó en países desarrollados, después de la recesión de 1929, había demasiada oferta pero poca demanda, los teóricos keynesianos propusieron que el Estado debía de intervenir en la economía, para moldear su actividad, al que se propuso políticas retributivas, las cuales impulsarían el empleo, el manejo de los salarios y fortalecimiento de la clase media.

² En la Preparatoria Técnica se ingresaba con tener primaria y era un mínimo de cuatro años.

Sin embargo, al tratar de impulsar la modernización del país, como lo menciona Martínez (2007) "... se aprovecharon sobre todo el gasto y la inversión pública, pero no así la capacidad recaudatoria, pues, a medida que la economía crecía los impuestos se mantenían a la zaga." (p.423). Es por ello que empezó a crecer la deuda pública, porque al incentivar la economía del país generando más empresas, creaba mayor gasto, sumado a que la clase empresarial no encabezó el desarrollo económico del país a pesar de que el Estado trato de estimularla, hubo un fuerte endeudamiento y se empezó a cuestionar si de verdad el modelo interventor estaba fortaleciendo la industria mexicana o la estaba estancando.

A finales de la década de los setenta, se descubren nuevos yacimientos petroleros, "...lo que lleva a que las expectativas de los agentes económicos en el país y en el extranjero cambiaran ante la posibilidad de que México se convirtiera en una potencia petrolera" (Gurria, citado en González, 2004, p. 32). Le dio un respiro a la economía mexicana, se proporcionó mayor gasto público a varios rubros de la población, como fue el caso de la educación, la salud, entre otros programas sociales.

A pesar de los descubrimientos de los yacimientos petroleros, y de que México se posicionara como una potencia petrolera mundial, no pudo prever que la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP)³, establecería precios provocando la elevación del precio internacional del petróleo. De este modo se acentúa más la crisis económica en México. "Se estima que, a fines de los 80, el 50% de la población del país vivían en la pobreza, y el 22% se encontraba en pobreza extrema, es decir, que uno de cada 5 mexicanos no alcanzaba a satisfacer ni siquiera el 60% de sus necesidades esenciales en materia de alimentación, salud, educación y vivienda" (García, 1992, p.76).

Sumado a lo anterior, durante el modelo de Estado Intervencionista se comenzó a generar una gran deuda, el gobierno gastaba más de lo que podía solventar, aunado

³ La OPEP fue fundada en Bagdad 1960, con el objetivo de defender el precio del petróleo frente a las compañías multinacionales.

a la falta de recaudación de fondos, no fue posible mantener un Estado Intervencionista. Es por eso que:

“El financiamiento del desarrollo tuvo que recurrir a los créditos externos, y el alza brutal de las tasas de interés y el descenso de los precios de los productos de explotación ocasionaron la crisis de la deuda externa que estalló en México en agosto de 1982 y motivó un cambio de 180 grados en la política de su papel empresario, promotor y regulador a favor de la “empresa privada”, actualmente dominada por las corporaciones, especialmente extranjeras” (Martínez, 2007, p.423).

El neoliberalismo en México, inició en la década de los ochenta, creó un discurso que planteó que el endeudamiento del Estado era por dos motivos, primero por la regulación del mercado por parte del Estado; y segundo por el gasto público en programas sociales que de acuerdo al neoliberalismo no tienen ninguna productividad. El gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988) para recibir el apoyo del FMI (Fondo Monetario Internacional) y del BM (Banco Mundial), tomó la decisión de firmar la Carta de Intenciones, los cuales marcan cinco objetivos macroeconómicos:

a) Crecimiento sostenido de la producción y empleo, b) Superación del desequilibrio externo, c) Abatimiento de la inflación, d) Fortalecimiento de las finanzas públicas, reducción del déficit a 8.5% del PIB en 1983, 5.5% en 1984 y 3.5% en 1985, e) Freno al endeudamiento público (no exceder los 5 millones de dólares en 1983 (Guillén, Citado en Cadena, 2005, p.200).

Uno de los puntos más importantes de los cinco objetivos fue que el Estado permitiría el libre mercado, una intervención menor. El país abriría sus fronteras a los inversionistas extranjeros, se dejaría a un lado el proteccionismo del Estado, que no permitiría la liberación económica, “Orientación que exige la liberación y desregulación de ese comercio internacional (supresión de barreras arancelarias, libertad cambiaria, libertad para inversiones, etc.) y pide la modernización tanto en

la técnica como en los procesos de producción para lograr competitividad” (García, 1992, p.21).

Al firmar la Carta de Intenciones, el Estado Mexicano redujo el gasto público en varios sectores como la educación, salud, desarrollo social, al considerar que, si no hay productividad, no tiene caso invertir en estos sectores, además en el periodo que comprende el gobierno de Miguel de la Madrid, se invierte mayor parte del presupuesto a combatir la deuda pública.

Tabla 1

Presupuestos de Egresos de la Federación por Sectores

	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Deuda Pública	10,04%	31,99%	32,58%	19,46%	8,38%	7,95%
Educación Pública	9,65%	7,37%	8,32%	8,05%	5,11%	6,42%
Desarrollo Social	2,50%	1,77%	1,32%	1,02%	0,85%	1,19%
Salud	1,45%	0,945	1,175	1,79%	1,14%	1,71%

Fuente: Elaboración propia, basada en información de México evalúa Centro de Análisis de Políticas Públicas (s/f)

Cabe mencionar que el FMI, conjuntamente de los objetivos marcados anteriormente le puso a México otras condiciones, entre las cuales se logra ver toda una administración futura en cuanto al manejo del déficit, reservas internacionales entre otros, evidenciando como FMI tenía conocimiento acerca del uso de los recursos brindados y de su manejo, forzando así a México a entrar en la lógica neoliberal:

“De acuerdo al programa económico que se ha diseñado, y que está descrito en la carta de fecha 10 de noviembre de 1982:

1. El uso neto de crédito externo por parte del sector público, que en los primeros nueve meses de 1982 ascendió a 6,966 millones de dólares, y que está programado, en 5,600 millones de dólares en 1982, estará sujeto a la siguiente calendarización en 1983: no excederá de 1,250 millones de dólares en los primeros tres meses; de 2,500

millones de dólares en los primeros seis meses; de 3,750 millones de dólares en los primeros nueve meses; y de 5,000 millones de dólares en todo el año.

2. El saldo de crédito neto al sector público por parte del Banco de México, que alcanzó 1,763 miles de millones de pesos a fines de septiembre de 1982, y que está programado en 2,310 miles de millones de pesos hasta fines de 1982 estará sujeto a la siguiente calendarización en 1983: 2,525 miles de millones de pesos en el periodo enero-marzo; 2,689 miles de millones de pesos en el periodo abril-junio; 2,791 miles de millones de pesos en el periodo julio-septiembre y 3,097 miles de millones de pesos en el periodo octubre, diciembre.

3. El déficit global del sector público deberá reducirse de un nivel de 15 por ciento del PIB en 1981 y uno de aproximadamente 16.5 por ciento en 1982, a 8.5 por ciento en 1983, 5.5 por ciento en 1984 y 3.5 por ciento en 1985. el déficit global del sector público, que en los primeros ocho meses de 1982 alcanzó 773 miles de millones de pesos y que está programado en 1,605 miles de millones de pesos en 1982, estará sujeto a la siguiente calendarización en 1983: 360 miles de millones de pesos en los primeros tres meses; 690 miles de millones de pesos en los primeros seis meses; 1,005 miles de millones de pesos en los primeros nueve meses y 1,500 miles de millones de pesos en todo el año.

4. Los activos internos netos del Banco de México estarán sujetos a la siguiente calendarización en 1983: no aumentarán en más de 21 miles de millones de pesos en el período enero-marzo; 44 miles de millones de pesos en el período enero-junio; 44 miles de millones de pesos en el período enero-septiembre; y 104 miles de millones de pesos en el período octubre-diciembre.

5. Las reservas internacionales netas del Banco de México, que al 30 de septiembre de 1982 eran 734.7 millones de dólares, aumentarán en 2,000 millones de dólares en 1983, con la siguiente

calendarización: que no disminuyan en el período enero-marzo y que aumenten en 500 millones de dólares en el período enero-junio; 1,000 millones de dólares en el período enero-septiembre y 2,000 millones de dólares para finales de 1983.

6. El sistema cambiario actual se caracteriza por la existencia de prácticas de tipo de cambio múltiples y restricciones a pagos y transferencias para transacciones internacionales corrientes. Durante el período del programa, es la intención del gobierno de México evitar la introducción de nuevas restricciones o la intensificación de las existentes a pagos y transferencias para transacciones corrientes, de prácticas de tipo de cambio múltiple, o de restricciones a las importaciones por razones de balanza de pagos. Se evitará que surjan nuevos atrasos de los pagos corrientes, y los existentes se eliminarán tan pronto como sea posible. Se establecerá un sistema de depósito de contrapartida en pesos, sin garantía cambiaria, que permitirá que los atrasos se identifiquen y reduzcan en forma ordenada. De éstos, por lo menos 600 millones de dólares se eliminarán durante 1983.

Las autoridades mexicanas y el Fondo celebrarán consultas antes de mediados de mayo de 1983 respecto a los avances realizados para reducir estos atrasos. Además, en estas consultas se evaluarán los avances alcanzados y se identificarán las modificaciones necesarias en el actual sistema cambiario con el propósito de recuperar la normalidad en las transacciones con el exterior durante el período del programa. En el caso de los atrasos, el plan para la eliminación de cualquier monto remanente será acordado con el Fondo durante las consultas programadas antes del 1o. de enero de 1984.

7. México busca reestructurar su deuda externa con el fin de alcanzar una estructura de vencimiento más satisfactoria. Se espera que este proceso sea completado en el futuro cercano, y sus resultados serán analizados con el Fondo dentro del esquema de consultas establecido en el Programa." (Proceso en Cadena, 2005, pp. 201-202)

Otro de los objetivos impuestos por FMI y BM, para combatir la crisis económica en México, fue la privatización de Empresas Paraestatales, política económica que buscó reducir la participación del Estado en las empresas, porque reduce la modernización y competitividad a nivel mundial; la privatización tiene tres etapas como lo indica Sacristán (2006):

“...en la inicial, de 1984 a 1988, se realiza la privatización de varias empresas de diversa índole y actividad; en la segunda, de 1988 a 1999, se realiza ya la privatización a fondo de varios sectores, como los de siderurgia, banca y teléfonos; y en la tercera, de 1995 a 2000, se profundiza aún más el proceso y se realizan cambios constitucionales para vender los ferrocarriles y la comunicación vía satélite.” (p.54)

Los procesos de privatización, permitieron que tanto los empresarios nacionales como internacionales pudieran comprar empresas paraestatales, tal fue el caso de Teléfonos de México, la cual fue adquirida por Carlos Slim en 1990, la inversión por parte del Estado fue de 56% (Salinas en el Financiero 2014) y el restante era empresarios privados, del tal manera el neoliberalismo afirma que la liberación de las empresas, fomentará una mejora en las finanzas del Estado al reducir su inversión en las empresas paraestatales.

En el gobierno de Salinas de Gortari (1988-1994) se consolidó el Estado Neoliberal, con la firma del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC) en 1994, el cual permite que no haya barreras comerciales entre Canadá, Estados Unidos y México, aprobó la apertura de empresas trasnacionales, las cuales se beneficiarán de la mano de obra barata del país.

Al abrir las fronteras de México, Salinas de Gortari justificaba el convertir al país en una potencia mundial, con la modernización y la eficacia que prevalece en países desarrollados, trató de convencer que habría mejoría en la economía de los hogares mexicanos, sin embargo la pobreza aumentó: “... se incrementó vertiginosamente pasando del 48.5% de la población mexicana en 1981, a 69% en 1994” (Boltvnink, Julio, citado en Vázquez, 2012 p. 68) El neoliberalismo no combate a la pobreza

porque solo busca un crecimiento económico a nivel macro sin tomar en cuenta las necesidades de la población, el país no logró convertirse en una potencia mundial con la apertura económica.

1.2 . Características del Estado Neoliberal

El neoliberalismo es un nuevo modelo de Estado que “...consiste en reconstruir el mercado, la competencia y el individualismo” (Vázquez, 2012 p.25), siendo la competencia una parte fundamental porque es así como se van generando ganancias, las cuales son el objetivo que se busca alcanzar para superar la crisis, es por eso que:

“...la política económica neoliberal se concreta con los siguientes lineamientos: a) reducir el gasto público; b) eliminar el déficit presupuestal (liquidar todo tipo de subsidios); c) reducir el tamaño del Estado (despido masivo de burócratas y privatización de empresas paraestatales); d) garantizar mayor libertad económica para los empresarios, banqueros, industriales y comerciantes, eliminando todo tipo de controles; e) eliminar los controles de precios para no limitar las ganancias, eliminar gravámenes al capital y permitir que los salarios se fijen en función de las leyes de oferta y demanda; f) apertura total e indiscriminada a la inversión extranjera y a las mercancías provenientes del extranjero; g) política monetaria ampliamente flexible, eliminar los controles cambiarios; y h) libre oportunidad de especular en bolsas de valores globalizadas mundialmente” (Vázquez, 2012, p.27-28).

Se traza un mayor número de ganancias para el mercado, implica menor intervención del Estado en el mercado, disminuir los subsidios a programas dirigidos al bienestar para la población, porque representan solo un gasto que el Estado no puede seguir financiando y desde la perspectiva neoliberal, el Estado era el problema:

“Desde la posición neoliberal se acusa al intervencionismo estatal de ser la causa de obstaculizar la “leal” competencia al interior del país y con el exterior; de desestimular la producción, por lo menos en ciertos

sectores, por haber fijado algún tipo de control a los precios; de propiciar la inflación por aumentar el circulante y no fijar “topes” a los salarios; de atraso tecnológico, de falta de competitividad y de alzas de precios por no abrir las puertas de par en par a la inversión y a las importaciones foráneas; déficit fiscal y elevación de impuestos por no recortar o limitar al gasto público; de contribuir al desempleo por no favorecer suficientemente a la inversión privada; de ser una carga excesiva a la economía del país por su enorme aparato burocrático, y, sobre todo, repito, de ser la causa de falta de eficiencia y racionalidad en la producción nacional.” (García, 1992, p.13).

La idea de que el intervencionismo del Estado era el responsable del estancamiento del mercado interno, sin embargo, el Estado impulsó políticas proteccionistas, los subsidios y el apoyo al fortalecimiento de la industria mexicana, pero debido a que México tuvo un capitalismo tardío y clase empresarial no se fortaleció, ni se innovó, ni se pudo competir con la industria extranjera:

“...hay una competencia que no acepta el neoliberalismo: la del Estado. Cuando éste se presenta como un “competidor” del sector privado en el mercado de capitales, dicen, se reduce la inversión, se encarece el dinero, aumentan los tipos de interés, y esta es, de raíz, una “competencia desleal”. Por ellos, el “ajuste” (ahora se dice así a los aumentos) de las tarifas de los servicios públicos; por ello, en fin, el slogan que se ha oído en las cúpulas empresariales: “el Estado no es la solución. Es el problema” (García, 1992, p.15)

Aunque para el neoliberalismo la intromisión del Estado en la economía es un problema, aún es necesario puesto que regula políticas permitiendo apertura y competencia en el mercado, asegurando que se cumplan, es decir, “...el Estado es el encargado de aplicar la política económica y las reformas en su conjunto (en este sentido sigue teniendo un papel fundamental), pero no debe actuar como agente económico directo, sino sólo como un instrumento para beneficiar específicamente a los sectores vinculados al mercado mundial...” (Vázquez, 2012, p. 27).

El sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988- 1994), la industria mexicana no era rival para competir con las empresas extranjeras recién instaladas en el país, la falta nuevas tecnología fueron un factor decisivo para el declive de la industria nacional, de igual forma las empresas extranjeras aprovecharon la mano de obra barata, y se desvalorizó los productos hechos en México:

“...las cifras macroeconómicas indican claramente que hay proceso de desindustrialización, en la medida que el ritmo de crecimiento de valor agregado en la industria tienden a decrecer, sin ser éste transferido... Ello supone, por supuesto un lento pero inexorable proceso de debilitamiento de la industria local, lo que a la larga nos convertirá en países importadores de tipo de cosas, y no en productores...De igual forma, si se tiene en cuenta la participación de México en el total mundial de formación bruta de capital, encontramos que los neoliberales hicieron retroceder este rubro poco más de lo que los gobernantes populistas lo habían hecho crecer. Es decir, todo parece indicar que la economía de mercado, en el caso de México, lo único que produce es una descapitalización relativa creciente cuya consecuencia lógica solo puede ser pérdida de importancia de la economía nacional en el contexto mundial.” (Cadena, 2005, p. 204)

Los cambios estructurales no solo afectaron al sector económico, también en el plano social tuvo cambios significativos, comenzando con la disminución de los subsidios y programas sociales para la visión neoliberal “...es necesario eliminar no solo la intervención directa del Estado en la economía, sino también de sus funciones relacionadas con el bienestar social.” (Vázquez, 2012, p.57). Es decir, los individuos deben asegurarse de sus derechos sociales y no el Estado, haciendo que el sector privado entre en el juego. Aunque para el neoliberalismo el ideal sería que el Estado no otorgara prestaciones sociales para así obligar al 100% de la población a recurrir a los servicios privados, y beneficiar a los empresarios, hasta la fecha no se ha logrado puesto que aún existen programas como LICONSA⁴

⁴ En 1944 inició el Programa de Abasto Social de Leche, impulsando la primera empresa pública llamada Nacional Distribuidora y Reguladora, S.A. de C.V. (Nadyrsa). Posteriormente participaron

(Leche Industrializada Conasupo) o el IMSS⁵(Instituto Mexicano del Seguro Social). Cabe mencionar que los programas sociales y las instituciones sociales siguen existiendo para evitar conflictos sociales, previniendo confrontaciones entre el Estado y la sociedad.

En el neoliberalismo no son prioridad las prestaciones sociales "...Nuestras sociedades necesitan entonces de individuos competitivos, imaginativos, creativos, flexibles, autónomos, responsables, que puedan arreglárselas sin la solidaridad pública..." (Bajoit, 2012, p. 35) el ideal neoliberal plantea que los individuos no pidan nada al Estado, obligados a buscar los servicios como salud por ellos mismos. Al no conseguir un trabajo o ingresar a la universidad, se considera que no se ha obtenido las capacidades necesarias, y la responsabilidad es totalmente del individuo.

1.3. Neoliberalismo y Flexibilización laboral

Las medidas tomadas por el neoliberalismo para producir más ganancias afectaron a los trabajadores, se ignoraron los derechos laborales que se mantuvieron estables en el Estado intervencionista. Sin embargo, durante la década de los ochentas, debido al estancamiento económico que sufrió el país desde la década pasada, los organismos internacionales propusieron:

"...la primera Carta de Intención firmada en 1982, determinó que estaría en función de los objetivos de empleo y productividad; con la segunda carta firmada en 1984, se estableció que los aumentos salariales se negocian en función de la inflación esperada para "proteger el nivel de empleo"; y con la de 1985, que el aumento de los salarios reales sería en función de la productividad, de los objetivos de empleo y que deberían contribuir a mantener la competitividad de la economía en el exterior." (Lujano, 2013, p. 64)

más grupos de empresarios para distribuir leche precios accesibles a todo el país. En 1972 cambia de nombre a LICONSA.

⁵ Se fundó en 1943 para otorgar asistencia médica a los trabajadores.

Las políticas laborales se estaban definiendo de acuerdo a las fluctuaciones que sufría la economía en el país, los trabajadores no se veían beneficiados con el nuevo modelo (el Estado Neoliberal), porque al dejar que todo se dirija por el mercado repercute en salarios, derechos laborales, prestaciones sociales y jubilaciones, son cuestionadas por el alto gasto que implicaba para el Estado y al mismo tiempo impone a la clase empresarial costos, que consideran no productivos ni favorecedores a los intereses de mayor productividad. Las propuestas de las nuevas reformas laborales son en función del mercado, los derechos laborales estuvieron en constante discusión como el neoliberalismo fundamenta:

“El argumento esgrimido es contra las protecciones y beneficios del trabajador, aspectos considerados rígidos y con un alto costo para las empresas que impiden el adecuado funcionamiento y desarrollo de la producción, así como el posicionamiento de las empresas en los mercados nacionales e internacionales. Este argumento se justifica con el falso planteamiento que todos son iguales y deben enfrentarse como tales sin protecciones ni favoritismos... al mercado se le adjudica la libertad de disponer de la fuerza de trabajo” (Añez, 2009, p.196)

Al quitar los beneficios a los trabajadores, se ven obligados a buscar dichos beneficios en el sector privado, favoreciendo así a las empresas; como lo indica el Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (2005), en su informe Empleo y Desempleo en México 1994-2004, hay una disminución considerable de trabajadores asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social como lo indicó la Secretaría de Trabajo y Previsión Social en 1998, el porcentaje de trabajadores asegurados fue de 7.82%, sin embargo en años posteriores fue disminuyendo el número precipitadamente por ejemplo en el 2002 fue -0.84%, y apenas se recuperó en el 2004 a un 1.29% . Pareciera que el desempleo, más el empleo informal y la falta de mayor cobertura de salud están influyendo en la disminución de trabajadores asegurados.

Las Reformas en cuestión laboral, empezaron a ser modificadas para ir de acuerdo a las transformaciones que estaban surgiendo a nivel internacional como nacional. En 1995 el Partido Acción Nacional (PAN) propuso una Reforma en la Ley Federal del Trabajo, entre los puntos más importantes como señala Lóyzaga (2002) "...la estabilidad del empleo y las condiciones generales de trabajo, los cuales son sacrificados por aras de una supuesta productividad." (p.172), en la iniciativa de ley, se proponía los contratos a prueba, la duración de la jornada laboral en vez de ocho horas podría ser de nueve horas, cambios de horarios en la jornada laboral por cuestiones de productividad. A su vez el Partido de la Revolución Democrática (PRD) interpuso un ante proyecto de ley "...la necesidad de hacer compatible la búsqueda de una mayor competitividad de las empresas instaladas en el país con la equidad a que tienen derechos los asalariados y por otro lado, a la urgencia de eliminar los rasgos autoritarios y corporativos" (Lóyzaga, 2002, p.174), el proyecto proponía que el nuevo modelo económico fuera armonioso con los trabajadores, sin perjudicar los derechos laborales y al mismo tiempo la productividad no se viera perjudicada. Los dos proyectos no fueron aprobados debido a las presiones por parte de la clase empresarial, así como la Confederación de Trabajadores de México (CTM).

A finales del sexenio de Felipe Calderón Hinojosa (2006-2012) se aprobó la Reforma Laboral, los artículos 25 y 39 de la Ley Federal del Trabajo, establecen la duración de tiempo en relaciones laborales como: contratación por periodos de prueba, trabajo de temporada y contratos de capacitación, el Artículo 35: "Las relaciones de trabajo pueden ser para obra o tiempo determinado, por temporada o por tiempo indeterminado y en su caso podrá estar sujeto a prueba o a capacitación inicial. A falta de estipulaciones expresas, la relación será por tiempo indeterminado." (Ley Federal del Trabajo, 2015). Es así que la garantía de tener o no trabajo dependerá de las empresas, deciden el tiempo de contratación de los trabajadores, los cuales a pesar de tener un contrato indeterminado pueden estar sujetos a prueba o capacitación, con esta reforma se reafirma el poder de las empresas para garantizar o no un trabajo.

Las condiciones de trabajo que establece el Artículo 56 Bis de la Ley Federal del Trabajo (2015) “Los trabajadores podrán desempeñar labores o tareas conexas o complementarias a su labor principal, por lo cual podrán recibir la compensación salarial correspondiente”. Las multihabilidades son que un empleado puede realizar otras labores distintas a los de sus tareas asignadas, es la flexibilización del trabajo, con el objeto de bajar costos de productividad, un empleado puede hacer más tareas, asimismo la empresa ahorra en la contratación de otro empleado para realizar dichas labores. Dichos artículos mencionados favorecen completamente a los empresarios, pues el trabajador no puede, por ejemplo, exigir un pago adicional por las labores extras que realice porque el artículo no obliga a la empresa a hacerlo sino le da la libertad de hacerlo o no.

Las empresas tienen un control sobre la contratación de sus empleados, surgieron otro tipo de contrataciones como lo es la subcontratación en la cual: “...implícitamente subyacen dos elementos claves como son: el carácter espacial, debido a que se contrata empresas o trabajadores externos para realizar determinada actividad en cualquier parte del mundo. El segundo elemento es la temporalidad, ya que las acciones realizadas por trabajadores o empresas son transitorias.” (Añez, 2012, p.166) Se observa cómo aumentan los beneficios hacia las empresas, en la subcontratación el trabajador no cuenta con un lugar de trabajo, es contratado por una empresa, pero su lugar de trabajo no será en esa empresa sino en otra.

La subcontratación no es la única forma de contratación nueva que surge a partir del neoliberalismo, de igual forma surge la triangulación en donde “...los trabajadores frecuentemente se hallan ante varios interlocutores, es decir son trabajadores contratados por una empresa proveedora que presta servicios a un tercero a quien su empleador le provee mano de obra o le presta un servicio.” (Añez, 2012, p. 166). En la triangulación se ve aún más la falta de seguridad social, comenzando por no saber quién es el empleador real; la subcontratación y la triangulación son formas de contratación, en donde las empresas se ahorran demasiado en prestaciones, puesto que hacen uso de la fuerza de trabajo de

trabajadores no contratados directamente; es así como en el neoliberalismo las empresas ven a los trabajadores como una herramienta para enriquecerse.

Los trabajos son actualmente más precarios, con salarios más bajos, pocos beneficios, se le permite a las empresas poner sus propias reglas ante las condiciones de trabajo, siendo quienes ahora están al mando en cuestiones laborales; ahora son ellas las que tienen el control de garantizar o no, trabajo a la población, esto "...conduce al surgimiento de nuevas categorías de trabajadores y de nuevas dinámicas individuales y colectivas en los diferentes espacios de trabajo, que facilita al capital abaratar los costos laborales, los despidos, reducir personal, regular los salarios mínimos, flexibilizar los contratos de trabajo y orientar las negociaciones laborales de acuerdo al mercado y de la empresa, sin la protección del Estado ni de los sindicatos." (Añez, 2009, p.199).

Con las medidas tomadas para incursión del Neoliberalismo, varios programas dirigidos al bienestar de la población fueron eliminados; sin embargo, no fueron las únicas consecuencias, con el despido masivo, gran parte de los derechohabientes del Seguro Social dejaron de contar con este servicio, pero ante la visión Neoliberal no es que se dejará desprotegida a la población ante una enfermedad, sino que: "El ideario liberal no admite el concepto de derechos sociales, sino que considera que el disfrute de cualquier beneficio debe corresponder a una prestación o "mérito", al desempeño de un trabajo o a un pago de tal manera que el Estado sólo debe garantizar un piso social mínimo y únicamente a los comprobadamente indigentes..."(Vázquez, 2012 p. 39). Es así como el Estado deja de ser el responsable del bienestar de la población y deja dicha responsabilidad a los individuos, quienes deben ganarse no sólo su propio sustento (en términos de alimento, vestido, vivienda etc.) sino su bienestar propio (en términos de derechos sociales).

1.4. La educación superior ante el Neoliberalismo

Los cambios en el sector educativo con las nuevas políticas neoliberales fue la modernización de la educación, modificar planes de estudios, evaluaciones tanto a

los docentes como alumnos, descentralizar la educación. A diferencia del Estado intervencionista que era fomentar la educación superior para estimular la ciencia y la tecnología, en el neoliberalismo no se propone terminar con la desigualdad de oportunidades educativas y de ampliar la cobertura educativa en nivel superior, sino que la educación se convierte en un bien, más que una responsabilidad social del Estado. Antes de la entrada del neoliberalismo a México la educación superior ya estaba sufriendo el impacto de la masificación, a pesar del aumento de la matrícula en las universidades públicas era cada vez mayor la demanda por espacios:

“la expansión de la educación superior, la matrícula disminuyó sensiblemente sus ritmos de crecimiento durante el sexenio de López Portillo. En 1982, la matrícula fue de 840.4 mil estudiantes, casi 400 mil estudiantes más que en 1976. A lo largo de esos seis años acumuló un crecimiento de 54%, que contrasta con el 156% registrado en el sexenio anterior. La UNAM redujo su ritmo de crecimiento y el IPN disminuyó su matrícula. La UAM canalizó una porción de la demanda y los institutos Tecnológicos regionales sobrepasaron el doble de su inscripción al finalizar el sexenio. (OEI 1994).”, (Noriega, 1985, p.89)

Y el panorama no parecía mejorar, en el próximo sexenio de Miguel de la Madrid se implementó el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), su objetivo principal es reducir el gasto público, para aliviar las finanzas del Estado “El gasto social, que comprende primordialmente los gastos en educación y salud, disminuyó 33.1% entre 1983 y 1988...” (González, 2004, p.39).

La reducción que sufrieron varios sectores, como el educativo, fue para adelgazar las finanzas públicas y combatir la crisis económica que se vivía en el país; el FMI y el BM se encargan de hacer recomendaciones para la implementación de políticas educativas y su vez proporciono financiamiento, en la década de los ochenta la conclusión fue que la falta de modernización en el sector educativo era por:

“...la falta de eficiencia, eficacia y productividad educativa radicaba en el acelerado crecimiento de los sistemas educativos nacionales, debido a la masificación de la matrícula y los ineficientes esquemas

de operación administrativos altamente centralizados. El problema de la calidad educativa en Latinoamérica quedó reducido a un problema de gestión”. (López y Flores, 2006, p. 3)

Se empezó a reducir la matrícula educativa a nivel superior apenas alcanzó un 23% porcentual a diferencia del sexenio pasado que fue de 54.14%, según informes de la Organización de los Estados Iberoamericano (1994). Parte del problema de la cobertura educativa fue la falta de mayor inversión para la creación de nuevos planteles, el financiamiento a la educación que otorga el Estado fue un tema discutido en 1993, el artículo tercero de la Constitución se modificó para establecer quién es responsable de financiar la educación en todos los niveles, “...el artículo tercero constitucional establece como obligatoria la educación primaria y secundaria y la gratuidad de lo que imparta el Estado (Federación, estados y municipios).” (López, 1996, p.25). De tal modo que el financiamiento de la educación superior tiende a reducirse, debido a la modificación constitucional en la cual estableció de quien es la responsabilidad de financiarla; claro está que el Estado no se deslinda de otorgar presupuesto a la educación superior.

Como lo menciona López (1996) “...la educación superior es más cara que los otros niveles educativos...” (p.33). Dado que se requiere mayores recursos, de igual forma la educación superior no es el único nivel en el cual un individuo puede adquirir las competencias necesarias para desenvolverse en el mercado laboral, lo puede desarrollar en el nivel primario y secundario.

Un claro ejemplo son las propuestas por parte del BM establece la universalidad de la educación básica, los objetivos forman parte de las políticas educativas de los gobiernos.

Tabla 2**Comparación de los objetivos marcados del Banco Mundial para cada nivel educativo.**

Educación Básica	Educación Media	Educación Superior
Flexibilidad	Recomienda iniciar estudios	Economía del conocimiento
Autonomía Escolar	Promueven certificación de destrezas a nivel técnico	
Rendición de Cuentas	Relevancia para incrementar la productividad	
Establecer sistemas de Evaluación	Ampliar cobertura	
	Establecer bachillerato universal	

Fuente: Elaboración propia basada en Información tomada de la ponencia: Alaníz, Hernández, Claudia. (2008).

En el cuadro comparativo los objetivos que marca el BM con respecto a la educación superior no son mayor cobertura y creación de nuevos campus universitarios. La educación media superior tiene mayor importancia porque los egresados ya contarán con las habilidades para desempeñarse en el mercado laboral. Como lo señalan las cifras en gasto por alumno y la relación que hay en diferentes países, en especial en educación superior, por ejemplo, Francia invierte 3780 dólares por alumno, mientras que México 960 dólares por alumno (citado en López, 1996, p.33). El desarrollo de un país se relaciona con la cantidad que proporciona el gasto público por alumno en todos los niveles, pero principalmente en la educación superior, la cual es capaz de crear e impulsar el crecimiento y desarrollo del país, al proporcionar conocimientos y tecnología.

Las recomendaciones de los organismos internacionales no hay una preocupación por buscar conocimientos sobre el bienestar social, se enfocan en una mayor productividad, demostrando así que la educación se ve como una inversión para obtención de un empleo; de ahí la importancia de tener estudios universitarios, por eso desde la década de los sesenta hasta la primera década de los dos mil, el

porcentaje de la población que llegó a un nivel superior de acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) aumentó de 1% a 16.5% respectivamente (consulta interactiva, 2016), se debió a la apertura de universidades privadas, respondiendo al modelo neoliberal, como lo menciona Cadena:

“...es el nivel superior -licenciatura y posgrado- donde la educación privada ha tenido avances realmente significativos que, de seguir con esa tendencia, en pocos años superara la educación pública.

Y no es gratuito o casual que así sea, ya que los neoliberales mexicanos, gobernantes y empresarios, saben de sobra que la educación es estratégica para formar a un pueblo a su imagen y semejanza, de ahí que la gran prioridad sea el control mayoritario en la formación de los nuevos miembros de una sociedad, en particular de sus futuros cuadros dirigentes, gobernantes y gerenciales. De ahí el crecimiento explosivo de las instituciones de educación superior privadas, y el estancamiento absoluto de las públicas.” (2005, p.216)

Ante una falta de oportunidades para ingresar a una universidad pública (como UNAM, IPN, UAM) los jóvenes se ven obligados a buscar otras alternativas educativas siendo las universidades privadas la solución, sin embargo, muchos de los jóvenes interesados en estudiar una carrera universitaria no podrán costear una universidad privada y si pueden hacerlo será por medio de becas o seguir intentando ingresar a universidad pública.

Tabla 3**Comparación del Estado Interventor y el Estado Neoliberal**

	Estado interventor	Estado Neoliberal
Características	<p>El Estado es el regulador del mercado.</p> <p>Protección del Estado a la industria nacional</p> <p>El estado regula los precios del mercado.</p> <p>Implementación de subsidios.</p> <p>Participación estatal en programas sociales: salud, educación y vivienda.</p> <p>Avance y fortalecimiento de la clase media</p>	<p>El Estado garantiza la libre competencia.</p> <p>Las empresas controlan los precios basados en la oferta y demanda.</p> <p>Reducción de programas sociales.</p> <p>Inestabilidad de la clase media.</p>
Trabajo	<p>Fortalecer la industria nacional.</p> <p>Establecimiento de los Derechos laborales.</p> <p>Estabilidad laboral</p> <p>Combate al desempleo masivo.</p> <p>Participación de las clases trabajadoras en diseños contractuales.</p>	<p>Se ignoraron los derechos laborales.</p> <p>Trabajos precarios con sueldos bajos.</p> <p>Control de los salarios</p> <p>Nuevas formas de contratación</p>
Educación	<p>Promueve Reformas para garantizar la educación.</p> <p>Creación de Universidad públicas (Universidad Autónoma de Metropolitana, Universidad Pedagógica Nacional e Instituto Politécnico Nacional)</p>	<p>Educación como inversión.</p> <p>Reducción de los espacios universitarios públicos.</p> <p>Aumento de las universidades privadas.</p>

Fuente: Elaboración propia basada en información a lo largo del capítulo y de Huerta, Moreno, María, G. (2005)

En la tabla anterior se expone las diferencias entre el Estado interventor y el Estado Neoliberal, mientras el primero regulaba al mercado, apoyó a la industria mexicana mediante la creación de universidades y centros tecnológicos. El segundo el Estado se redujo a crear políticas que garantizaran una libre competencia, porque al no tener limitantes el mercado nacional no podía competir con el mercado extranjero, la función de Estado se vio limitada en ese aspecto.

Otros sectores que sufrieron el modelo neoliberal fue el trabajo y la educación, por competir con el mercado internacional se tuvieron que tomar ciertas medidas como

la reducción de los sueldos; en la educación se vio como una inversión, es decir, como una capacitación para ingresar al campo laboral. En el año 2010 según el INEGI (consulta interactiva, 2016) el 19.3% de los jóvenes que estudiaron el nivel medio superior el 16.5% logró ingresar al nivel superior, contrastándolo con la población trabajadora en esa edad (15-25 años) se observó cómo a medida que aumenta la edad se incrementa la población que trabaja, pasando de 382,475 jóvenes de entre 15 y 19 años que trabajan en el cuarto trimestre del año 2010 a 4,658,006 jóvenes de entre 20 y 25 años en el mismo periodo de tiempo de acuerdo con datos de INEGI, (consulta interactiva, 2016) concluyendo que parte de los jóvenes que no logran ingresar a una universidad terminan en el campo laboral.

Los cambios mencionados a lo largo del apartado son los que formaron la plataforma ideal para que los jóvenes que deseaban ingresar a la universidad y no pudieron lograrlo, una vida independiente económicamente, se vieran orillados a escoger un trabajo como los que ofrecen las empresas multinivel.

1.5. Comienzo de las ventas directas y el multinivel

Las ventas directas iniciaron a principios del siglo pasado, su objetivo fue el de hacer llegar el producto al consumidor de manera personal, su iniciador fue Alfred Fuller "...quien fabricaba cepillos en el garaje de su casa para venderlos de puerta en puerta hasta crear una de las corporaciones más grandes que existen hoy en día: Sara Lee..." (Tapia, 1996, p.34). El nuevo método de ventas y comercialización de productos, necesitaba una fuerza de trabajo que no requiriera mínimo de edad, nivel educativo, género o experiencia previa en las ventas, sólo con actitud y deseos de superación se podrían obtener ingresos económicos.

Las ventas directas son una forma de comercialización de productos, de persona a persona, ya sea por, catálogos o venta a domicilio, resultando atractivo para los vendedores y también los compradores "Una empresa de venta por catálogo o venta directa es aquella que ofrece o comercializa directamente al consumidor final sus productos, sin la necesidad de que el mismo tenga que acudir a una tienda..." (Boada, 2011, p.125).

Las ventas directas son una forma atractiva de trabajo, resulta atrayente el no estar sujeto a horarios, a un salario fijo, a un jefe, etc. situación que logra ser muy llamativa para los individuos, hay mayor libertad de hacer otras actividades, como menciona Cahn (2006) "...no son empleados, ya que no perciben sueldos fijos ni prestaciones sociales. No obstante, a muchos les atrae la posibilidad de trabajar sin jefes y elegir su propio horario...Aparentemente este sistema ofrece la libertad de autoempleo..." (p.54). Las empresas de ventas directas suelen vender la idea de una libertad laboral, sin mencionar que al ser un trabajador independiente no se cuentan con prestaciones sociales, ni que, en muchas ocasiones al no estar sujetos a un horario, el tiempo invertido suele ser mayor a una jornada de trabajo; sin embargo, todo lo que ofrece las empresas hace pensar que dichas prestaciones no son necesarias o bien se pueden auto solventar, gracias a las grandes ganancias que se obtendrán. Existen dos tipos de venta directa que son:

"Persona a persona. Este sistema es el más antiguo y el más directo, donde una persona le vende a otra siempre apoyada con un folleto, con un catálogo generalmente en el hogar o lugar de trabajo del consumidor final. En este sistema se establece una relación comercial entre dos personas y facilita la explicación de los beneficios del producto y una atención personalizada.

Reunión de grupo. Es aquel en el cual una persona reúne a un grupo de posibles consumidores en el domicilio de otra persona (anfitrión) y entonces les ofrece y demuestra los productos, también con el soporte de un folleto. En vez de hacer una demostración para una sola persona, se hace para un grupo y el anfitrión(a) que recibe a la gente en su hogar, normalmente recibe algún incentivo." (Asociación Mexicana de Ventas Directas, A.C. s/f)

Las estrategias de venta suelen variar según el tipo de producto y al público que se desea llegar, en el caso de persona a persona es necesario pasar varias horas tocando puertas y explicando los beneficios del producto, corriendo el riesgo de que a pocas personas les interese y lo comprendan, en la reunión de grupo las personas que asisten las conocen de antemano o tienen una idea sobre el producto a ofrecer;

sin embargo, no garantiza ventas, siendo este el principal riesgo de las ventas directas, la estabilidad de un ingreso.

Durante la década de los cuarenta surgió otra forma de ventas directa llamado Multinivel es un método: "...una forma de mercado que se realiza por medio de redes de distribución en diferentes niveles, obteniendo así las vendedoras ingresos por la venta personal y también el volumen de venta de dichas redes." (Mendoza, 2004, p.51), el fundador del nuevo modelo de venta fue Richard De Vos, quien al principio formó parte de la empresa California Vitamins (1934) se dedicada a los suplementos alimenticios como lo menciona Tapia (1996) "...era la única empresa que había incorporado un programa de ventas y un plan de compensación que incluía diferentes niveles de línea..." (p.35). Entre más personas asocien los distribuidores y mayor volumen de venta obtenga su red, mejores ingresos tenderán, la empresa les otorgará comisiones o beneficios por dicho volumen de venta.

El fundador del multinivel decía "...creer en el poder individual de la gente para hacer las cosas por su propio bien" (Tapia, 1996, p.35) la frase guarda un gran significado para las empresas de venta directa porque se fortalecen de los sueños y aspiraciones de las personas y las hacen creer que pueden lograrlo por su propia fuerza y voluntad, la responsabilidad de hacerlas realidad depende de ellos mismos. De Vos se convierte en el cofundador de la empresa de suplementos alimenticios Amway (la manera americana), que fortalece la idea de que el esfuerzo individual es la clave del éxito.

En la década de los setenta se empezó a expandirse las empresas de venta directa con el modelo multinivel, mismas que van desde suplementos alimenticios hasta moda, se convierte en una forma de recibir ingresos económicos, al principio solo como una forma de generar un segundo ingreso, sin embargo, con las crisis económicas y despidos masivos de varias empresas, se transforman en una fuente ingresos y al mismo tiempo una forma de vida.

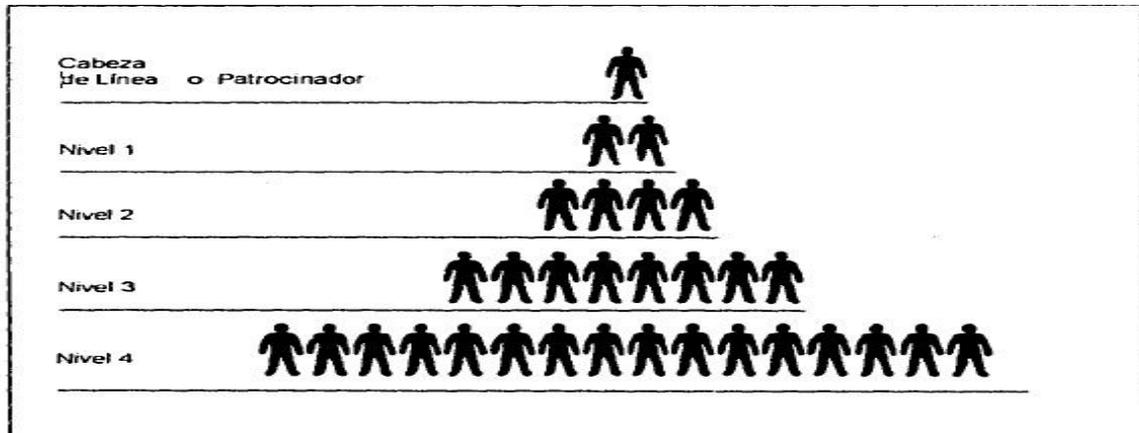
1.6. La fuerza de las empresas multinivel

Con el nuevo modelo de venta directa, la fuerza de venta consiste en crear redes, es decir, es la manera en que el multinivel genera la mayoría de sus ganancias. Entre mayor número de personas se asocien a la red y aumente el volumen de ventas del producto, mayor será las ganancias para los distribuidores, los ingresos dependen completamente de los distribuidores, pues no son trabajadores asalariados porque no pertenecen a la empresa, son vendedores independientes por lo tanto carecen de seguridad y protección:

“...la multinivel, en la cual los distribuidores inscritos obtienen dinero de dos formas: la venta al público y las comisiones que ganan de acuerdo con el volumen de ventas de los distribuidores que incorporan a su red, por ello, en algunos casos, las redes están integradas por miles de distribuidores que generan al mes miles de dólares para provecho de los niveles más altos. Las reglas de compensación varían según la compañía, pero, sin duda, la forma más eficiente de ganar dinero es reclutando gente. De acuerdo a los distribuidores mejor pagados se dedican principalmente a buscar y a entrenar socios y casi nunca desplazan los productos...” (Cahn, 2006, p.54.)

Mediante el sistema de redes los distribuidores aumentan sus ganancias, incluso llega un punto en donde no es necesario que ellos continúen reclutando gente, sus ingresos son proporcionados por sus redes, los que están debajo del iniciador de la red, serán quienes vayan reclutando más gente, de tal modo que el aumento de comisiones y beneficios será proporcional al crecimiento de la red, sin embargo implica una inversión mayor de tiempo porque el iniciador tendrá que fortalecer su red “...las personas que se dedican de tiempo completo a esta actividad pueden llegar a obtener ingresos equivalentes o superiores a los de cualquier ejecutivo de primer nivel...para llegar a tales nivel de ingresos, las personas no tienen que esperar más de 20 años para obtenerlos y, además, pasan a un segundo término, los estudios de licenciatura...para efectuar una actividad que les devenga crecientes ingresos...” (Tapia, 1996, p.39). En la siguiente grafica se observa cómo se va conformando la red y el funcionamiento mientras crece:

Figura 1. Descripción de la conformación de la red en empresa multinivel.



Fuente: Punkis, (como se citó de Tapia 1996)

Las empresas multinivel tienen ciertas características, como son el buscar un producto que las personas necesiten, tal es el caso de cosméticos, suplementos alimenticios, etc., los cuales deben ser de calidad, para la facilitación no solo de la venta sino de buscar a los distribuidores porque deben de confiar en la calidad del producto a vender, las empresas de ventas directas tienen una historia motivadora como ejemplo, se tiene una persona a la cual admirar por su trabajo y esfuerzo, para demostrar que con la venta del producto se pueden alcanzar todas las metas que los distribuidores se propongan, se busca la atención distinguida hacia los clientes o distribuidores, el trato con ellos deberá ser amable, con empatía, se garantizará una lealtad por parte de los distribuidores, como lo menciona Haro (2014) en la siguiente tabla:

Tabla 4

Características de las empresas multinivel

Creación de la marca de la Empresa	La marca para este tipo de industria significa un elemento vital para desplazar los productos y promover el plan de compensación, ya que si el producto es reconocido y de alta calidad posicionará a la empresa en un lugar que le permitirá al Distribuidor, competir con mayor facilidad en el mercado de Venta Directa...
Creación de una historia para la Empresa y los Distribuidores	Hay que desarrollar una historia inspiradora que los Distribuidores sean capaces de replicar y de la cual se sientan orgullosos. La historia será la forma de atraer a nuevos Distribuidores y que los existentes tengan el modelo a seguir de quien protagoniza la historia. Por lo general es el creador y/o creadora de la empresa quien la inició con “pocos” recursos y que de acuerdo a su iniciativa y constancia con el paso del tiempo ha creado un emporio.
Entendiendo al Cliente	<ol style="list-style-type: none">1. Las empresas de Venta directa deben ser Compañías orientadas a los Clientes El servicio para ser exitoso debe cumplir las siguientes condiciones básicas: Competitivo, pro-activo, manejable, medible, amigable para el usuario.2. Compromiso. Entendiéndolo como una respuesta que se da por obligación por complacer al cliente y cómo lo debe entender la empresa es proveer un servicio con propósito.3. La esencia del servicio debe ser Atención Personalizada. Los Distribuidores de este tipo de empresas demandan dedicación total y responsabilidad para servir con apertura, amabilidad y efectividad.4. El servicio como una ventaja competitiva. Enfocándose en la atención personalizada y asegurando la eficiencia en los procesos lo cual creará lealtad entre los Distribuidores5. La relación de la Empresa con los Distribuidores. Las compañías de venta directa deben ser empresas de puertas abiertas. Los líderes deben sentir la asociación y el cuidado que los empleados de la compañía les muestran y de quienes reciben un alto nivel de apoyo personalizado, servicio y muy importante que son escuchados y que los entienden...

Fuente: Elaboración propia basada en Haro Ramírez Alma Guadalupe (2014, pp. 20-23)

Las empresas multinivel tienen una capacitación constante, principalmente con la finalidad de mantener las redes e ir fortaleciendo a las mismas, conservar su fidelidad y compromiso con el producto; parte del éxito de las empresas multinivel no solo radica en lo mencionado anteriormente, sino que estas involucran otros aspecto como “...una nueva y mejor forma de vida, ya que no sólo se obtienen crecientes ingresos económicos sino, además, una preparación psicológica de autoestima, de moral y de superación personal...” (Tapia 1996 p.38) por eso la importancia de tener una historia motivadora de las personas que han alcanzado el

éxito al vender el producto, para lograr un mayor compromiso y fidelidad por parte de los distribuidores. Las empresas multinivel tienen diferentes tipos de compensaciones, se alcanzan de acuerdo al plan de la empresa, como lo muestra la siguiente tabla:

Tabla 5
Compensaciones de las Empresas Multinivel

Stairstep Breakaway	Esta consta de dos partes: El distribuidor escala niveles de acuerdo a sus ventas y al llegar un valor determinado pasa a la siguiente etapa la cual consiste en que sus distribuidores (las personas que asocian) llegan a independizarse el distribuidor principal obtiene regalías de porcentaje o bonos.
Matrix	En este el distribuidor solo puede asociar a un cierto número de personas, si llega a sobre pasar ese número ocupará un lugar en niveles inferiores.
Unilever	Aquí no hay límite sobre el número de personas que se inscriben, pero estas no pueden independizarse de quien los asocia, aquí hay bonos y comisiones fijas en los niveles.

Fuente: Elaboración propia basada en Tapia Torres Oscar (1998)

Las compensaciones hacen más atractivas a las empresas de multinivel, porque no sólo se obtienen ganancias por las ventas propias y aquellas de los distribuidores que se asocien, sino que al subir niveles tendrán recompensas por el esfuerzo invertido, misma que varía de acuerdo a la empresa. Con respecto a las compensaciones mencionadas tienen en común que para obtener los bonos y descuentos se necesita inscribir a un cierto número de personas. Para lograrlo es estar en una capacitación constante la cual es responsabilidad del distribuidor principal (el iniciador de una red) suele ser:

“...instruir a los distribuidores, con sus mejores métodos, la manera de desarrollar el grupo y demostrar la forma más eficiente de presentar la oportunidad de negocio a los demás, a través de apoyos comerciales como paquetes informativos y películas de video y escuchar los mejores consejos del grupo distribuidor del que forma parte. Los distribuidores con más éxito comentarán sus experiencias y recomendaciones para cada uno de los integrantes del grupo.” (Tapia, 1996, p. 70)

Así opera las empresas multinivel, consideran que su músculo es la fuerza de ventas, en otras palabras la fuerza de trabajo de sus distribuidores independientes, quienes mediante su trabajo constante, obtienen beneficios y ganancias, pero no cuentan con garantías de que su esfuerzo los hará alcanzar mayores ingresos, se observa como las empresas se ahorran costos como la publicidad, los salarios, la distribución del producto, prestaciones sociales e incluso si las personas desean abandonar la empresa no tendrán liquidación, por lo tanto es un riesgo el asociarse, porque no garantiza seguridad.

1.7. Ventas Directas en México

Las ventas directas en México llegaron a finales de la década de los cincuenta, fue la empresa Avon (1957) la primera empresa de ventas directas en el país. Las ventas directas eran catalogadas como una forma de adquirir un ingreso extra o para las personas que no contaban con trabajo asalariado; fue atractivo para amas de casa o personas de la tercera edad. Sin embargo, a comienzos de la década de los ochenta, las empresas buscaban reducir los costos de productividad, por ello empezaron a reducir el número de empleados. Las personas desempleadas tuvieron que buscar una nueva forma de ingresos ante el nuevo panorama, fue mediante las ventas directas.

De acuerdo a la Asociación Mexicana de Ventas Directas (s/f) son 2, 200, 000 personas aproximadamente quienes se dedican a las ventas directas, de las cuales un 23% de ellas tienen un rango de edad de los 18 a 34 años, en su mayoría viven en una zona urbana siendo un 78% de ellos, con respecto al nivel de estudios el 31% llegó a la primaria, el 28% a la secundaria, el 26% llegaron a preparatoria, 14% la a universidad y el 1% cuenta con maestría o doctorado. Los jóvenes están en las empresas de ventas directas, el tener un negocio, cabe mencionar que la mayor parte de las personas que se dedican a las ventas directas tienen un nivel de estudios básica, viendo como ante un menor nivel de estudios las oportunidades de trabajo son limitadas, convirtiendo así a las ventas directas en una de las pocas oportunidades de empleo.

En 1989 llegó a México Herbalife, empresa multinivel que vende suplementos alimenticios, fundado por Mark Hughes en Estados Unidos en 1980, la forma de venta era similar a otras empresas de multinivel, vender productos de manera personal a familiares o conocidos; pero es a partir del 2001 cuando la empresa tomó otro rumbo de la forma de ventas, el matrimonio de Enrique Varela y Graciela Mier originarios de Zacatecas; que al pasar por una crisis económica porque su empresa de alimento para el ganado quebró, fue así como Enrique Varela decidió convertirse en distribuidor de Herbalife. Su situación económica mejoro, sin embargo, ellos buscaron incrementar sus ventas; fue en Durango donde iniciaron un Club de nutrición, un lugar en el cual las personas no solo iban reunirse y hablar del producto, sino también consumirlo diariamente. Al principio Herbalife se mantiene prudente ante la nueva forma de vender el producto, pero al ver como las ganancias aumentaban, aprobaron la estrategia de venta la cual pronto se expandió a todo mundo (Juárez, 2015). También es importante mencionar, que otro propósito de los Clubs de nutrición, fue que los distribuidores independientes tuvieran un ingreso diario.

Herbalife se convierte en una de las empresas de ventas directas más fuertes en el país, el concepto de Club de nutrición obedece a una característica que se ha dado en nuestro país, el aumento del sector servicios como menciona Cahn (2006) “El cambio en la forma de vender refleja el tránsito hacia una economía dominada por los servicios. Antes las empresas contrataban a sus empleados por sus capacidades físicas y las adiestran para maximar su eficiencia en las líneas de producción.” (p.53). Por ello las ventas directas y en especial el multinivel es una forma de adquirir un ingreso económico, debido a la falta de empleo en empresas y a los bajos salarios.

Herbalife busca expandir sus productos mediante los distribuidores independientes, y a su vez ellos reclutan más gente, ofreciendo una oportunidad de negocio, en su página oficial de internet dice: “Queremos cambiar la vida de las personas ofreciendo una oportunidad de negocio y los mejores productos para promover una buena nutrición y bienestar.” (Herbalife, 2016) Al mismo tiempo la empresa dice que

fomenta hábitos alimenticios y mayor satisfacción de sus distribuidores y asociados, las empresas de ventas directas tienen ciertas características:

Tabla 6
Características de Herbalife

Creación de la marca de la Empresa	Herbalife
Creación de una historia para la Empresa y los Distribuidores	Mark Hughes es el fundador de Herbalife quien tenía visión de ayudar a las personas mediante la nutrición, él fue el primer asociado cuyo negocio se expandió conforme las personas conocían el producto y obtenían resultados positivos, Mark asoció a gente creando así su propia red. Mark quien murió en año 2000 su visión fue mejorar el mundo con sus productos
Entendiendo al Cliente	Herbalife tiene un código de ética para sus asociados e igualmente cuenta con capacitaciones permanente para los mismos, en su página de internet se puede encontrar desde la historia de la empresa hasta tips para abrir su propio club de nutrición, con respecto al pilar ético Herbalife recomienda: Ser respetuoso con las costumbres, creencias o ideologías de los demás. Decir siempre la verdad. Ayudar a los demás cuando sea necesario sin esperar algo a cambio Trabajar con honestidad cualquier propósito para tener resultados óptimos. Mostrar compromiso y cumplir con las promesas

Fuente: Elaboración propia basada en la información de la página oficial de Herbalife <http://www.herbalife.com.mx/>

En la tabla anterior se caracteriza a Herbalife, donde la historia motivadora es acerca de su fundador quien tenía una visión de mejorar la calidad de vida mediante la venta de suplementos alimenticios, el discurso trata de convencer a los asociados que con la venta de sus productos proporcionar bienestar a las personas. Hay capacitaciones constantes donde se presentan asociados que han alcanzado el nivel más alto en el esquema de la empresa Escalera del Éxito, presentado historias motivadoras, dan consejos para mejorar el negocio, así como los códigos de ética y comportamiento que todo distribuidor debe tener.

En su página de internet, igualmente hay información sobre “Cómo ser un emprendedor exitoso”, “Los buenos y malos líderes”, “Tomar decisiones”, etc. (Herbalife ,2016) la empresa *cambia* la vida a sus asociados. Los Asociados

Independientes Herbalife (como los denomina Herbalife) obtienen sus ganancias mediante la compra de "...los productos de la compañía para venderlos a sus propios clientes. En el mercado multinivel, los ingresos se derivan de las ventas de un individuo y de un porcentaje de las ventas de su línea descendente, es decir de las personas que conforman su organización." (Herbalife, 2016).

La creación de redes, asociar a más personas, es de suma importancia puesto que las ganancias serán mayores, Herbalife promueve que sus asociados incrementen sus redes tanto como puedan, tanta gente como lo deseen. Todos tienen la posibilidad de llegar a la cima en la Escalera del Éxito, pero solo el trabajo constante les permitirá a los asociados ir escalando y entre más grande sea su red, mayor será el porcentaje de descuento de sus productos llegando hasta un 50%. En las siguientes figuras se muestra la llamada Escalera del Éxito:

Figura 2: Escalera del Éxito



Fuente: Folleto de Herbalife. Tu camino a la prosperidad.(2014)

Figura 3: Escalera del Éxito



Fuente: Folleto de Herbalife. Tu camino a la prosperidad. (2014)

En la figura dos el distribuidor independiente inicia como asociado, el costo a la inscripción de la membrecía es aproximadamente de mil pesos, se les entrega un kit el cual consta de folletos informativos, productos de la empresa como: aloe, té y malteada, consiguiendo un descuento del 25%, si la persona desea poner su club de nutrición. Para subir escalones, necesitara aumentar sus puntos de volumen (cada producto cuenta con un valor) si la persona quiere subir de asociado a consultor mayor, este tendría que tener 500 puntos de volumen personalmente, es decir 10 000 pesos aproximadamente (Plan de Ventas y Mercado y Normas del Negocio, 2016) y seguir aumentando el volumen de venta, al mismo tiempo ir

asociado a más gente a la red, de esta manera recibirán regalías, así como descuentos en el producto (la permanencia de los descuentos y de las regalías es temporalmente, porque tienen que conservar y aumentar los puntos de volumen). En la figura 3 continua los niveles que los distribuidores independientes deben de alcanzar, la presión por obtener mayor volumen de venta de sus líneas descendentes, es decir, las personas que se firmaron debajo del iniciador de esa línea, un ejemplo es el equipo G.E.T (Equipo de Expansión Global) para alcanzar este escalón se necesita obtener 2, 500 puntos de volumen de venta en tres meses consecutivos, y recibirán el 2% de bono de producción organizacional, los otros beneficios son vacaciones internacionales y cheques de regalías.

De esta manera la empresa premia a sus distribuidores por aumentar el volumen de venta y la expansión de sus líneas descendentes, "El multinivel se caracteriza porque se genera ingresos a partir del pago de compensaciones o comisiones con base en niveles múltiples de distribuciones de diversos productos de una empresa determinada." (Mendoza, 2004, p.52). Los asociados que obtienen mayores ganancias son aquellas personas que se dedican de tiempo completo, vender, promocionar el producto y asistir a capacitaciones, pero sobre todo reclutar y mantener sus líneas descendentes y así recibir mayores comisiones.

Capítulo 2 . El sistema social con referencia a las aspiraciones y expectativas de los jóvenes

2.1. La formación del individuo en el sistema social

Los individuos nacen en una sociedad determinada, misma que está dentro de un modo de producción, en este caso es el Neoliberalismo; el cual organiza las relaciones sociales, los individuos desempeñan roles específicos a lo largo de su vida en el sistema social:

“Un sistema social —reducido a los términos más simples— consiste, pues, en una pluralidad de actores individuales que interactúan entre sí en una situación que tienen, al menos, un aspecto físico o de medio ambiente, actores motivados por una tendencia a <<obtener un óptimo de gratificación>> y cuyas relaciones con sus situaciones —incluyendo a los demás actores —están medidas y definidas por un sistema de símbolos culturalmente estructurados y compartidos.” (Parsons, 1976, p.17)

Dentro del sistema social los individuos tienen obligaciones, que ayudan a crear un equilibrio, sin embargo, no suelen ser opcionales porque si alguno de ellos no las cumpliera alteraría el orden del sistema. Parsons lo denomina como una conformidad-alineación, por ejemplo, en una familia un individuo tiene la obligación de preparar la comida para todos los miembros, si no cumple dicha tarea afectará a los demás, debido a que buscarán alimento de otra forma (comprándolo, por ejemplo) y afectando la economía de la familia.

“En la estructura de la personalidad de un actor individual existe una dimensión de <<conformidad-alienación>>, en el sentido de una disposición a conformarse de acuerdo con las expectativas de otros o a estar alienado de ellas. Cuando estas expectativas son las relativas al cumplimiento de las obligaciones de los roles, este equilibrio conformidad-alienación, en general o en contextos del rol particulares, se convierte en el foco central de la articulación del sistema

motivacional de la personalidad con la estructura del sistema social.”
(Parsons, 1976, p.40)

La importancia que poseen todos los miembros de un sistema social, los cuales al no cumplir con su rol puede afectar gravemente al sistema, continuando con el ejemplo anterior, cuando el individuo deja de cumplir con su obligación de hacer la comida, termina afectado el aspecto económico, por consecuencia los miembros de la familia deban gastar menos en otras necesidades como son el vestido, salud, educación, etc. o bien buscar más ingresos para continuar satisfaciendo sus necesidades. “...Precisamente porque la gente depende de las realizaciones de los otros, el simple abandono del cumplimiento de las expectativas puede ser, en términos motivacionales, un acto enorme agresivo y puede de hecho, lesionar gravemente al otro...” (Parsons, 1976, p.39)

Las expectativas que se tengan respecto a un individuo resultan de gran importancia, no las determinan los individuos sino el sistema social y más en particular el status en el que hayan nacido, si un individuo nace en una familia de granjeros se esperará que tenga un rol de granjero, pero si sus familiares son científicos se le dará un rol de científico, Parsons denomina como aspecto posicional:

“...aquel en que el actor en cuestión se encuentra <<localizado>> en el sistema social, en relación con otros actores. Esto es lo que puede ser llamado su status, que es su lugar en el sistema de relaciones considerando como una estructura, la cual es un sistema pautado de partes. De otro lado, existe el aspecto procesual, que es lo que el actor hace en sus relaciones con otros, considerado en el contexto de su significación funcional para el sistema social. Esto es lo que llamaremos rol.” (Parsons, 1976, p.34)

El status es un factor determinante para los roles que los individuos tendrán a lo largo de su vida, existe la posibilidad de elegir algunos. Sin embargo, hay ciertos límites “...Todo actor individual es un organismo biológico que actúa en un medio. Tanto la constitución genética de un organismo como el medio socio-cultural ponen

límites a este aprendizaje, si bien estos límites son difíciles de especificar. Y, finalmente todo actor individual está sometido a las exigencias de la interacción de un sistema social...” (Parsons, 1976, p.26). Entonces, se encontrará con los límites propios de su status social, como son las limitaciones económicas, culturales, etc. Aun así, el individuo puede llevar a cabo otros roles a los que el status le asigna. En el ejemplo mencionado donde un hijo de un granjero se le da el rol de granjero, tal vez, el hijo aspira a tener el rol de maestro, carpintero, empresario etc.

Para tomar una decisión de realizar otros roles que no son los esperados, los individuos se enfrentan a varios cuestionamientos, los cuales se abordara más a profundidad posteriormente, por ahora cabe mencionar que un factor importante para la toma de decisiones es el alter (el otro) en términos de Parsons; se representa como los otros individuos del sistema social: la familia, amigos, compañeros de trabajo, entre otros, los cuales tendrán diversas reacciones por la acción del ego (yo), mismas que podrían ser no gratificantes para el individuo “...de la expectativa del ego —en muchos casos, la parte más crucial— consiste en la *reacción* del alter a la acción posible del alter a la acción posible del ego; reacción que puede anticiparse y, por ellos afectar a las propias elecciones del ego.” (Parsons,1976, p.16)

La opinión del alter es de gran importancia no solo por la reacción que llegue a tener, si no por las consecuencias que pueda ocasionar en el individuo, como menciona Parsons:

“...En la medida en que las gratificaciones del ego llegan a ser dependientes, y las reacciones del alter, se establece un criterio condicional acerca de las condiciones que provocaran o no reacciones <<gratificantes>>, y la relación entre estas condiciones y las reacciones se torna, en cuanto al, parte del sistema significativo de la orientación del ego hacia la situación. La orientación hacia un orden normativo, y el entrelazamiento mutuo de los sistemas sociales...” (1977, p,22)

Es decir, en ocasiones para los individuos la opinión del alter no solo influirá en sus decisiones sino las determinará, siguiendo con el ejemplo dado, si un individuo aspira a ser maestro, pero no está bien visto para su familia, la opinión del alter determinará si elige ser maestro o granjero. Sin embargo, existen roles que los individuos no siempre pueden elegir, deben aprender a desarrollarse, saber desenvolverse en el mundo, conociendo las formas de comunicación, de comportamiento, entre otros, las cuales estarán determinadas igualmente por el lugar que ocupa dentro de la estructura social:

“Todo hombre al nacer se encuentra en un mundo ya existente independiente de él. Este mundo se presenta ya <<constituido>> y aquí él debe conservarse y dar prueba de capacidad vital. El particular nace en condiciones sociales concretas, en sistemas concretos de expectativas, dentro de instituciones concretas ante todo debe aprender a <<usar>> las cosas, apropiarse de los sistemas de usos y de los sistemas de expectativas, esto es, debe conservarse exactamente en el modo necesario y posible en una época determinada en el ámbito de un estrato.” (Heller, 1994, p21).

En primera instancia, los individuos aprenden a desarrollarse en su contexto más cercano, es la familia, donde saben cómo actuar, comunicarse, etc., basado en la enseñanza de sus padres, quienes son los encargados de brindarles los conocimientos adecuados para su desarrollo, los interiorizan, para poder hacer uso del mundo que los rodea. El proceso si bien comienza en la familia, no será el único lugar:

“El particular, cuando cambia de ambiente, de puesto de trabajo o incluso de capa social se enfrenta continuamente a tareas nuevas, debe aprender nuevos sistemas de usos, adecuarse a nuevas costumbres. Aún más: vive al mismo tiempo entre exigencias diametralmente opuestas, por lo que debe elaborar modelos de comportamientos paralelos y alternativos. Resumiendo, debe ser capaz de luchar durante toda la vida, día tras día contra la dureza del mundo.” (Heller, 1977, p23).

Los individuos están en un constante aprendizaje, en ocasiones la forma en que se desenvuelven en un ambiente no es el mismo que en otro, al aprender a usar los sistemas de uso los individuos generan perspectivas acerca de sus vidas, al querer desarrollarse en un ambiente en el que no pertenecen, tales como buscar subir de puesto en su trabajo.

Las aspiraciones y motivaciones estarán determinadas por las circunstancias que los rodean. Como menciona Heller (1985) "... los hombres aspiran a determinados fines, pero éstos están determinados por las circunstancias, las cuales modifican, además, dichos esfuerzos y aspiraciones y producen de este modo resultados que discrepan de los fines iniciales, etc...." (p.19). Las circunstancias, en que los individuos se desarrollen afectará directamente sus fines o metas, entendiendo como circunstancias "...las relaciones y situaciones sociohumanas..." (Heller, 1985, p.19), las metas de los individuos estarán relacionadas con el estrato social, nivel educativo, lugar de residencia etc.

Las aspiraciones de los individuos pueden ser herencia, son parte de su familia, de sus antecesores (padres, abuelos, tíos) serán similares a las de ellos, porque se encuentran en un contexto parecido. Heller (1985) dice que la historia es la sustancia de la sociedad, la cual permite darle continuidad a los valores y da estructura heterogénea; por lo tanto, los individuos repetirán los valores que la sociedad marca, el valor es:

"...todo lo que pertenece al ser específico del hombre y contribuye directamente o mediatamente al despliegue de ese ser específico...se puede considerar valor todo aquello que, en la esfera que sea y en comparación con el estado de cada momento, contribuye al enriquecimiento de aquellas componentes esenciales; y se puede considerar desvalor todo lo que directamente o mediatamente rebaje o invierta el grado alcanzado en el desarrollo de una determinada componente esencial." (Heller, 1985, pp.23-24)

Los individuos escogen todo aquello que los lleve al máximo de su desarrollo; los valores como la productividad, es indispensable porque se relaciona con el

momento histórico en que se encuentran, en la sociedad actual ser productivo, es una elección que conduce a un fin, en la mayoría de las veces es para obtener bienes materiales, esta elección no es buena ni mala, porque lo que buscan los individuos hacer realidad sus aspiraciones, por ello si los individuos desean una vida de éxito en términos materiales, elegirá ser productivo.

2.2. Aspiraciones y expectativas ante el sistema social

La vida cotidiana es donde los individuos aprenden normas, conocimientos y saberes, los cuales se relacionan con estrato y capa social, el contenido del saber cotidiano es el que media la acción de los individuos “El <<saber que>> es, en el plano de la vida cotidiana, una preparación para el <<saber cómo>> y, viceversa, el <<saber cómo>> es el estadio preliminar del <<saber que>>” (Heller, 1994, p.319) El <<saber que>> es para los individuos una orientación de su acción y el <<saber cómo>> es para hacer uno de las instituciones (la escuela, la religión, familia) para poder sobrevivir.

Dichos saberes son indispensables para los individuos, sirven para conducir su acción; el conocimiento es adquirido por los portadores del saber cotidiano, es decir, los padres a los que los que Heller llama generación adulta, son los que enmarcan los saberes porque “...las generaciones adultas constituyen el principal vehículo del saber cotidiano.” (Heller, 1994, p.320) de tal manera que permite la reproducción social, trasmite valores y normas socialmente construidas.

Aunque los padres son conductos del conocimiento y su significado, deben adquirir nuevos conocimientos de acuerdo a las nuevas formas de pensar y hacer las cosas en la sociedad. Como lo indica Heller:

“El desarrollo de los medios de producción y el cambio de las relaciones sociales pueden ser tan rápidos que no solo las generaciones más jóvenes toman una parte de su saber de otras fuentes, sino que las mismas generaciones más viejas están obligadas

aprender de nuevo apropiarse de un nuevo saber cotidiano...” (1994, p.319)

El entorno familiar juega un papel primordial en la adquisición de los saberes necesarios para desenvolverse, los saberes adquiridos de las recientes experiencias se transmiten a las nuevas generaciones, “La suma del saber disminuirá o se centrará según las necesidades sociales de las respectivas generaciones.” (Heller, 1994, p.321), de tal modo los saberes se transmiten según las necesidades del contexto social, en el neoliberalismo es quien marca, ser productivo, tener dinero para poder llegar a cumplir sus aspiraciones, lo cual para los valores de la sociedad actual es tener éxito.

Más adelante Heller menciona como los individuos jerarquizan sus actividades lo cual “...es esencial desde el punto de vista de la vida cotidiana y por lo tanto, que es lo que puede realizar, en tanto a los aspectos significativos teniendo en cuenta sus características y necesidades personales...” (Heller, 1994, p.410). Por tal motivo los individuos priorizan sus actividades, de acuerdo sus necesidades más inmediatas, es el caso de que si se le da mayor importancia a tener un trabajo o a estudiar, se relaciona con el significado de las dos esferas, la educativa y de trabajo, al mismo tiempo si sus necesidades entre una y otra dependen del individuo, ¿Qué necesita más trabajar o estudiar?, si un individuo debe pagar renta, alimento, vestido y no tiene un ingreso, le dará prioridad a trabajar para satisfacer sus necesidades vitales, pero si están cubiertas podría darle mayor importancia a estudiar.

Al mismo tiempo “...la constitución de una jerarquía de vida individual está a menudo mediada, es decir pasa a través de la mediación de la concepción del mundo...” (Heller, 1994, p.410), la mediación es entonces, cómo los individuos perciben el entorno en el que se encuentran, y hace una elección de sus intereses.

Las metas que los individuos desean alcanzar en algunas ocasiones estarán en sincronía con las expectativas que se tienen sobre su rol, mientras otras estarán enfocadas por motivaciones; antes de continuar es oportuno hacer la distinción

entre las dos. La primera implica “Los tres modos de orientación motivacional, junto con la concepción de un sistema de objetos, categorizan los elementos de la acción en un nivel más amplio...” (Parsons, 1976, p.19). Estos modos de orientación motivacional son los catético, cognitiva y de evaluación mientras la motivación “...consiste en la orientación hacia la mejora del equilibrio entre gratificación-privación del actor.” (Parsons, 1976, p.23). La expectativa es la forma en la que el individuo debe actuar y las motivaciones será todo lo que lleve a tener una gratificación como compensación, aquello de lo cual se está privando, los individuos se privan de tiempo para hacer otras actividades (pasatiempos, estar con familia, descansar, etc.) porque recibirán a cambio un salario.

Las gratificaciones son el “...<<contenido>> de su intercambio con el mundo de objetos; <<lo que>> obtiene el actor en interacción con él y lo que le << cuesta>>.” (Parsons, 1976, p.18). Las gratificaciones son diferentes en cada etapa de la vida de los individuos, como el caso de un niño, obtiene 10 en un examen, es una gratificación por la interacción entre la escuela y él. En muchos casos se busca una gratificación económica, pero en otras la gratificación será de diferentes maneras como el caso del niño.

Parsons, menciona cómo la institucionalización de las pautas de valor de los sistemas sociales, dirigen las acciones de los actores para conseguir cierto fin o meta, “...las elecciones que hace entre alternativas, inevitablemente inciden sobre los intereses <<personales>> de los otros actores con los que se encuentra en interacción, y de las colectividades... el actor se enfrenta con problema <<moral>>.” (Parsons, 1976, p.57). Los intereses personales del individuo se enfrentan a los intereses del sistema al que pertenece, tienen que estar en sincronía, porque los individuos tienen que cumplir un rol específico, las pautas culturales sirven de motivación para el cumplimiento del rol.

Las persecuciones de los intereses de los individuos están organizadas por instituciones regulativas, menciona tres tipos de intereses: el instrumental, el expresivo y el ego-integrativo; nos centraremos principalmente en el primer interés, el instrumental. El interés instrumental está regido por intereses colectivamente

aceptados, los individuos buscan que se cumplan, como en la sociedad actual los valores como ser productivo, útil y exitoso, se traducen en los bienes materiales que ellos obtengan; son perseguidos porque socialmente son valores aceptados, sin embargo, los medios de cómo alcanzarlos están limitados "...en el sentido de la selección de metas dentro de la esfera de actividad orientada por intereses <<privados>>, existe una serie de limitaciones institucionalizadas en la persecución de las metas y las condiciones en que estas pueden ser perseguidas." (Parsons, 1976, p.59).

Los medios para obtener cierto fin o meta, están regulados por las instituciones, las cuales se encargan de mediar las acciones de los individuos, en primer lugar, la formación educativa sobre todo la universitaria, socialmente se entiende como un vehículo para la movilidad social. Sin embargo, no es la única manera para llegar a cierta meta, el trabajo también se puede considerar como un medio para alcanzar dicho fin, entonces el interés instrumental integra al actor en la sociedad, orienta su acción, y los motiva para realizarlos. "...En términos motivacionales se puede presumir que el interés <<último>> de cualquier actor es conseguir una gratificación óptima. El camino más *directo* hacia la gratificación en un sistema de acción organizado a través de las orientaciones expresivas..." (Parsons, 1976, p.65)

Dichas orientaciones expresivas tienen que ser evaluadas entre las personales o las instrumentales, la primera corresponde a la auto-orientación, persecución de intereses privados y la segunda es la orientación colectiva de los intereses de la colectividad, que son parte del rol del individuo.

¿Qué es lo que persiguen los jóvenes colectivamente? Los roles que los jóvenes persiguen son varios, pero entre los más aceptados y valorados es ser estudiante o trabajador "...Un rol puede definir, pues, como legítima cierta aéreas de persecución de un interés privado, y en otras áreas obligan al actor a perseguir los intereses comunes de la colectividad. La primicia de la primera alternativa puede ser llamada <<auto-orientación>>; la segunda, <<orientación colectiva>>." (Parsons, 1976, p.65).

Los individuos no son obligados a perseguir dichos intereses, sin embargo, se establecen como creencias, las cuales son aceptadas generalmente, ellos realizan una evaluación de sus intereses, los valores tanto catético y cognitivo, son parte de la realización de la meta, un valor catético se relaciona con valores apreciativos y particulares, y el cognitivo es enfocado a un criterio universalista, validez de ideas y generalidad. Parsons menciona que es un sistema de relaciones, entre lo que corresponde a las necesidades del individuo y las funciones del sistema social, para su mantenimiento y para que pueda integrarse. (Parsons, 1967)

La forma de realizar las metas, como lo dice Parsons (1976) "...La expectativa consiste en que el actor está vinculado al logro de ciertas metas o realizaciones expresivas y que las expectativas se orientan hacia su <<efectividad>> o <<éxito>> en el logro de ellas..." (p.68). Se toma en cuenta sus atributos, que son género, edad, inteligencia, asimismo el status en que se encuentra en el sistema social, para poder realizarlas o no, sin embargo, Linton utilizó el término de adquisición y adscripción (citado en Parsons 1977) lo que a pesar de no tener el atributo se puede llegar a adquirir, como el ser hijo de un obrero y asignarle al hijo ese trabajo, puede adquirir otro status como parte de la ejecución de su meta, puede llegar a ser un médico obteniendo los conocimientos necesarios para ello, o sea adquiriendo los atributos requeridos y tener mejores condiciones de vida, lo cual hace referencia a las alternativas del rol.

Los valores son parte de la vida de los individuos e igualmente se verán reflejados en sus aspiraciones, pero son sólo una parte, también está la moral entendida como "... el sistema de exigencias, costumbres que consiguen que el hombre convierta más o menos intensamente en necesidad interior..." (Heller, 1994, p. 25). Es decir, al momento de que un individuo esté planificando sus metas, los valores y moral estarán presentes siendo un factor de peso, la sociedad marca el valor de ser productivo y la forma de lograrlo para un individuo es estudiando una licenciatura, pero la moral le dice que debe seguir la tradición familiar y ser carpintero como su padre. Porque se enfrentará a elecciones que en contra de sus expectativas:

“...no eligen, nunca el bien, ni la felicidad. Siempre eligen ideas concretas, fines concretos, alternativas concretas. Sus concretos actos de elección están, naturalmente, relacionados con su actitud valorativa general del mismo modo que sus juicios lo están con su imagen del mundo. Y recíprocamente: su actitud valorativa se robustece en el curso de los actos concretos de elección. La heterogeneidad de la realidad puede dificultar extraordinariamente en algunos casos la decisión acerca de cuál es la elección que, entre las alternativas dadas, dispone de mayor contenido valioso, y esa decisión –en la medida en que es necesaria– no se puede siempre tomar con independencia de la concreta persona que la práctica...” (Heller, 1994, p.35).

El individuo tiene dos alternativas, mismas que van relacionadas, continuar con el valor que la sociedad marca al saber que debe ser productivo, una forma es estudiar la licenciatura o trabajar, es donde la moral se hace presente porque al ser una tradición tiene un gran peso para el individuo. Los individuos tendrán siempre que estar tomando elecciones entre las múltiples alternativas que se presentan actualmente, en las cuales se verán reflejados tanto los valores como sus aspiraciones, mismas que, responderán a las circunstancias en las que se desarrollen.

Los individuos fijan su acción hacia la obtención de sus metas, y como explica Parsons:

“...cualquier sistema elaborado de actividad continua y especializada instrumentalmente orientada -especialmente con el grado de especialización que excluye al auto-consumo y, en consecuencia, penetra inevitablemente en el contexto relacional- exige <<bienes>> que dilatan estos rasgos de la situación disponibles en cualquier momento sobre la base puramente *ad hoc*. Los bienes –esto es, materiales, equipo, locales, etc.- son posesiones con un modo especial de significación para la acción; son posesiones dedicadas a la producción de otros <<productos>>; es decir, destinadas a ser

utilizadas como medios para alguna meta futura, más bien que como objetos de gratificación inmediata.” (1967, p.76)

Por lo tanto, para la realización de tales metas o fines, el individuo, produce productos o, dicho de otro modo, medios para obtenerlos, si el medio como la educación, sobre todo la educación universitaria, no es un medio accesible, ni tampoco una adquisición o adscripción, el individuo tendrá que buscar otro como el trabajo, sin embargo, si él carece de atributos, como el nivel de estudios o la experiencia laboral, entonces el individuo tendrá que buscar otros productos.

Un trabajo, que no le pidan atributos, pero que persiguen intereses comunes al individuo, un ejemplo son las empresas de Venta Directa, para ser precisos el multinivel, donde el individuo forma parte de una colectividad, se encuentran inherentes intereses instrumentales, vinculados a pautas culturales y sociales que son consensuadas:

“Una colectividad en que los intereses expresivos tengan primicia en su orientación hacia una acción continuada, a falta de mejor término, puede llamarse una *Gemeinschaft*; aquella en que los intereses instrumentales tengan primicia será una <<organización>> en el sentido antes definido. En la medida en que ambos tipos tengan reglas explícitas y formalizadas y órganos diferenciados de instrumentación de una acción colectiva (comprendido la interpretación y reforzamiento de las reglas) se trata de una <<asociación>>.” (Parsons, 1976, p.101).

Por lo tanto, los roles y como el status, se relacionan generalmente con el cumplimiento de los fines y metas, asimismo los valores del sistema social, entendiéndose como intereses instrumentales y los individuos los persiguen usando diferentes medios, educación o trabajo, dos formas de llegar a cumplir sus expectativas.

2.3. Las aspiraciones laborales y educativas de los jóvenes

Los jóvenes, nacen y se desarrollan dentro de una sociedad determinada, en la cual se van formando sus aspiraciones y metas marcadas por el Neoliberalismo, relacionadas con el ser *útil*, ser productivo, generar alguna ganancia y la forma para lograrlo es trabajando, dos maneras de alcanzarlas es estudiando (capacitándose para obtener un trabajo con un salario bien remunerado), o bien, entrar directo en el campo laboral, arriesgándose a bajos salarios, condiciones precarias o estar en la informalidad (autoempleo por ejemplo). La relación entre escuela y trabajo en los jóvenes, es de suma importancia, porque la primera proporciona los conocimientos para conseguir un trabajo que le permita movilidad social, mejores condiciones de vida, tener bienestar y crecimiento económico; sin embargo, para ingresar al nivel superior depende de factores como el contexto social, el socioeconómico y familiar. Bourdieu en su libro “Los estudiantes y la cultura” (1967) explicó cómo los jóvenes de diferentes clases sociales tienen marcadas diferencias, el poder o no ingresar a la universidad, la elección de carrera y la influencia de su entorno familiar es un elemento importante, para continuar estudiando, Bourdieu plantea el concepto de habitus:

“Los condicionamientos asociados a una clase particular de condiciones de existencia producen habitus, sistemas de disposición duraderas y transferibles, estructuras estructuradas predispuestas para funcionar como estructuras estructurantes, es decir, como principios generadores y organizadores de prácticas y representaciones que pueden estar objetivamente adaptadas a su fin sin suponer la búsqueda consciente de fines y el dominio expreso...”
(Bourdieu,1991, p.92).

El habitus es parte de los individuos, se vincula al lugar de la estructura social en la que se encuentran; el habitus es un modo de hacer las cosas, es transmitido desde los padres, los primeros agentes socializadores, quienes proporcionan valores, prácticas y representaciones, es la forma de darle continuidad a la historia. Cuando

los jóvenes empiezan a moldear el interés de asistir a la universidad, así: "...el pertenecer a un ambiente culto, constituido por jerarquías intelectuales y científicas, permite relativizar la influencia de las instituciones escolares, la cual tiene, sobre los demás una carga excesiva de autoridad y de prestigio." (Bourdieu, 1967, p.52). Si un joven, al pertenecer a una clase baja, en su entorno familiar observó lo que significa asistir a la universidad, debido a que sus padres, sus tíos o primos llegaron a ese nivel educativo, se verá influenciado para desear estudiar una licenciatura, además le permite plantearse esa posibilidad, por ello Bourdieu (1967) "El mismo razonamiento sirve para explicar que si los individuos de clases bajas cuentan con las máximas probabilidades de verse arrastradas por la fuerza del destino social, también pueden, en casos excepcionales encontrar en tan extremas desventajas un acicate de superación..." (p.52).

El habitus se transfiere de individuo a individuo, creando así una reproducción de valores. El habitus también marca los posibles alcances de los individuos pueden sentirse motivados a continuar adelante o no. Bourdieu lo define como las probabilidades objetivas y esperanzas subjetivas, la primera son las posibilidades que se tiene de tener tal cosa o fin, la segunda son motivaciones y necesidades. Las percepciones que definen lo que está o no está al alcance de los individuos, se relaciona con el mundo objetivo: "...las disposiciones duramente inculcadas por las posibilidades e imposibilidades, libertades y necesidades, facilidades y prohibiciones que están inscritos en las condiciones objetivas (y que la ciencia aprehende a través de regularidades estadísticas como probabilidades objetivamente ligadas a un grupo o clase) engendran disposiciones objetivamente compatibles con esas condiciones ..." (Bourdieu, 1991, p.94).

El habitus también permite conocer los alcances y límites de lo que es posible hacer, no resulta necesario un sistema impuesto o mecanicista, al contrario, Bourdieu explica que el habitus tiene la libertad de pensamientos e ideas, pero siempre de acuerdo a las restricciones del entorno social en que se encuentre. Es decir, los individuos pueden tener varias metas; sin embargo, aquellas que no sean

viables, las excluirán, no de manera dramática, entiende que no son posibles o están fuera de su alcance.

Cada año crece el número de aspirantes que desean ingresar a las universidades al igual que el número de rechazados. Los jóvenes saben que las posibilidades de ingresar a una universidad pública son limitadas, siendo casi su única opción porque al pertenecer a una clase baja no cuentan con los recursos necesarios para pagar una universidad privada. No poseen las mismas características que tienen otros jóvenes de clases altas, como son: tener mayor capital cultural, lo cual les permitiría tener mayores posibilidades de acreditar el examen de admisión, como lo plantea Bourdieu "...entre las posibilidades reales de la escolarización, aun cuando no sean conscientemente percibidas por los interesados, se refleja de mil maneras en el ámbito de las percepciones cotidianas donde los estudios superiores se imaginan -según la clase social de que se trate- como un futuro imposible o normal, imagen que a su vez, contribuye poderosamente a orientar y definir vocaciones escolares." (Bourdieu, 1967, p.26).

Los jóvenes perciben cómo al estar en una clase determinada, define sus posibilidades para llegar a ingresar a la universidad; si sus motivaciones se mantienen conscientes o no, dependerá de su entorno familiar; puede motivarlos haciendo que los individuos se esfuercen más para poder competir y alcanzar la meta anhelada. El habitus "... es una capacidad infinita de engendrar en total libertad (controlada) productos-pensamientos, percepciones, expresiones, acciones - que tienen siempre como límites las condiciones de su producción, historia y socialmente situadas la libertad condicionada..." (Bourdieu, 1994, p. 96). La educación superior se expandió entre los años cuarenta y hasta setenta, el propósito era impulsar el conocimiento y tecnología, para beneficiar la industria mexicana, la educación superior se masificó, las clases sociales más favorecidas fueron las bajas, pero sobre todo las medias, quienes tendrían la oportunidad de llegar al nivel superior.

Sin embargo "...la expansión educativa que sufrió el sistema de educación superior principalmente en el periodo 1960-1980, así como las políticas educativas

orientadas a la diversificación institucional que acompañaron dicho proceso, la demanda por este nivel educativo es mucho mayor de la que puede ser satisfecha.” (Buendía y Rivera, 2010, p.56). Es parte del contexto social, se podría acceder a la educación superior; sin embargo, los problemas causados por la deuda pública, así como la reducción de presupuestos que afectó considerablemente los espacios educativos y también la alta demanda de lugares en las universidades públicas, ocasionó que la educación superior se convirtiera en un privilegio más que un derecho, se puede aspirar ingresar al nivel superior, aunque pertenezca a la clase social baja, pero compite con otros que tienen mayores ventajas como capital cultural y económico.

Los jóvenes que no pudieron ingresar a la universidad, optan por insertarse al campo laboral, el trabajo no solo es una actividad para sobrevivir (necesidades como vestir, comer), en niveles micro se le da otra connotación:

“...en la consistencia cotidiana el trabajo no significa construcción: el concepto contiene también la causa de esta construcción. Trabajo es <<ganarse el pan>>, <<ganar dinero>>, es una actividad que debe ser cumplida para poder vivir. Finalmente, el pensamiento cotidiano entiende también por trabajo consumo. El trabajo no solamente debe ser hecho, no solamente debe ser hecho para mantenerse con vida, sino que es algo sistemáticamente, día tras día, dura por cierto periodo de tiempo, por lo cual el trabajo consume y gasta la energía, la capacidad del hombre.” (Heller, 1977.p.122).

Entonces, es una acción en la cual los individuos le otorgan tiempo de sus vidas, para sobrevivir, después de todo la vida es una *lucha por la supervivencia*. Los jóvenes se involucran en el mundo laboral, porque tienen que sobrevivir, en el ambiente familiar que se encuentran no se les permite esperar ingresar a la universidad, porque desean ser independientes económicamente y ser productivos antes el neoliberalismo.

Heller denomina al trabajo de dos maneras, la primera es work que “...es una objetivación inmediatamente genérica, cuyo fundamento es el proceso de

producción...cuyo resultado es la reproducción material y total de la sociedad...” (Heller, 1994. p. 122). Es decir, “work” es lo que significa para los individuos el trabajo, es una actividad *útil* e invierten la mayor parte de su tiempo. Y segunda definición de trabajo es labour “...cuando una determinada actividad de trabajo forma parte...de la reproducción cotidiana del particular...” (Heller, 1994, p 126). “labour” forma parte de la vida cotidiana, donde los individuos establecen relaciones sociales, el trabajo es una ocupación intensa, no tienen la oportunidad de hacer otras actividades (como interactuar con otros, hacer actividades recreativas, tiempo para sí mismos), el trabajo simplemente es un medio para alcanzar necesidades vitales, a diferencia de “labour” donde individuos obtienen necesidades a nivel personal. En la actualidad el trabajo es una actividad que consume parte de la vida de los individuos, pero indispensable, para *ganarse el pan*, pero no permite la satisfacción de las necesidades personales.

Capítulo 3. Estudio de caso de la empresa de ventas directas Herbalife

En el siguiente capítulo nos enfocaremos en explicar cómo los jóvenes llegaron a asociarse a la empresa de ventas directas Herbalife, el objetivo de investigación fue analizar cómo la falta de oportunidades educativas a nivel superior, sumado a la flexibilización de las relaciones laborales, son elementos que promueven la asociación de los jóvenes a empresas de venta directa.

El instrumento de recopilación de datos fue la entrevista y las preguntas se desprendieron del marco teórico y del momento, la metodología que aplicaremos fue de corte cualitativo, la cual se basa en observar, entender y comprender la realidad social, a partir de la percepción de los individuos "...la metodología cualitativa representa la concreción metodológica de la perspectiva émica..." (Ruiz, 2012, p.17). Entonces, lo émico se entiende en cómo los individuos, entienden y comprenden los significados del mundo que los rodea.

Así pues, empleó la técnica de análisis de contenido para analizar los datos, la cual "...es una técnica para leer e interpretar el contenido de toda clase de documentos y, más concretamente (aunque no exclusivamente) de los documentos escritos." (Ruiz, 2012, p.192). De tal forma que la técnica lo que busca es interpretar los contenidos y los significados.

En el análisis de contenido no solo es interpretar el mensaje, sino también para quién va dirigido, todos los textos escritos contienen información para hacer llegar a un grupo de personas, mensajes que tienen la intención de hacer actuar al que va dirigido el mensaje. Se realiza un proceso de codificación y de categorización, de las cuales se utiliza para clasificar las palabras y significados. Por lo cual, el análisis de contenido es una técnica que permite al investigador "... inferir información relativa a las características personales o sociales del actor..." (Ruiz, 2012, p.195). Las categorías teóricas se construyeron a partir de los conceptos utilizados en el Capítulo 2, la categorización es para obtener mayor información arrojada de las entrevistas, siendo "...posible atribuir un sistema de significados a

los registros.” (Ruiz, 2012, p.207). Primero se hizo una selección de categorías teóricas de manera amplia después de agregar los códigos de la entrevista, se analizó cuáles eran los más relevantes, y se hizo una última tabla de categorías teóricas que corresponden a los apartados del capítulo.

Se utilizó como instrumento de investigación la entrevista semiestructurada, la cual es más flexible, porque al tratar de preguntas abiertas, proporciona mayor información de los individuos, las preguntas a pesar de estar en un guion, da la oportunidad al investigador de concretar nuevas preguntas y se busca mayor énfasis en el significado de las respuestas por parte de los individuos.

El tipo de muestreo fue intencional porque al ser un análisis de contenido cualitativo se “...estudian un individuo o una situación, unos pocos individuos o una reducida situación. “(Ruiz, 2012, p.63). Es importante destacar que el muestreo intencional tiene dos modalidades la primera es opnático, se selecciona perfiles claves, personas que estén dispuestas a participar (que fue el caso) y también por cuestiones de tiempo y ahorro de dinero. La segunda modalidad es teórica, se codifica y analiza los datos, aquellos casos o personas más relevantes para la investigación se analizan a mayor profundidad “Mas que preocuparse del número correcto o de su selección al azar se preocupa de recoger la información más relevante para el concepto o teoría buscada”. (Ruiz, 2012, p.64)

A continuación, se muestra una tabla de las características de los Asociados de Herbalife:

Tabla 7

Características de los entrevistados Asociados de Herbalife

Asociados Herbalife	Edad	Escolaridad	Años en la empresa
Asociado Herbalife1	24	Preparatoria trunca	6
Asociada Herbalife 1	24	Preparatoria	6
Asociada Herbalife 2	21	Preparatoria	2

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a las entrevistas se consideró que los casos eran muy parecidos entre sí, por tal motivo se fundamenta la saturación teórica, porque existe coincidencia y no se aportaba otro dato que fuera significativo para la investigación.

3.1. El habitus de los jóvenes en Herbalife

Las características de los jóvenes que se dedican a Herbalife, su familia, el papel que juegan los padres, así como los demás miembros, pueden impulsar o disuadir de tomar decisiones como estudiar o trabajar. Los asociados, presentaron como primera característica de su vida familiar, que sus padres no llegaron al nivel superior o incluso el nivel en que se quedaron no lo terminaron: “Mi mamá y mi papá hasta la secundaria solamente, bueno ni siquiera la acabaron...”. (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.)

Los jóvenes al crecer en un ambiente en donde el valor de la educación es fundamental en su vida, tendrá mayor significado para los ellos. Sin embargo, los padres de los asociados no concluyeron el nivel de su educación. Es importante relacionar el aspecto posicional de la estructura de sus padres, los asociados comentaron que sus padres no pudieron concluirla porque tuvieron que trabajar desde jóvenes: “Pues mi mamá, o sea que yo sepa, mi mamá quería ser doctora, y le gusta mucho el inglés, pero pues por igual motivos económicos de chica, pues nunca tuvo la oportunidad de estudiar”. (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.) De igual manera los padres al encontrarse en un ambiente en el cual los roles están determinados, los disuaden de estudiar, aceptando el papel que les tocó en el sistema y darle continuidad:

“Pues mi papá quería ser músico, toda la vida fue músico y lo logró, mi mamá no tenía tantas aspiraciones porque también es una familia muy grande, era más como cuidar a los hermanos más pequeños y lo que la mujer eh... la función de la mujer antes, en el pasado que era ser ama de casa y tener una familia entre comillas estable, eso eran sus aspiraciones y creo que lo logró (risas)” (Asociado Herbalife 1, revisar anexo 1.)

Relacionando lo anterior, los límites que condicionan las decisiones de los sujetos como su entorno social y cultural, el que uno de los padres se encontraba en un ambiente que condiciona sus aspiraciones, sus metas y anhelos, hace que las

aspiraciones individuales pasen a segundo plano o se diluyan, y termina aceptando el lugar donde se encuentra localizado en la estructura social.

El sistema social influye y estructura a los individuos, no es un determinismo, los individuos pueden cambiar sus orientaciones, a lo que se le da el nombre de adquisición y adscripción, por ello las generaciones adultas, son aquellas que transmiten conocimiento y formas de uso, además son vehículo de la experiencia y aprendizaje:

“Mmm, ¿qué esperaban...? pues a la fecha mi mamá me ha dicho quiere que yo siga estudiando, que tenga, que consiga un buen trabajo, estable, y todo eso, pues sí, eso es lo que quiere, que yo pueda tener una vida económicamente hablando bien, para no tenerlos, pues lo que le faltó a lo mejor de chica, y pues sí, yo creo que ella quisiera que tuviera una familia a su debido tiempo.” (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.)

En la situación de la Asociada Herbalife 2 menciona, que su madre le ha dicho que siga estudiando, con base en su experiencia considera que el estudiar le proporciona un mejor empleo, desde su perspectiva, sólo se consigue si continúa estudiando, proporcionándole una vida en la cual no tenga carencias económicas. Las generaciones adultas están obligadas adquirir nuevos conocimientos, nuevos valores y significados de su entorno, lo transmiten a las nuevas generaciones.

También se hace contraste entre lo que los padres esperan que hagan sus hijos:

“Pues que me casara o sea bien en una iglesia, que (risas) tuviera una carrera, me hiciera de mis cosas, de mi casa, fuera independiente.”
(Asociada Herbalife 1, revisar anexo 2)

Fue su respuesta a la pregunta ¿Y ellos qué es lo que querían que hicieras de tu vida? Cabe mencionar que por ellos se refiere a la familia, ella en primera instancia mencionó que su familia deseaba que se casara, de tal manera que indicó que sus padres no contemplaban que ella estudiara una carrera, incluso la Asociada Herbalife 1 se ríe, cuando menciona que sus padres esperaban que tuviera una

carrera, al reírse deducimos que ella muestra inseguridad e incluso porque no pudo cumplir con esa expectativa que tenían sus padres.

De igual forma, los asociados mencionan que la mayoría de sus familiares como tíos o abuelos, no tienen un grado universitario e incluso no tienen mucho conocimiento de ello:

“¿nivel superior? mmm...De tíos de parte de mi mamá pues ninguna, de parte mi papá, creo que solamente una, la verdad no sé muy bien de su familia, de mis primos este... fue mi hermano, mi otro primo que estudió Economía, y mis otros dos primos que estudiaron Relaciones Internacionales o algo así, y otra tengo otra prima que es este como pedagoga o algo así, son los que hasta ahorita han terminado su carrera.” (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.)

Se observó que las nuevas generaciones han logrado superar a sus antecesores, son capaces de vencer las adversidades como cuestiones económicas, culturales, debido a que cada generación tiene sus propias necesidades por los cambios constantes en las relaciones de producción. Se aprecia que los asociados mencionan que uno de sus hermanos logró ingresar a la universidad, superó a las generaciones anteriores:

“Mis papás hasta la primaria, mi hermano a la universidad, mi otro hermano a la preparatoria trunca, mi hermana a la universidad”.
(Asociado Herbalife 1, revisar anexo 1.):

Igualmente se percibió cómo la influencia de los hermanos que llegaron al nivel superior, se convirtió en modelos a seguir:

“Como que él, porque seguía como con los estudios, y yo decía, pues yo voy a ser igual, mis dos hermanos pues desde que vi que se salían de la secundaria, estos no quiero seguir, porque no me gustaba su forma en que llevaban su vida, lo que hacían, yo no quería trabajar de chica.” (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.)

Con base en lo anterior, la Asociada Herbalife 2 comentó que no le gustó que sus hermanos que dejaron de estudiar y se pusieron a trabajar, ella notó que su familia

apoyaba a aquellos que continuaban con sus estudios, de lo contrario le quitaban el apoyo:

“Pues, una mi mamá así nos apoyaba económicamente, pero más era una tía, la de la papelería en la que trabajaba mi mamá, ella era la que más, bueno la carrera de mi hermano, fue como la que más la apoyó, eh, pues yo como no he tenido carrera, pues no he visto mucho ese apoyo pero incluso me dijo: "si tu llegas a tener una carrera pues yo te voy apoyar, pues sí, económicamente con lo que yo pueda" y de mi mamá igual, con lo que pudiera, también me iba apoyar” (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.)

Como mencionó la Asociada Herbalife 2, sí tenía el apoyo de su madre e incluso una de sus tías la apoyaría, así como lo hizo con su hermano, sin embargo, no vio el mismo apoyo porque su tía observó que no pudo ingresar a la universidad, es importante señalar que en los tres casos los padres estaban dispuestos apoyar, pero no incitaban a sus hijos a seguir estudiando:

“Pues me dijeron que no me preocupara, que ellos me podían ayudar para cursos, en este caso más mi papá, ya como que él llevaba la solvencia económica en la casa fue lo que me dijo que... tomara cursos o estudiara ya que era lo que realmente quería”. (Asociado Herbalife 1, revisar anexo 1.)

Los padres de la Asociada Herbalife 1 sí la apoyarían para seguir estudiando, incluso pagarle una universidad privada: “Pues tal vez yo no, pero mis papás hubieran hecho todo para que yo lo hiciera” (Asociada Herbalife 1, revisar anexo 2.)

Entonces los padres son factores determinantes para apoyar a sus hijos para seguir estudiando, sobre todo en el aspecto económico, es relevante la influencia que ejercen los hermanos para continuar estudiando, principalmente los hermanos que tienen mayor capital cultural, son vistos como portadores de conocimiento y experiencia: “Porque me gustó que fuera liberal y que las cosas que él decidía o

que se proponía lo lograba...hasta la actualidad (risas).” (Asociado Herbalife 1, revisar anexo 1.)

Se observó como el hermano del Asociado Herbalife 1, demostraba que seguía sus propias reglas y al mismo tiempo alcanzaba sus metas. El asociado no menciona como principal punto, que su hermano logró terminar una carrera universitaria, él se enfocó más en la independencia que tenía y lo relaciona con el éxito de haber podido alcanzar sus metas.

En los tres casos, los asociados nos mencionaron cómo está compuesta su familia, hablaron de forma breve de las metas de sus padres cuando ellos eran jóvenes, y cómo muchas de ellas no se cumplieron por cuestiones del ambiente social y cultural en el que se encontraban, los padres aprendieron que el camino que ellos se vieron obligados a tomar, sus hijos no deberían de reproducirlo, les permitió que sus hijos mayores pudieran tener el apoyo de sus padres para continuar estudiando, y ellos sirvieron como influencia para los asociados de Herbalife de querer estudiar una carrera universitaria, aun así se enfrentaron no sólo a condiciones externas que les impidieron continuar su camino para llegar a la universidad, también su percepción del mundo que los rodea.

3.2. El valor de la educación y el trabajo

El valor tiene dos vertientes, por un lado, el valor que cada individuo le da a los objetos que están a su alrededor y, por otra parte, se encuentran los valores que le da la colectividad a los objetos, ambas percepciones conviven en la vida del individuo. El valor de la educación como del trabajo dependerá de los significados que les atribuyen a los dos campos. La percepción de los asociados de Herbalife, se relaciona directamente en el ambiente social-económico en que crecieron, los padres y los hermanos motivan a continuar estudiando:

“Ah porque realmente lo que, mi hermano el mayor hizo que investigara qué escuelas te podrían brindar la oportunidad, bueno te pondrían brindar la carrera que yo quería en este caso puede ser Historia entre otras, entonces puse ese tipo de opciones y el

bachillerato como relleno nada más (risas)”. (Asociado Herbalife 1, revisar anexo 1.)

El hermano mayor lo motivó para que investigara qué preparatorias le podrían brindar la oportunidad de continuar estudiando, en este caso todos los asociados mencionaron que sus primeras opciones fueron preparatorias y CCH’S:

“amm puse CCH, prepa 4, prepa 8, fueron las principales y ya puse CETIS y CONALEP tampoco...Pues porque se me hacen más de prestigio, o sea más... más para lo que quería estudiar.” (Asociada Herbalife 1, anexo 2.)

Las elecciones se relacionan directamente con la percepción del mundo que tenemos, se hace un juicio valorativo de lo que convenga más, dichas valoraciones corresponderán a la clase del individuo:

“...CONALEP’S no me llamaba la atención, aparte porque pues igual se tenía que pagar y todo eso y bachilleres pues, fue como la única opción que me to...que vi y fueron como los más cerca que me tocaron, o sea no, yo en realidad no me fijé en como de “ay es que este tiene buen nivel académico o lo que sea” ¿no?, porque yo ni siquiera sabía, entonces fue como que este, está cerca de la casa en ese me quedo”. (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.)

Como lo indica la Asociada Herbalife 2, no quería estar en una preparatoria que tuviera que pagar una colegiatura, tampoco le interesaba demasiado el nivel educativo de las mismas, simplemente, sabía que al estar en una Preparatoria o CCH le proporcionara prestigio y la facilidad de poder acceder a la universidad pública. El asistir a una universidad privada, se contempló como opción ante la alta demanda de las universidades públicas, como lo menciona el Asociado Herbalife 1:

“Porque yo siento que te acorta la carrera a lo que quieres llegar, por ejemplo tú la dependencia a escuelas públicas te puede limitar en el aspecto de que puedes hacer 2, 3 veces un examen y tú puedes no quedar y te quedas en el confort de ah pues no pasé, mejor me dedico

a trabajar y en escuelas privadas yo siento que tienes la opción de elegir qué escuela quieres, digo la carrera que desees, entonces te acorta como que el nivel superior al que estas esperando a hacer examen y desde lo pasaste, no lo pasaste pues es la manera más fácil que se está viendo en la actualidad.” (revisar anexo 1.)

En la actualidad, los espacios para universidades no son suficientes para cubrir la demanda, el Asociado Herbalife 1, comenta que es un desgaste emocional el no poder ingresar a una universidad pública, después de tantos intentos, y consideró que las universidades privadas pueden acceder a la carrera que desees:

“Pues porque el punto, ahora sí lo que yo quería, o lo quiero es estudiar, si tenía una beca y pueda entrar a una más fácil, pues entraba con la beca”. (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.)

La Asociada Herbalife 2, hubiera aceptado una beca, debido a las dificultades de poder ingresar a nivel superior, ella realizó el examen tres veces:

“Pues porque no tuve el suficiente conocimiento para el examen, o sea yo creo que yo fui una buena estudiante ya en el bachillerato, pero yo me di cuenta que ya en el examen venía muchas cosas que no vi en mi vida y en uni... en bachilleres, entonces yo creo que igual que depende mucho eso, porque yo creo que yo ponía atención y era buena estudiante ahí, pero no el nivel de la educación no fue la correcta, para lo que piden para entrar a la universidad.” (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.)

Desde su punto vista, considera que no tuvo la preparación necesaria para tener mayor número de aciertos en el examen, lo cual imposibilitó su ingreso, cada año el número de aciertos para ingresar a la universidad sigue aumentando, algunos tienen la oportunidad de poder pagar un curso para ingresar a la universidad, mientras en otros casos se tienen que conformar estudiando por su propia cuenta, dependiendo de lo que en el bachillerato aprendan, ¿existe entonces desigualdad de oportunidades para el ingreso a la universidad? Sí. Porque los jóvenes con mayor capital cultural y económico podrán ingresar a la universidad por contar con estos

elementos. Los jóvenes de clases altas no tienen dudas de ingresar al nivel superior mientras que los jóvenes de clases menos favorecidas, sus posibilidades de ingresar son menores.

Otro de los aspectos significativos que se analizó fue la relación que percibieron los asociados en cuestión de la educación y el empleo, a partir de sus propias experiencias:

“Pues....yo considero que es muy bueno tener una educación, o pues si ya en un caso, tener una carrera ¿no?, que no creo al menos aquí te asegure algo estable o tú luego, luego puedas encontrar trabajo, no es algo seguro que tengas un estudio ya tengas buen trabajo, pero creo que sí es algo muy bueno que puedas estar preparado, pues sí, para tener algo como una base.” (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.)

Entonces la educación desde su juicio valorativo es importante, porque piensan que puede facilitar conseguir un trabajo estable, aunque ellos mencionan que han podido observar que la fórmula mayor educación es igual a empleo no siempre sucede:

“Pues mucho, sin embargo, con el tiempo todo va cambiando ¿No? porque te das cuenta que una carrera y eso no es lo ideal, porque conozco a mi familia o familia cercana o gente que ha estudiado mucho y está sin empleo o gana lo mismo o menos que yo, o un poco más pero no comparado con lo que se debería.” (Asociada Herbalife 1, revisar anexo 2.)

Los asociados hacen una valoración sobre lo que sucede en el exterior, la forma en lo que lo perciben les permite tomar decisiones respecto a su vida, por ello jerarquizan sus prioridades, a partir sus necesidades personales:

“Mmm, primero dije pues me voy esperar para el otro año, bueno para la siguiente vuelta y volvió a pasar y no me quedé, y después dije pues ya no voy hacer nada, más bien voy estudiar y pues mientras a trabajar, en lo que...pues sí, en lo que sea y entré a trabajar en una

tienda de ropa, estuve ahí como nueve meses y fue cuando hice el tercer examen y tampoco, tampoco me quedé, entonces seguí en la tienda de ropa, pues igual ya no me gustó estar ahí y me salí, fue cuando me salí porque decidí hacerme distribuidora de Herbalife y es pues hasta...eso es lo que hago hasta ahorita.” (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.)

La Asociada Herbalife 2 puso como primera prioridad su necesidad de trabajar, porque no podía quedarse esperando hasta hacer el examen y aprobarlo para ingresar a la universidad, después ella dejó su trabajo e ingresa a Herbalife, no mencionó que estudiaría mientras trabajara ni después de renunciar a su trabajo decidiera intentar nuevamente ingresar a la universidad. Es relevante mencionar que los asociados de Herbalife tienen referencias como su experiencia, vivencias de otros y orientan sus elecciones, las cuales se observan que difieren de sus aspiraciones iniciales:

“Porque ya lo he vivido en carne propia, o sea como te digo de las habilidades y la experiencia, yo hace un año trabajé en Innova y me iba bien, tengo varios amigos que terminaron de Contaduría u otra carrera y no tienen, no les iba tan bien como a mí me iba, podía tener más prestaciones o tener más beneficios que esa persona que sí terminó una... una carrera” (Asociado Herbalife 1, revisar anexo 1.)

Su imagen del mundo del asociado Herbalife 1, se modificó, puesto que sus elecciones iniciales cambiaron, cuando los asociados comentaron sus prioridades a futuro:

¿Mis prioridades?... Pues eh como te decía, les decía, la prioridad soy yo, no es por ser egoísta, egocéntrico, sino que si yo me doy la importancia lo demás no va importar, ¿no? como todo, bueno mi familia, mi esposa, mis hermanos y Herbalife...ah y mis perritos.” (Asociado Herbalife 1, revisar anexo 1.)

Las prioridades de los tres Asociados de Herbalife, no incluyeron la educación entre ellas, en primera instancia fueron ellos, después su familia más cercana y claro

Herbalife, como fuente de ingresos. Las elecciones que realizaron los asociados se basaron en su marco de referencia, en lo que percibieron a partir de su propia experiencia y de sus semejantes, sus apreciaciones del mundo se enfocaron en que la educación es importante, pero sobrevalorada, al percibir que no es necesariamente un vehículo para pasar de un estrato social a otro, desde su perspectiva, si la educación no es capaz de proporcionar el puente entre mayor estabilidad económica, pierde su valor y por lo tanto no es parte ya de sus prioridades a futuro.

3.3. Trabajo y labour

Los individuos se apropian de ciertas características de acuerdo a su capa o estrato social, la división social del trabajo se relaciona directamente con el estrato social del individuo, en los tres casos los individuos mencionaron que, al no poder ingresar a la universidad, se vieron obligados a conseguir un trabajo, la situación en la que se encuentra orienta su acción:

“Pues cuando salí de la prepa porque no me quedaba en la universidad, este, fue que empecé a... pues a buscarle, sin embargo, encontré Herbalife y fue como lo mejor para mí.” (Asociada Herbalife 1, revisar anexo 2.)

Como lo menciona la Asociada Herbalife 1, al no poder ingresar a la universidad tuvo que buscar empleos.

“Pues en el restaurante era como general, hacía de todo, lavaba trastes, hacía tortillas, era mesera, cosas así, cocina no, pero lo demás sí y me gustaba eh, no era algo que dijera “ay, no quiero hacer eso”, pues no.” (Asociada Herbalife 1, revisar anexo 2.)

Lo que indicó la Asociada Herbalife 1, es que a pesar de tener un trabajo en el cual realizaba varias funciones, a ella no le desagradaba la idea, es importante mencionar que la asociada Herbalife mencionó que le hubiera gustado estudiar una carrera como Psicología o Historia, que son carreras en las cuales son más de análisis que de práctica, el trabajo tiene dos aspectos: el intelectual y el físico, en

este caso el físico tiene más relación directamente con la asociada Herbalife 1, porque es una actividad que realiza en su vida cotidiana.

Es importante señalar que las nuevas relaciones laborales promueven la flexibilidad laboral, la reducción de derechos laborales, así como las multihabilidades que los individuos tienen que desempeñar, los jóvenes tienen que tomar trabajos en sector de servicios, dado que no cuentan con mayor educación y lo resisten porque es una fuente de ingresos para solventarse y no depender tanto del núcleo familiar.

“Mmm, yo trabajé en el bachillerato en el Partido Verde para eso, para tener mayor solvencia y poder... así tener mis cosas, no tener tanta dependencia, es que tenemos a esa edad, que tienes 16, 18 años y tienes total dependencia de tu familia. Y buscaba eso para tener un poco de independencia y saber que realmente cuál era el valor del dinero propio”. (Asociado Herbalife 1, revisar anexo 1.)

El trabajo es una manera de obtener independencia económica y por otra parte demuestra la necesidad de los individuos de obtener artículos que probablemente sus padres no les darían tan fácilmente, pero el trabajo representa un gasto de energía y tiempo para hacer otras actividades como lo mencionan los asociados, decidieron renunciar a sus trabajos porque sentían que sus trabajos los absorbían, los alejaban de su entorno familiar:

“Había veces en que yo me sentía fastidiada o de malas, o pues sí, con ganas de ya botarlo, yo salirme, pero después pensaba pues, que no tenía otra cosa que hacer o en cualquier trabajo creo es lo mismo, mucho el tiempo lo poco el dinero que te pagan, porque pues si no como es algo con lo que tengas que estar preparado para que ganas más para lo que tú haces.” (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.)

El desgaste de la energía del individuo, le afectaba en su estado de ánimo, no podía renunciar al trabajo por la necesidad como dice Heller, es ganar el pan o ganar dinero, por tal motivo es una actividad definida como sobrevivir ante las condiciones sociales y económicas, además se acepta ese tipo de circunstancias porque se

asocia que son actividades laborales que no necesitan una formación educativa, por lo tanto, es normal aceptar las condiciones laborales en las que se encuentran.

De tal modo que los tres Asociados de Herbalife han mencionado que después de renunciar a sus trabajos e ingresar a la empresa han visto mejorías en su vida

“mmm pues sí ca...yo creo que cambio, porque me estaba haciendo, en ese tiempo que estuve, los nueve meses, me sentía muy ... pues sí, así como te digo... fastidiada, cansada, harta, de malas, entonces era ya no sólo en el trabajo, sino hasta en mi casa, pues llegaba de malas y eso.” (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3).

Otra de las definiciones que Heller utiliza para el trabajo es labour, en simples palabras es lo que significa el trabajo para el individuo, es parte de la reproducción de la vida cotidiana, y cómo le permite al individuo desarrollar diferentes actividades, hábitos y modos de usos, crear una identidad:

“Un aproximado de cuatro a cinco horas, únicamente en el club de nutrición, ya por la tarde bueno menos tiempo, estar viendo información y estar de vez cuando contactar a personas, llevarse bien.” (Asociado Herbalife 1. revisar anexo 1.)

El tiempo en comparación con sus trabajos anteriores era de ocho horas, aquí a pesar de que solo están en su club de cuatro a cinco horas, su jornada no termina porque tienen que informarse del producto y contactar a las personas, se vuelve parte de su vida:

“Un club de nutrición es, este, brindarles la oportunidad a las personas a través de una buena nutrición, a cambiar su estilo de vida a nivel personal, económico o hasta social, porque en, por experiencia les comenté sí tuvimos un impacto social, tanto mi familia como yo por el producto y hemos impactado a más personas” (Asociado Herbalife 1, revisar anexo 1.)

Los asociados mencionaron que se cultivan, los sistemas de aspiraciones están en constante cambio por lo tanto tienen que adquirir nuevos conocimientos, como toda actividad laboral requiere que el individuo llegue al máximo de sus capacidades, de su desarrollo, sin embargo, hasta qué punto esta actividad es capaz de absorber sus vidas:

“Ah pues se hace la invitación a la gente, se hacen contactos para poder ofrecerles el producto, para que hagan el negocio, se les da un seguimiento en su salud, y se les explica todo de cómo mejorar su actividad física o su nutrición, todo eso, su alimentación.” (Asociada Herbalife 1, revisar anexo 2.)

Aunque no se den cuenta siguen haciendo multihabilidades, después de estar en su club de nutrición continúan trabajando, tratando de hacer crecer su negocio, por ello el Asociado Herbalife 1 y la Asociada Herbalife 1, decidieron tener otro empleo, permitiendo tener mayor inversión para hacer crecer su club:

“Este, porque un negocio, bueno en libros que hemos leído y aparte todos los que hemos, bueno hemos escuchado en Herbalife, o sea cuando tú tienes un negocio tienes que invertir, o sea, un negocio tú no puedes, es como un niño, tú no le puedes quitar la comida, a una persona que se está desarrollando, en este caso a un negocio, tú no puedes quitarle los ingresos para aumentar los egresos, eso quiere decir, que nosotros lo que buscamos nuestro plan, es de buscar otras maneras de ganar dinero para invertirlo en un futuro en nuestro negocio y que nuestro negocio vaya creciendo sin tener que lastimarlo en cuestión monetaria, por eso buscamos algo que nos dé para nuestros gastos personales y lo del negocio sea para el negocio.” (Asociado Herbalife 1, revisar anexo 1.)

El Asociado Herbalife 1 comentó que los libros le han proporcionado métodos y conocimientos para impulsar su negocio y aún más sus creencias sobre la empresa, además más adelante comenta:

“Sí, trabajo de mala muerte.” (Asociado Herbalife 1, revisar anexo 1.)
A pesar de contar con prestaciones sociales, adicionalmente comentó que en propinas aproximadamente recauda diez mil pesos:

“Pues, la verdad no mucho, porque es un trabajo muy, muy, muy desgastante y este, pues la verdad yo busco tener más estabilidad, en a lo mejor hasta emocional, porque ahí el estrés lo llevas es muy pesado y hay mucha frustración, entonces la verdad no pienso aguantar mucho.” Asociado Herbalife 1, revisar anexo 1.)

A pesar de contar con beneficios, el ambiente de su trabajo le desagrada, sus condiciones laborales no le gustan, aunque gane más dinero, siente que le afecta de manera emocional, el trabajo es entonces una actividad para la conservación del individuo en el mundo social, además muestra cómo la vida es una lucha, una lucha por obtener mejores posiciones, debe superarse la riqueza social constantemente, se deben alcanzar el máximo desarrollo de su clase social, en el caso de los asociados de Herbalife perciben a la empresa como un puente de movilidad social, porque les proporcionará lo que un trabajo asalariado no hace, lo que les fue negado el estudiar una carrera.

3.4. Comparación entre beneficios de un trabajo asalariado y Herbalife

La gratificación, como lo define Parsons, es el contenido del intercambio que tiene el individuo en el mundo, su acción está orientada a conseguir el máximo grado de gratificación, los tres asociados al no poder ingresar a la universidad y no poder satisfacer sus metas, se vieron obligados a obtenerlo de otra manera, trabajando:

“A la quincena era fijo era dos mil doscientos pesos, pero al mes cada primero del mes eran comisiones que dependía mucho de lo que yo vendiera, era de mínimo pues doscientos pesos comisión al mes ¿no? que era muy poco, tuve comisiones de quinientos hasta dos mil pesos extras, pero era depende, pues sí, de lo que yo vendiera y en épocas fuertes como en diciembre, pues era más el horario, en diciembre no tenía ningún día de descanso y era entrar de diez de la mañana hasta diez o diez y media de la noche y eso se supone, que lo com...

reponían con tiempo pero...pues nunca llegó el día en que te dieran un descanso extra, porque con dinero no lo pagaban”. (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.)

Como menciona la Asociada Herbalife 2, su trabajo era desgastante, los trabajos en el sector terciarios, valoran las ventas que obtiene su personal y con base a ello les darán comisiones, también menciona irregularidades porque trabajó horas extras, no le pagaron y le prometieron un día de descanso extra que nunca llegó.

En otro de los casos la Asociada Herbalife 1 menciona que no ganaba mucho hasta llegar a Herbalife:

“En la arrachera era como de, pues 4 mil, imagínate ganaba como mil a la semana y en el otro creo que, ah, más o menos lo mismo eh no, no era mucho antes de eso de Herbalife, pero ya después pues ya”. (Asociada Herbalife 1, revisar anexo 2.)

Cuando les preguntamos a los asociados por qué decidieron ingresar a Herbalife, sus respuestas coinciden, porque en todos los casos sus trabajos eran aburridos, querían tener independencia, querían tener libertad:

“No, solamente esa, yo decía si puedo ganar dinero y aparte tener tiempo y algo propio que yo puedo hacer lo que yo quisiera, pues fue lo que me llamó la atención.” (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.)

Entonces las empresas de venta directa son llamativas porque les aseguran que, al tener su propio negocio, serán sus propios jefes y tendrán sus propios ingresos, les venden la idea de ser emprendedores, a diferencia de lo que recibían estando en un trabajo asalariado:

“...al inicio, iniciamos muy bien, este, llegamos a tener muchos cheques de, este, regalías, este yo cobré como unos 11 mil, 12 mil en un mes y luego aparte las ventas diarias, la venta de producto cerrado con los distribuidores y pues gente que hacía el negocio debajo de nosotros...” (Asociada Herbalife 1, revisar anexo 2.)

La percepción de los asociados no sólo se basa en el tiempo libre, en ser sus propios jefes, también se relaciona con los ingresos que tiene por su *trabajo* y aunque no tengan prestaciones ellos reciben vacaciones pagadas por la empresa:

“Nos fuimos a uno cuando calificamos a mayorista, nos llevaron a Acapulco, este con todo pagado, fue increíble la verdad porque te... sí es un trato totalmente diferente al que tú te puedes dar cuando te vas de vacaciones ¿No? ahí te pagan todo, en el autobús te dejan un regalo, llegas allá y así súper bien te trata la gente en el hotel porque pues obviamente te dan la bienvenida, te llevan hasta tu cuarto y cuartos así con vista al mar y todo eso ¿No? y un hotel muy, muy bueno, muy de prestigio, entonces este pues fue increíble, la verdad, una experiencia muy padre la verdad.” (Asociada Herbalife 1, revisar anexo 2.)

La gratificación no solamente abarca a cuestiones materiales, se relaciona con intereses expresivos, cuestiones personales, como la salud, el tiempo con la familia u otro tipo de pasatiempos que el trabajo no permite desarrollar al individuo:

“Sí, aparte de que me cambió la salud, porque pues sí tenía muy malos hábitos, pues igual me ha cambiado, porque pues sí tengo un ingreso bueno y aparte de que tengo tiempo, tengo al menos para mí, para mi familia o todo eso, pues sí”. (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3)

Por ello aparentemente Herbalife ofrece mejores gratificaciones por trabajo, el trabajo no es para auto realizarse, es una lucha para la supervivencia, y lo que Herbalife les promete a sus asociados es que ellos podrán mejorar como personas, el trabajo no será trabajo como tal, sino que será una actividad gratificante que siempre les dé beneficios, que cambie su vida y la de los demás, los asociados perciben que Herbalife les regresa más que lo que la sociedad les ha dado.

3.5. Colectividad en Herbalife

En Herbalife se forman colectividades, una colectividad es un medio para alcanzar metas, como es el caso de las empresas de venta directa como Herbalife al tener el sistema multinivel, en el cual los distribuidores independientes se organizan y forman redes, reciben capacitaciones implementadas por los mismos socios, tienen la finalidad de informar a los asociados independientes cómo subir en la Escalera del Éxito, además las capacitaciones sirven para que ellos se sientan parte de la empresa, la Asociada Herbalife 1 menciona:

“Eh, sí, hay patrocinadores, pues y sí conozco, como la presidenta que es de la organización, como de una zona, de la zona pues, y pues conozco pues a la que... pues va por niveles, entonces sí, sí convivo con ellos, con ellos voy a los eventos o incluso hasta para convivir, salir y todo eso y ya”. (Asociada Herbalife 2, revisar en anexo 3.)

Ella expresa cómo las capacitaciones son una forma de convivir con otras personas, convirtiéndolo en un lugar de convivencia, dentro de su colectividad menciona tener cercanía con la presidenta de su organización, lo cual fortalece la idea de no tener un jefe en Herbalife.

“...hay capacitaciones mensuales, semanales, a veces no puedo ir a las de semanal, pero me gusta ir a los eventos, y también se puede capacitar en línea o igual con tus patrocinadores, entonces hay muchas formas...” (Asociada Herbalife 1, revisar anexo 2.)

Con lo citado anteriormente se deduce la importancia para Herbalife el que sus asociados estén bien capacitados, pues como menciona la asociada, existen capacitaciones tanto mensuales como semanales, incluso en internet, (cabe mencionar que dichas capacitaciones no las organiza Herbalife, sino el presidente de la organización). Las capacitaciones, contrario al estereotipo de un trabajo asalariado, resultan ser atractivas para sus asociados:

“Sí, bueno pues hay diferentes formas de capacitarte, hay eventos internacionales, ahorita va a ser el fin de semana de liderazgo, bueno

ahorita está el retiro de futuros Presidentes, retiro de futuros Millonarios, retiro de futuros G.E.T., son eventos internacionales que se hacen, la extravaganza, eventos eh... locales CTCS, que ayer hubo uno, este, y eventos más locales como de comunidad, como capacitaciones en sistemas locales, por internet, por medio de libros, por medio de catálogos, o sea aquí hay capacitación a cualquier hora. Información constante.” (Asociado Herbalife 1, revisar anexo 1.)

De igual modo, la Asociada Herbalife 2 asiste cuando ella lo desea y requiere ayuda:

“Pues, depende de lo que yo quiera, es como yo trabaje, en Herbalife tenemos capacitaciones, hay un... tenemos un sistema de apoyo que ahí podemos ir las veces que, bueno a la semana son tres días, si voy si yo quiero, pues si no quiero no voy....y este ¿cuál era la pregunta?” (revisar anexo 3.)

La asociada hace referencia a cómo las capacitaciones las ve como un sistema de apoyo a donde ella puede recurrir en caso de ser necesario, se formuló la siguiente pregunta a la asociada: “¿Qué actividades realizas aquí como asociada de Herbalife?”:

“Ah pues aquí, esto como tú vayas firmando gente ¿No? yo tengo gente por ejemplo de mi familia o gente que conocí aquí, este o gente que no se firma, sin embargo, se toma el producto y yo se los vendo y todo eso, eso es, no sólo yo puedo ser la que firme a los demás, sino que ellos mismos también pueden firmar a otras personas” (Asociada Herbalife 1, revisar anexo 2.)

Para la Asociada Herbalife 1 su principal actividad es firmar gente, para crear líneas descendentes propias, e igualmente obtener mayores ganancias, porque recluta y mantiene sus líneas. En Herbalife existe una flexibilización del trabajo, misma que se denota en lo expresado por la Asociada Herbalife 1, ya que menciona que ella vende el producto convirtiéndola en vendedora, además firma a otras personas para que ellas los venda, convirtiéndola en reclutadora, aunado a la parte de las

capacitaciones en donde aprende estrategias de venta, está realizando tres actividades, (sin considerar el aseo y propaganda de su club de nutrición) es así como se logra mostrar la flexibilización laboral existente en Herbalife.

En mencionada flexibilización, los asociados de Herbalife, si llegan a tener bajas ventas o no aumentan sus líneas descendentes, no es culpa de la empresa, ni de sus patrocinadores sino de ellos mismos, como bien los menciona el Asociado Herbalife 1:

“Bueno, eh, la cabecilla de... va sonar como narcotráfico, pero la cabecilla de la organización son mis papás, son nuestros patrocinadores, este seguimos nosotros, somos membrecías independientes y hubo un tiempo que teníamos una organización un poco, mmm, bueno era un poco de organización, éramos unos cuantos, como unos cincuentas lo que hacía falta era madurez y experiencia.”. (revisar anexo 1)

Anteriormente él tenía líneas descendentes, pero no pudo mantenerlas por la falta de madurez y experiencia, es así como él deslinda a Herbalife de responsabilidad alguna de no haber podido continuar. Como se hizo referencia en el Capítulo I, Herbalife no considera que los asociados o distribuidores sean empleados, por tal motivo no cuentan con un contrato laboral, sino un contrato mercantil (revisar anexo 5), en mencionado contrato el asociado se convierte en distribuidor independiente, que se encargará de vender y promocionar el producto, no menciona en ningún momento obligaciones o responsabilidades que tiene Herbalife hacia el asociado. En el contrato en la cláusula 7 se menciona que los asociados no son empleados sino asociados independientes, por lo tanto, la empresa se deslinda y al mismo tiempo se protege de proveer prestaciones sociales a sus asociados, no tiene responsabilidad legal, dado que es un contrato mercantil.

3.6. Expectativas de los asociados en Herbalife

La forma de pensar y lo que desean hacer los asociados entrevistados cambió al momento de entrar a Herbalife, como lo que esperaba estar haciendo la Asociada Herbalife 2:

“Cuando tenía quince años, (risas) pues mi plan era, o mi visión, así era, era estar en universidad a la edad que tengo, pues sí, seguir cursando una, más bien seguir mi nivel académico que seguía, igual me hubiera gustado enfermería o ingeniería civil también” (revisar anexo 3.)

Su meta de vida era la educación, siendo carreras universitarias donde su campo laboral no incluye estar vendiendo o reclutando gente, ella tuvo que cambiar sus metas, porque la circunstancias determinan sus elecciones.

“Pues al inicio no era algo que dijera “ay yo podía hacer esto” como que no me gustaba ¿eh? Sí decía: “no, yo me lo voy a tomar” (Asociada Herbalife 1, revisar anexo 2.)

En el caso de la Asociada Herbalife 1 había probado los productos y su única intención era consumo, dado que la idea no le gustaba, pero igualmente las circunstancias la llevaron a querer abrir su propio club, logrando cambiar su forma de ver a Herbalife, ella menciona:

“De Herbalife pues yo estoy enamorada (risas) porque ahorita, más que nada, me está dando muchos resultados físicos...para mi Herbalife es eso ¿No? como un cambio de vida, porque puedes estar en un lugar y si tú te lo propones Herbalife te da la oportunidad de estar en otro totalmente diferente donde tú puedes estar mejor, más a gusto con tu libertad de tiempo, tu libertad financiera y todo eso”. (Asociada Herbalife 1, revisar anexo 2.)

Menciona que está *enamorada* de la empresa porque le ha otorgado tiempo libre, libertad financiera y resultados físicos agradeciendo a Herbalife por su cambio de

vida, da a entender que no lo hubiera podido lograr por sí misma porque fue Herbalife quien le dio la oportunidad de dicho cambio.

“Ah porque... bueno por la poca oportunidad de estudios que hay en la actualidad que hubo en el pasado en mi etapa de los 18 años, tomé como opción hacer la actividad, una por la independencia que te...que...te... que te otorga, te da la oportunidad de hacer Herbalife, independencia aparte, siempre he.... soy de la filosofía de que me gusta ser independiente, no me gusta que casi nadie me mande, tener autoridad, entonces tomé esa decisión por un tiempo en lo que seguía estudiando ya sea música o la universidad” (Asociado Herbalife 1, revisar anexo 1.)

El Asociado Herbalife 1 esboza la falta de oportunidades educativas que tuvo, mostrando, así como su prioridad era estudiar, sin embargo, al no poder ingresar a una Universidad buscó otras alternativas, de acuerdo con él buscaba independencia. El neoliberalismo marca la idea de ser *útil* y siendo dependiente de otros (como lo son los padres) no lo eres. Por lo tanto, al no poder estudiar una licenciatura la forma de ser productivo fue buscar trabajo, después de estar en trabajos asalariados, donde hay patrones, él consideró que lo limitaban, porque entonces encontró Herbalife, donde él es su propio jefe. También hace referencia que en un principio su idea de estar en Herbalife era temporal porque planeaba ingresar a la Universidad, la educación sigue siendo un factor importante para los individuos. Cabe mencionar que el asociado Herbalife 1 no volvió a hacer el examen de ingreso para la Universidad.

Al volverse Asociados de Herbalife cambió su forma de pensar e igualmente sus expectativas con respecto al futuro como se ve en la respuesta a la pregunta: “¿Cómo te ves en cinco años?”. A lo que la asociada de Herbalife 2 respondió:

“¿En cinco años? Me veo en la universidad (risas), y siendo como equipo del G.E.T (risas), se llama, que ya tiene buenos ingresos. En las dos cosas”. (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.)

Sus expectativas son continuar estudiando mientras suben de nivel en la Escalera del Éxito. Sin embargo, no tiene planeado dejar de ser asociada Herbalife, incluso se ve en uno de los niveles más altos, buscando llegar hasta ahí por los ingresos. Obsérvese que, tanto al decir que estará en la universidad como siendo equipo G.E.T. se ríe, lo que indica que no está segura de que en cinco años se encuentre en ese punto, pero muestra su deseo de llegar ahí.

“En 5 años, pues este, pues yo creo que más, una más madura ¿No? una con más experiencia, otra pues ya con más libertad financiera, otra pues ya ayudando a más gente, otra ya en otro nivel, si, más feliz que ahora (risas)” (Asociada de Herbalife 2, revisar anexo 3.)

La Asociada Herbalife 2 muestra su interés por estar en otro nivel, si bien no especifica cual, está segura de que ya no estará en Equipo Mundo, mostrando su deseo de seguir siendo Asociada Herbalife, ella no piensa realizar otra actividad que le genere algún ingreso económico extra, su único ingreso será el que le proporcione ser Asociada Herbalife, dado que menciona tendrá más libertad económica, misma que espera se la dé el nivel en que se encuentre de la Escalera del Éxito.

El Asociado Herbalife 1 respondió la pregunta diciendo:

“Más calvo yo creo, este no, me veo con más habilidades y mayor potencial, para lograr lo que son mis metas, yo creo ya no voy a ser vaya ser mayorista por lo menos, en G.E.T. o Millonario y pues también tengo otras aspiraciones, pero la prioridad es Herbalife”. (Asociado Herbalife 1, revisar anexo 1.)

Él hace su prioridad de vida a Herbalife, porque refirió tener otras metas además de seguir subiendo en la Escalera del Éxito, pero sobrepone a Herbalife, en su visualización a futuro comienza bromeando, porque se visualiza como calvo, con más habilidades y potencial, pero sin dejar de lado a Herbalife.

Los tres entrevistados actualmente ven a Herbalife como la mejor decisión que pudieron tomar ante la falta de oportunidades educativas y la flexibilidad laboral

para ellos Herbalife fue un conducto para obtener estabilidad económica, tanto en un presente como en un futuro.

3.7. Interés instrumental

Los individuos desean estudiar una carrera con la finalidad última de tener un trabajo bien remunerado; sin embargo, al no ingresar a la Universidad, una opción que tomaron es entrar al campo laboral, para generar ganancias económicas, la Asociada Herbalife 2 menciona:

“Pues de hecho estuve como cuatro meses o cinco sin hacer nada, yo dije no quiero hacer nada y de plano no hice nada, ya después cuando vi que mi mamá no me daba dinero, o si quería era consigue cuando puedas, pues ya fue cuando decidí entrar a trabajar.” (Revisar anexo 3.)

Ella explica cómo el interés no era tener un trabajo, sino netamente económico, porque la fuente de ingreso de la Asociada era su madre, cuando ya no obtuvo dinero de esa forma se vio obligada a trabajar, es decir, le interesaba un trabajo donde pudiera tener tiempo libre y buenas ganancias, que son las cosas que ella vio en Herbalife, tal como ella dice:

“No, solamente esa, yo decía si puedo ganar dinero y aparte tener tiempo y algo propio que yo puedo hacer lo que yo quisiera, pues fue lo que me llamó la atención.” (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.)

Aquí se ve cómo le interesan tres cosas, tiempo libre, ganancias e independencia, expresando su gusto por tener algo propio, la promesa de buenas ganancias, flexibilidad de horario y ser tu propio jefe que Herbalife ofrece son las que influyen en los jóvenes para decidir poner su club de nutrición.

“Mmm, yo trabajé en el bachillerato en el Partido Verde para eso, para tener mayor solvencia y poder... así tener mis cosas, no tener tanta dependencia es que tenemos a esa edad, que tienes 16, 18 años y tienes total dependencia de tu familia. Y buscaba eso para tener un

poco de independencia y saber que realmente cuál era el valor del dinero propio”. (Asociado Herbalife 1, revisar anexo 1.)

La importancia de ganar dinero por sí mismo es muy importante, el Asociado Herbalife 1 menciona su deseo de ganar dinero propio para no ser dependiente de sus padres, existe la creencia que el trabajo es una forma de ser independiente, dicho aspecto es marcado por el neoliberalismo puesto que marca culturalmente que se vea mal a un individuo que no hace nada productivo.

Además, en lo dicho por el Asociado Herbalife 1 se ve reflejado toda la ideología que marca el neoliberalismo, al preocuparse únicamente por el presente sin importar que un trabajo no te dé prestaciones sociales, le da más importancia a la ganancia económica. No le interesó trabajar en un Partido Político, él solo lo vio como una experiencia, una manera de obtener dinero y como utilizarlo:

“No porque... yo no consideraba ni sabía muy bien cómo era lo del IMSS, como era lo de INFONAVIT y no sabes a los 16 años, como que nunca lo consideramos, nada más querías ver el dinero ahí en tus manos y ya era lo único” (revisar anexo 1.)

La ideología marcada por el neoliberalismo se impregna en los individuos de forma en que no les interesa tener o no prestaciones sociales en su trabajo, incluso se marca una tendencia por buscar los servicios de salud, educación etc. en el sector privado, bajo la creencia de que son mejores, se ven reflejados en lo mencionado por el Asociado Herbalife 1 (revisar anexo 1.):

“Pues es que jamás me ha interesado, no sé tener este conseguir una casa de INFONAVIT, jamás me ha interesado tanto, el IMSS lo puedes tener por fuera, ahorita como yo trabajé en seguros, creo que es más, te da más te dan mayores beneficios adquirir tú un seguro personal que tener el IMSS, entonces pues no me preocupan las prestaciones.”

Si bien Herbalife promete grandes ganancias, no siempre se ve reflejado en sus asociados puesto que algunos de ellos además de tener su club de nutrición tienen

otro trabajo, tal es el caso de la asociada Herbalife 1 (revisar anexo 1) quien nos dice:

“Pues porque la verdad, queremos este, enfocar más dinero al negocio, entonces es una forma como de trabajar para generar más y, este, invertirle más al negocio y también hacer otras metas que tenemos personales y no queremos agarrar dinero de aquí de este negocio ¿No? Entonces por eso más que nada.”

Parece ser que sus ganancias no son suficientes para cumplir todas sus metas, sin embargo, no piensan dejar de ser asociada de Herbalife. Por el contrario, la solución que se plantea es trabajar fuera de Herbalife para invertir más en el mismo, ¿Por qué actuar de esta forma, si la empresa promete que serán personas exitosas, con su método de ventas?

Los individuos se quedan en la empresa porque los cambios que ha sufrido las esferas laboral y educativa, han repercutido en el valor que les otorga el individuo, la educación no se le considera un medio que pueda alcanzar movilidad social, calidad de vida, porque tienen que competir por ingresar a una universidad. El interés instrumental influye en que el individuo actúe de acuerdo a lo que sociedad espera de él. Se observó que la razón por la cual los Asociados de Herbalife tienen fidelidad a la empresa se debe en parte a las promesas de grandes ganancias, tiempo libre, ser tu propio jefe, así como los incentivos que da, como menciona la Asociada Herbalife 2 (revisar anexo 3) “Sí, sí me gusta lo que hay, me gusta como las ofertas de lo que hay, de lo que puedes llegar a tener o ganar.”

Es la respuesta al preguntarle si le gustaba estar en Herbalife. En la compañía los asociados dependiendo de los Puntos de Volumen⁶ que acumulen cada trimestre irán subiendo de nivel en la Escalera del Éxito, cada nivel otorga beneficios como descuentos y a veces se premia con regalos (básculas, licuadoras, microondas, etc.), es importante mencionar que las regalías se darán sólo a los asociados que

⁶ Puntos de Volumen se refiere a que el asociado compra productos de Herbalife, y cada producto tiene un valor, los asociados deben acumular ya sea por mes, bimestre o trimestre.

tengan líneas descendentes, también hay bonos de producción. Al igual que las regalías, se otorgan a quienes tienen líneas descendentes, por ello los asociados intentan firmar a varias personas debajo de ellos, y que estas vendan el producto, de esa forma recibirán cheques por la productividad de la línea. Los asociados compran la idea que les vende Herbalife sin darse cuenta de la flexibilización laboral que implica convertirse en un asociado Herbalife, llegando a idealizar a la empresa, cabe mencionar que ellos no se ven como empleados sino como asociados ayudando a la idealización de la empresa lo cual veremos a continuación.

3.8. Idealización de Herbalife

Al preguntar sobre su opinión acerca del fundador de Herbalife (Mark Hughes) el asociado Herbalife 1 (revisar anexo 1.) respondió:

“Pues...la verdad a mí me impacta mucho, porque él ... hay veces desafortunadamente por tragedias personales nosotros cambiamos la visión de nuestras vidas, hasta de la sociedad, él por la pérdida de su madre, por problemas de salud que él tenía, él buscó la manera de brindarle a la humanidad una alternativa natural de cambiar su estilo de vida y de no consumir tantas cosas inorgánicas, como que la comida industrializada o los medicamentos que estamos consumiendo hoy en día que en vez de darte un beneficio, te tranquilizan, no sé, la enfermedad para que tu constantemente estés gastando y ya te automediques o automediques de por vida también.”

Él visualiza a Mark Hughes como su fuente de inspiración por su historia de éxito, se convierte en un modelo a seguir, una representación del éxito, porque por su arduo trabajo al crear una empresa como Herbalife trajo una nueva manera de hacer negocio, diferente al trabajo tradicional y a un trabajo asalariado, donde las personas que decidan su método podrán alcanzar sus metas, su historia coincide con los requisitos para crear una empresa multinivel, los cuales incluye tener una historia que sea de superación, para crear un modelo a seguir, situación que se cumple con la historia de Mark Hughes.

Otra forma en la que los entrevistados idealizan a Herbalife, es por el cambio de vida que les da, pero principalmente porque de acuerdo a ellos les ha traído mejoras en su salud:

“Pues me he sentido muy bien, con... me siento pues sí con energía, más despierta para hacer las cosas, porque igual antes, pues como te decía, tenía muy malos hábitos, pues de... no comía bien, entonces pues me sentía muy cansada, pero tenía que trabajar o cuando no trabajaba me la pasaba en la casa acostada y pues ahora sí me levanto temprano y eso, pero siento que me siento bien, igual porque me gusta lo que hago y porque pues sí siento que si yo trabajo lo que yo trabaje va a ser para mí”. (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.)

La Asociada Herbalife 2 dice que la causa de su cansancio era sus malos hábitos alimenticios, situación que al ser asociada cambió por consumir los productos, refiriendo que la fuente de su energía es Herbalife, nuevamente menciona que ella no está trabajando para alguien porque sabe que lo que trabaje va a ser para ella, demostrando una vez más cómo la promesa de ser tu propio jefe es muy atractiva para los jóvenes.

La parte de la alimentación es una forma en la cual los asociados venden sus productos al garantizar un cambio de vida como el que ellos vivieron, la Asociada Herbalife 2 (revisar anexo 3) menciona:

“Pues...a quien se dedica igual al negocio pues...una...una como, aparte de salud, o sea te ofrece salud por los productos por porque te enseña a cómo comer, a los hábitos, a todo eso, pues sí, aparte si te dedicas al negocio, pues también te ayuda a tener como una ganancia fija, cuando tú tienes una línea descendente, por tu trabajo que hagas, es lo que se paga, cuando no trabajas no te pagan, simplemente”

Hay dos puntos principales de Herbalife que son la parte económica y la garantía de tener buena salud, puntos en los cuales la empresa basa sus ganancias mediante la garantía de una estabilidad económica, recluta asociados y con la idea de una buena salud vende sus productos.

La cuestión de la salud inspira a sus asociados como lo dice el Asociado Herbalife 1 (revisar anexo 1):

“Porque... a parte que conoces gente que realmente ha cambiado su vida, este tipo de actividad, te adentras a lo que es la historia, lo que ha hecho la historia alrededor mundial y te das cuenta de que realmente sí procura a las personas, tan sólo la mezcla de lo que representa la ciencia y lo que representa la empresa, sabes que realmente sí, sí funciona lo que, lo que dicen, que ahora sí que sí predicán con el ejemplo”

Gracias a las historias que oyen en sus capacitaciones como de aquellos que van a sus clubes nutricionales les inspira a seguir siendo asociados, porque les hace pensar que ellos son los que realmente están ayudando a las personas a mejorar su salud, igualmente les provoca confianza en su producto.

“Yo siento que los problemas que siempre ha vivido, ha tenido la humanidad, han sido los hábitos, si Herbalife te ofrece cambios alimenticios, cambios de hábitos, de hábitos este diarios, en cuestión de que si antes te levantabas a las diez de la mañana, con el producto como te brinda lo que necesita tu cuerpo, te levantas a las siete de la mañana, cambia tu estado de ánimo, este, cambia tu forma de ver la vida, porque, porque si antes tenías problemas de gastritis y te levantabas con gastritis o problemas de colitis y ahora ya no por el producto, pues ya le ves más sentido al día a día, ¿no? ya no estás tan enfocado, ni tan preocupado en la enfermedad, ya no te estanca esa enfermedad que a lo mejor vienes manejando.” Asociado Herbalife 1 (revisar anexo 1.)

En el párrafo anterior el Asociado Herbalife 1 reafirma que al consumir los productos de Herbalife tendrán una óptima salud e incluso sanar si es que se tiene una enfermedad, pero no sólo hablando físicamente, sino que hay cambios en los hábitos como alimentarios y de actividades diarias. También el asociado considera que Herbalife puede ayudar a mejorar la salud de las personas porque él lo ha vivido y confía en la empresa:

“Pues se me hace una enorme, enorme, enorme empresa, porque pues es a nivel mundial, se me hace pues sí, algo muy grande, no es sólo una empresa aquí chiquita que solo se le ocurrió aquí a alguien, se me hace, pues sí, una muy buena empresa, y como te digo, si tú quieres trabajar, es una muy buena oportunidad, porque te puedes acercar y pues recibe a cualquier persona, no importa si tenga alguna discapacidad o a partir de los dieciséis años tú te puedes dedicar a esto o hasta la edad que tú tengas”. (Asociada Herbalife 2, revisar anexo 3.)

El hecho de que Herbalife sea una empresa a nivel mundial se le da más prestigio, idealizando a la empresa y brindándole la confianza necesaria, los individuos acepten la flexibilización laboral, para ser asociado Herbalife no existen requisitos previos, situación que para la Asociada Herbalife 2 le parece muy atractivo, le da una imagen de que Herbalife no es una empresa que discrimina, y por el contrario, da la oportunidad a todas las personas sin importar su edad o si tienen alguna discapacidad.

Por último, un punto muy importante para la asociada Herbalife 1 (revisar anexo 1.), menciona: “...ya me di cuenta que no hay otra oportunidad mejor que esta”. El nivel de idealización hacia la empresa porque piensan que es una gran oportunidad laboral, ignorando totalmente que no tienen prestaciones sociales, ni un respaldo por parte de la empresa en caso de algún siniestro, les basta con los premios que la empresa les da como menciona la asociada Herbalife 2 (revisar anexo 3.):

“¿Qué me gustaría? ...creo que nunca me he puesto a pensar eso (risas)...pues no sé, a mí me gustaría que... nos consintiera más, (risas) todavía más...si es que nunca me he...”

Es la respuesta a la pregunta ¿Qué te gustaría que Herbalife hiciera por sus asociados? Con lo cual vemos que no le piden prestaciones sociales o un salario fijo, sino que los “consienta más”. Con lo antes dicho por la Asociada los premios que les llega a dar Herbalife como viajes, licuadoras etc. no lo ven como una recompensa que ellos ganan sino como una forma de “consentirlos”, después dice

“... nunca me he puesto a pensar” quiere decir que sus aspiraciones son limitadas, se conforma con lo que tiene y al mismo tiempo su desconocimiento de sus derechos laborales hace que nunca se cuestione a Herbalife.

En el capítulo se analizó las entrevistas realizadas a los asociados de Herbalife, los tres Asociados tienen historias parecidas, sus padres no llegaron a nivel superior, por causas de su entorno familiar, la carencia de capital social y capital cultural influye en sus decisiones de seguir estudiando, asimismo ante la falta de oportunidades educativas a nivel superior, se ven obligados a buscar trabajo, donde se tenga un salario fijo, un trabajo porque es indispensable por la fuerte necesidad de sentirse útiles y tener un ingreso.

Sin embargo, sus trabajos son absorbentes debido a la flexibilización laboral, tienen multihabilidades que tienen que realizar, cambios de lugar de trabajo. Otro de los aspectos significativos es el desconocimiento de sus derechos laborales, por lo tanto, piensan que no son importantes para ellos, por ejemplo, consideran que tener seguro social no es importante, porque piensan que nunca van a tener una enfermedad crónica e incluso consideran que Herbalife les ha ayudado con algunos problemas de salud.

Por otro lado, los jóvenes entrevistados decían que aspiraban entrar a la universidad, porque consideraban que la educación es importante pero no indispensable para conseguir un buen trabajo y tener mejor calidad de vida, ya no es una garantía, lo observan por experiencia de otros y al mismo tiempo por la imagen del mundo que tienen. No cuestionan a Herbalife porque les han vendido la idea de que con el método de la empresa podrán tener éxito, tener salud y mientras ganar dinero, asimismo su desconocimiento sobre los derechos laborales, ha influido que piensen que el mundo es así, que no son indispensables. La empresa les hace creer que ellos son emprendedores, son gente que va más allá, no se ven como empleados, sino que consideran que son asociados de la empresa, se aprecian como parte de la empresa, pero no participan directamente en las decisiones de la empresa, ni reciben utilidades, solo reciben *recompensas*, que han sido fruto de su arduo trabajo, que enriquecen a otros menos a ellos.

Capítulo 4. Capacitación: La universidad del Éxito

La intención del proyecto de investigación era saber por qué los jóvenes se asocian en empresas multinivel, en un principio se pensó en realizar solo entrevistas a profundidad, pero a lo largo del desarrollo del proyecto nos llamó la atención la influencia de las capacitaciones, por lo cual se decidió hacer un análisis de contenido, elaborando categorías empíricas de la capacitación llamada “Universidad del Éxito”, por motivos de confidencialidad, el nombre del presentador, al igual que de los participantes en las dinámicas fueron cambiados.

4.1. El liderazgo (Modelo aspiracional)

Para las empresas de ventas directas las historias de éxito son de suma importancia. Una persona que alcanzó sus metas, que ha hecho cosas ejemplares e inspirar a otros, se le denomina: líder. En esta capacitación la “Universidad del Éxito”, Esteban Valeriano⁷, es una persona que se encuentra en la cima de la Escalera del Éxito:

“... yo le dije a Esteban, no puedo creer que estés aquí, realmente por todo lo que él ha logrado, por todo lo que ha hecho a su corta edad, ha sido un gran ejemplo una gran inspiración, no sólo de nosotros, sino de mucha gente, alrededor del país, alrededor de mundo, es un, un, un, una gran persona, un gran líder no solamente hablando de Herbalife México, sino hablando de Herbalife a nivel mundial, por lo que a su corta edad ha logrado” (Presentador, Revisar anexo 4.)

Se está presentado a Esteban Valeriano como una persona de éxito, inspiradora, productiva y joven, quien ha logrado reconocimiento a nivel internacional se ha esforzado y ha trabajado arduamente dentro de la empresa. Entonces un líder debe inspirar, es alguien que ha hecho grandes cosas:

“...me emociona mucho así que la verdad para mí es un honor que él esté aquí y estoy seguro que, así como yo todos nosotros estamos

⁷ Esteban Valeriano es parte del Equipo Internacional del Presidente, es el último peldaño de la Escalera del Éxito.

muy emocionados y me siento privilegiado y me siento bendecido, porque cuando yo entré a la compañía no entendía muchas cosas, pero algo que me decían, que era importante juntarnos con la gente correcta ¿verdad? Gente que... yo estoy totalmente convencido de que definitivamente él es una de esas personas...” (Presentador Revisar anexo 4.)

El presentador, Esteban Valeriano, representa ser un líder, una persona con conocimientos, capaz de orientar a otros que se encuentran en una situación de desventaja, el presentador lo glorifica porque gracias a sus consejos entiende el funcionamiento de la empresa. Él mencionó la importancia de estar con las personas correctas, en otras palabras, como ellos, personas de éxito.

En la capacitación se mencionan las características de un líder, es aquel que es ser capaz de construir, no esperar a que sucedan las cosas:

“...él no está esperando el futuro, él lo está construyendo, así como sus familias, nos consta que son personas muy trabajadoras...”.
Esteban Valeriano. (Revisar anexo 4.)

Las empresas de ventas directas promueven que el poder individual es la clave del éxito. Las capacitaciones se basan en promover que todos son asociados pueden ser líderes, pero para ser un líder se necesita de:

“Ay estoy buscando un líder que me inspire, pues conviértase usted en un líder que inspira ¿Sí me explico? ¿... qué necesito para ser líder? Hacerte responsable, tener carácter, tener paciencia, aprender a ser un distribuidor profesional, no basta con traer traje y corbata, que eso influye, eso influye demasiado y le digo algo, ahí en mi rancho estamos a 40° y todos los días estamos con saco y corbata, porque le digo algo, todo es mental hasta que usted llega a su meta, el hambre es mental, el sueño es mental, el cansancio es mental, porque le digo algo, la pasión hace ver que los límites son mentales...” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Ser líder requiere, en primer lugar, creer firmemente en que se puede llegar a serlo, debe estar por encima de las posibilidades reales, es jugar con la mente, engañarla de que es posible si lo piensa, ignorando necesidades como el hambre y dormir. En el párrafo anterior se hace mención de cómo un líder debe verse, es decir, tener una imagen que refleje éxito, para lo cual necesita una vestimenta formal.

Las empresas de venta directa fortalecen las esperanzas que, en las posibilidades reales, es posible ganarle a la adversidad con el poder de la mente. Todo está en la cabeza de la persona.

“Carácter, vamos a lo siguiente, es aprender a controlar tus emociones, carácter es aprender, aparte de controlar tus emociones, carácter lo más valioso de carácter, es aprender a respetar lo que acabas de decir, tu dijiste que vas a Equipo de Presidente, ten el carácter de llegar a presidente, carácter es aprender, ustedes me creyeran que la frustraron es una emoción, hay que tener carácter para controlarla, que la negatividad es una emoción.” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Las emociones son fundamentales para dirigir un negocio para Herbalife ser una persona alegre es una de ellas, de tal modo en las capacitaciones invitan a la gente a ser personas que siempre tengan una sonrisa, que sean felices, para que así puedan transmitir a los demás que el producto es capaz de transformar no sólo su salud sino su estado de ánimo. Pero también es importante saber controlar las emociones, sobre todo las negativas, como ansiedad, frustración, tristeza, las cuales no permitan convertirse en un líder, porque el ser líder es saber controlarse, asimismo.

El carácter, en el párrafo anterior da a entender que solo con tener el control sobre las emociones los asociados de Herbalife conseguirán sus metas, el único impedimento que tienen para alcanzar el éxito son ellos mismos. Los argumentos que se usan en las capacitaciones para motivar a sus asociados a continuar en la empresa y lograr que ellos ignoren la flexibilización laboral que implica ser un asociado Herbalife.

“Usted como líder se tiene que convertir en visionario y ¿qué es visionario?, es la persona que tiene la capacidad de ver una foto del futuro y agarrar la pasión del futuro y meterla en el presente, ¿con qué pasión está trabajando usted?, ¿con qué pasión? y mire ¿quiere saber con qué pasión trabajamos?” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Uno de los puntos fuertes de las empresas de venta directa es la pasión, es una emoción envolvente, una fuerza capaz de conducir a una persona a una acción o un trabajo, pero también puede llevar a hacer cosas por impulso sin pensar ni reflexionar. Las empresas de multinivel son emocionales más que racionales y la pasión fortalece el enganche entre la empresa y el asociado, poniéndole una especie de velo, impidiendo cuestionar lo que sucede en la empresa, si de verdad podrá llegar hasta la cima del éxito, pero ¿hasta dónde llegará para alcanzarlo? “Entonces, sugerencia, sugerencia, tengan su proyecto claro, no se vayan por las inclemencias del tiempo...” Esteban Valeriano. (Revisar anexo 4)

El futuro es una expectativa en los asociados, los motiva a seguir en la empresa, se esfuerzan en el presente resisten las dificultades que haya en el camino porque en el futuro recogerán los frutos de su cosecha. Entonces un líder no se fija en lo que pasa en su exterior a menos que le perjudique directamente a sus metas, es responsable de su propio patrimonio, de la conducción de su equipo, porque de lo contrario los resultados no favorecerán a sus aspiraciones:

“El líder tiene que aceptar la responsabilidad de su papel, si el líder no asume responsabilidad, te digo algo, así no vas a poder, yo no le puedo dejar mi negocio a ... ella hace su negocio yo hago el mío, yo no le puedo dejar mi negocio a ..., ella hace el suyo yo hago el mío, yo no le puedo dejar mi negocio a ... ni ..., a nadie, porque es mi vida, es mi negocio, son mis siguiente 5 años y los construyo yo ¿Sí me explico? Alguien entendió.” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Las empresas de ventas directas utilizan el método multinivel impulsando el trabajo en equipo por medio de redes, el objetivo de la capacitación es que los asociados se conviertan en líderes, personas capaces de conducir su organización y así poder

generar ganancias, sin embargo no garantizan que en verdad puedan llegar a serlo, porque no se enfocan en problemas reales, como son la competencia entre otros clubes (incluso son de la misma línea que los patrocina) el costo del producto, la falta de carisma.

4.2. Metas y Motivaciones

Las metas son parte importante para los individuos, son proyectos en los cuales las personas se esfuerzan e intentan cumplirlas a pesar de las circunstancias:

“¿Cuáles son sus diez razones? ¡Anótelas!, ¿Cuáles son? y una sugerencia, no te preocupes si tus razones son estúpidas para los demás mientras sean poderosas para ti, y es lo que tú quieres, tú me creerás que hay gente que empezó Herbalife por unos tenis, por un par de calzones, hay gente que empezó a Herbalife por veinte pesos y hay gente que hace Herbalife por sus hijos y no llega a presidente, ¿sí me explico?” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Las circunstancias por las cuales los individuos se asociaron a Herbalife corresponden a factores como las carencias materiales (falta de dinero para pagar renta o comida) y deseos (como tener una casa grande, viajar, comprarse ropa o muebles nuevos), diferentes razones, pero cada una de ellas motiva a los individuos a buscar una forma de alcanzarlas. En las capacitaciones se intenta que los asociados sigan manteniendo vivas sus metas, de tal modo les permite creer fervientemente que pueden alcanzarlas estando en Herbalife, Esteban Valeriano mencionó cualquier tipo de meta se puede lograr en Herbalife.

“¿Cuál es tu sueño más grande? Cada uno tiene un sueño ¿verdad? por ejemplo, unos sueñan con tener una casa, tener un auto, pero ahora que quiero llegar a Equipo de Millonario quiero saber ¿qué sueño porque vamos a llegar muy pronto sí o no? ¿Quién va a llegar a Equipo de Millonario?” (Presentador 1, revisar anexo 4.)

Reafirma entonces que *todos* llegarán a cumplir su sueño más grande, y trata de convencerlos de que es posible, pero ¿cómo llegar a ello? Herbalife hace creer que

es posible, porque cada paso que den los asociados en la Escalera del Éxito los acerca a su meta, en cada escalón hay recompensas por el esfuerzo, una gratificación por su trabajo "...llegar a ¡Equipo de Presidente!" (Presentador 2, revisar anexo 4)

El Equipo Presidente, es la cima a la que todos los asociados quieren llegar, sin embargo, las personas conforme va pasando el tiempo, se desaniman porque no es tan sencillo, una de las razones es mantener puntos de volumen para seguir calificando y seguir avanzando.

"¿cómo sé que mi presente lo estoy haciendo bien?, que tan claro tienes tu proyecto, que tan claro, porque le digo algo, cuando una persona no tiene algo, el proyecto claro y no sabe porque no hace Herbalife, por cualquier cosa se va cualquier cosa, a mí me encantaría que usted en su libreta anotara diez razones, va usted a llegar a presidente, yo les puedo contar las mías, pero realmente lo más importante las de usted, diez razones por la que usted va llegar a presidente, diez razones por las que va llegar al siguiente nivel, ¿cuáles son esas diez razones?, ¿cuáles son esas diez razones por las cuales usted va cambiar su vida? Y le digo algo, esas diez razones a va ser usted, porque es su vida, por eso Herbalife se llama proyecto de vida, ¿proyecto de qué?" (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Es importante para el presentador mantener en la mente de los asistentes las diez razones para seguir Herbalife, se mencionó que si no están haciendo las cosas de la manera *correcta* no están obteniendo lo que desean y por ello será fácil dejar Herbalife. El mensaje es si un asociado no ha tenido éxito es porque no está haciendo las cosas bien y ¿de quién es la responsabilidad? Es del asociado, por no ser un buen líder, así la empresa se deslinda de toda responsabilidad.

"Entonces ¿cuáles son tus diez razones?, anótalas, ¿cuáles son tus razones por las que te levantas en la mañana?, una sugerencia, no te pongas, nunca, nunca, pero nunca una razón el dinero, porque aquí en Herbalife lo que más sobra es dinero, tienes tu club de nutrición, con

treinta consumos, ganas nueve mil, diez mil o doce mil pesos a fin del mes. Ya cuál es tu necesidad, ¿no?, ¿cuáles son tus razones?, ¿cuáles son tus sueños?, ¿cuáles son esas diez cosas que te levantan todas las mañanas?, ¿cuáles?, ¿por qué te quedaste en Herbalife?, ¿cuáles?” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

El presentador mencionó que nunca se debe de poner al dinero como una de las razones para seguir en Herbalife, el dinero sobra porque desde su punto de vista siempre habrá trabajo, para seguir en Herbalife existen otras razones o necesidades. Sin embargo, las personas que deciden ser asociados son porque hay una carencia, en la mayoría de las veces se relaciona con el dinero, porque con ello podrán comprarse desde unos zapatos o hasta una casa y no cualquier casa, sino una grande. Si las personas ponen en primer lugar el dinero, pueden decepcionarse porque se darán cuenta que no es fácil mantener un negocio y recibir ganancias reales, el negocio de Herbalife requiere un capital inicial, las personas que deciden hacerlo es porque piensan que verán recompensados esos deseos.

Otro de los puntos importantes es mencionar que las metas en la empresa están representadas por el esquema de la Escalera del Éxito, en cada escalón se le da un nombre, por ejemplo, Equipo Presidente es la cima, donde los asociados básicamente viven de sus líneas descendentes y de mayores regalías. Las metas deben ir a la par de esta escalera, de tal manera que se verán los resultados:

“Entonces ¿cuál es su meta de aquí a diciembre?, ¡anótela!, ¿cuál es su meta?, a mí no me mire, es acerca de usted, ¿cuál es su meta? Ahora aparte de su meta, tiene que usted aprender bien a identificar tres cosas, la primera, ¿cuál es su meta?, recuerda lo siguiente, su meta tiene que ir relacionada con la escalera de retos de Herbalife, esa es su meta, hay gente que dice llegar a presidente, es complicado, tu siguiente meta, ¿cuál es tu siguiente escalón?, ¿cuál es?, ¿Quién de acá es Equipo del Mundo? (le pregunta a la gente) su siguiente meta ¿cuál es?” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Se debe mantener viva las metas en la mente de los asociados, es importante la esperanza, la ilusión de que es posible:

“Ya se imaginaron, cuando los invite a un fin de semana a un liderazgo, y usted sea el invitado, ¿ya se imaginaron, cuando le inviten a Extravaganza de otro país?, cuando le marquen: Hola hablamos de Estados Unidos, queremos que seas el invitado presidente de Extravaganza.” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Una motivación muy fuerte para llegar a la meta es el reconocimiento de otros por haber alcanzado sus metas, capaz de contar su historia de cómo llegó a conquistarlas, las metas son indispensables para los asociados porque les permite aspirar a lugares altos en dicha escalera, no solo basta en las metas comunes como tener una casa o comprar un auto, lo que importa para seguir adelante es que las metas que tiene cada asociado estén reflejadas. Por esa razón, el presentador pide al público en varias ocasiones que se visualice siendo Equipo Presidente, o bien, invitado de Extravaganza⁸ para reafirmar la idea que puede lograr sus metas con Herbalife.

4.3. Acciones de asociados de Herbalife

Los asociados persiguen ciertas metas, para llegar a cumplirlas realizan acciones específicas en Herbalife pareciera que el esfuerzo debe ser triplicado:

“cuando me va bien, trabajo el doble, cuando me va mal trabajo el triple, para que pase más rápido, ¿sí me explico?, ¿quién de aquí sinceramente que en este momento está pasando un invierno en su negocio, sinceramente? ¿Qué tiene que hacer?” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Entonces el presentador de Herbalife se contradice, porque para convencer a las personas propone un trabajo con horarios flexibles, ser tu propio jefe, ingresos propios y *crecimiento*. Sin embargo, cuando no hay ventas se hacen mayores

⁸ Este evento se realiza en el último trimestre del año en el país, donde se muestran los nuevos productos, se les da una explicación de cómo funcionan y como promoverlos a las personas.

esfuerzos, no pueden culpar a la compañía, ni a los distribuidores, ni a nadie más, sino a él mismo:

“...porque les tengo una noticia increíble, el domingo también se trabaja, el día domingo dan otras diez oportunidades, ¿crees que alguien quiera? Tal vez sí, o que diga no, no me interesa, el día lunes das otras diez oportunidades para no ir más día por día, si das diez oportunidades diarias, si das diez tarjetas de presentación diarias, si das diez semillas diarias, ojo ¿cuántos días trae un mes?” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

El camino para alcanzar sus metas y recibir beneficios, es ser constante, no importa el día, si toda la gente está descansando los domingos, los asociados no deben hacerlo, porque los asociados de Herbalife buscan nuevas oportunidades de *negocio* (gente que se firme debajo de ellos, para ir formando líneas descendentes) aunque tengan que sacrificar estar con su familia un domingo o descansar, lo importante es seguir fortaleciendo no necesariamente su trabajo sino su red, sin importar la flexibilidad laboral que implica.

El presentador da a entender claramente que en Herbalife no hay día de descanso, pero no es visto negativamente para los asociados porque los domingos se buscan oportunidades de negocio, justificando por qué se trabaja, logrando que sus asociados no los cuestionen e incluso lleguen a aceptarlos sin objeción alguna.

“Sembrando constantemente, exacto dice Jim Rohn “tú tienes que ofrecer tu oportunidad”, tú tienes una oportunidad muy grande, llama Herbalife, esta oportunidad hay gente de afuera que tiene necesidad tú tienes que ofrecer, lo tienes...” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Desde esta la perspectiva Esteban Valeriano los asociados tienen una buena oportunidad, llamada Herbalife, siempre deben estar hablando de lo que significa Herbalife y cómo ha cambiado su vida, cómo el vender el producto es una buena opción para alcanzar sus metas. El sistema multinivel tiene su sustento en redes,

en organización, trabajo en equipo, reclutamiento, de lo contrario no habrá beneficios; toda persona cercana a los asociados representa una oportunidad de crecimiento, es indispensable que hablen del producto, que hagan listas de conocidos para informarle de los beneficios, en pocas palabras los asociados están haciendo publicidad gratis para la empresa:

“¿qué tanto está mejorando usted?, usted tiene que está en una mejora constante, te estoy hablando de una mejora física, estoy hablando de forma espiritual, estoy hablando de forma familiar, te estoy hablando de forma profesional, usted tiene que agarrar de formar profesional, usted me creyera que usted tiene, un ejemplo, que usted tiene cien clubes, ¿usted me creería que Herbalife le puede pagar cien mil pesos?, ¿me lo puede creer?” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

En Herbalife no sólo importa que haya un lugar para tu club, que tengas malteadas de todos los sabores, que abras todos los días, importa demasiado cómo se ve reflejado el resultado de tomar y vender el producto, tiene que cambiar sus hábitos, ser una persona activa, emotiva, feliz, positiva, lo que refleje será una parte primordial, porque representara lo que significa Herbalife, éxito.

Para tener la imagen de éxito debes, como dice Esteban Valeriano, es estar en una mejora constante y cambiar todos los aspectos de tu vida, no sólo profesionales sino también personales, a pesar de que la empresa en un principio se presenta como una alternativa de trabajos asalariados, al ser asociado de Herbalife te pide un cambio a nivel personal. Es porque, la empresa se ahorra gastos de publicidad con sus asociados y si los asociados no reflejan la imagen que intentan vender a las personas la empresa no puede expandir su mercado. Para la empresa también es importante que sus asociados sean profesionales también implica cultivarse:

“Libros, necesito más audio, si usted se vuelve muy estricto con su proyecto, le digo algo, su proyecto se volverá muy blando con usted, pero si usted se convierte en una persona muy blanda con su proyecto, el proyecto se volverá muy estricto con usted, a ver cómo se pone

estricto su proyecto, cuando no tiene el pin que quiere, ¿quién de acá sinceramente no tiene el pin que quiere, sinceramente?, ¿sí me explico?” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Los asociados de Herbalife tienen que leer, escuchar y asistir a capacitaciones para saber en primera instancia cómo mejorar su proyecto, consolidarlo y conseguir resultados. El trabajo en Herbalife consume el tiempo y la energía de sus asociados porque les dice que sigan trabajando, si no funciona entonces es porque el asociado no es exigente consigo mismo, la responsabilidad de su negocio recae directamente sobre él.

“...Tienes que hacer algo para encontrarlo, tienes que hacer algo para que se te abra la puerta, tienes que, para volverse en la persona que quieres, entonces, tenemos que entender algo, el futuro, el futuro no se descubre, el futuro se construye, tú puedes estar en Herbalife diez años y si no haces nada, vas descubrir que en diez años no has hecho nada, ¿me puedes creer eso?, pero si tú estás diez años, trabajas diariamente, sigues el sistema, haces lo que se te dice, dentro de diez años, estas construyendo ¿tú qué?...Tu futuro...” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Herbalife se deslinda de los resultados que pueden diferir de lo que ellos proponen, todo depende del esfuerzo del asociado, quien obtiene el éxito es que cree en su proyecto, cree en sí mismo, se esfuerza y es capaz de seguir el sistema (conseguir que más gente se asocie), que haga de Herbalife un negocio para recibir mayores ganancias y el uso del futuro como recurso para motivar a sus asociados.

4.4. Filosofía en Herbalife

Cada empresa tiene sus valores, sus metas y su visión, las cuales se transmiten a sus asociados, es la manera en que deben hacer y pensar para poder emprender, en la capacitación se habló de la filosofía:

“De pensar, nuestra filosofía, pero para empezar tenemos que entender qué es filosofía, ¿por qué razón tenemos que entenderla?,

porque muchas veces pensamos que filosofía es únicamente la gente que piensa, que dice palabras muy bonitas, ¿sí? pero no, qué podría ser filosofía, díganme ¿qué es filosofía? Su propia congruencia...Piensa, habla y actúa, ¿qué más? Creencia ¿qué más?... Ideología, ¿Qué más?” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Como mencionó, se tiene que entender qué es la filosofía, para el presentador no se trata de personas que digan cosas bonitas, sino que sean personas que se pregunten cómo están pensando, y si lo que están pensando lo están llevando a cabo:

“Ven, filosofía, tenemos que entender que, filosofía es todo lo que pensamos que está bien, lo que está mal, todo lo que pensábamos acerca del pasado, presente y futuro, todo lo que pensamos ¿sí? Pero les digo algo, por desgracia muchas veces donde que realmente tenemos un pequeño gran problema es la forma de pensar y lo que pensamos de nuestro pasado, quién de acá sinceramente, digo no se trata de abrirnos, digo se trata de trabajar juntos, quién de acá sinceramente tiene algo en su pasado, que está realmente está consciente de que quisiera cambiarlo, sinceramente, pues les tengo una noticia increíble, el pasado no se puede cambiar, el pasado no se puede cambiar, el pasado ¿ya qué? (les pregunta a las personas) ya pasó. (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

La filosofía es reflexionar sobre todo del pasado, dejar las ataduras que no permiten avanzar, desde el punto de vista del presentador es la clave por la cual los asociados no son capaces de alcanzar sus metas, porque no han podido dejar de lado sus miedos y sus fracasos:

“Entonces usted puede perdonar su pasado, pero sobre todo perdonarse usted ¿sí? paso uno aprenda a perdonarse, paso dos; que es el más importante, me fascina como dice Jim Rohn, dice “El pasado ya pasó, puedes aprender de él, pero tu presente ten cuidado, porque lo que hagas en él puede determinar...”, tu ¿qué? Tu futuro...” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Si el pasado significa reflexión, el presente significa acción, pero estas acciones tienen que ser cautelosas, no pueden ser riesgosas porque de lo contrario podría provocar que el futuro pueda verse dañado y las metas no puedan ser cumplidas:

“...usted es el resultado de lo que ustedes han estado pensando, entonces la pregunta es si usted no tiene el resultado que usted quiere, ¿qué ha estado pensando últimamente?, ¿sí me explico?” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

La responsabilidad recae en el asociado, porque no ha pensado claramente las cosas, no se ha visualizado como un líder, no ha consolidado su proyecto y en cumplirlo:

“Entonces sugerencia uno, esas diez razones tienen que quedar muy claras, esas diez razones es tu vida, son tus diez razones, la segunda cosa, aparte de las diez razones, tienes que entender algo, dentro de la filosofía, está algo bien valioso, tu nivel de preparación, ¿cuál es tu plan de crecimiento personal para final de mes?, ¿cuál es?, ¿cuál libro estás leyendo?, ¿cuál?, creo que ustedes sí leyeron el cuento del rinoceronte ¿verdad? ¿Sí lo estudiaron? ¿Seguros? A ver ¿cómo empieza el rinoceronte? (pregunta a la gente)” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Herbalife no sólo es la venta del producto, es también un estilo de vida que sus asociados deben tomarse en serio, capacitándose y seguir los métodos de venta que han demostrado que funcionan, según ellos, pero los asociados deben tomarlos con responsabilidad, el título de la capacitación fue la “Universidad del Éxito”, es saber cómo conducirse en empresa, después de todo la filosofía de la empresa es “Usamos, llevamos y hablamos”.

4.5. Éxito vs Fracaso

En las capacitaciones, se les dice a los asociados los pasos a seguir para tener éxito en la empresa, y los pasos que no deben hacer, como en el caso del éxito y

del fracaso ¿Cuál es la diferencia entre una persona que tiene éxito a una que no? de acuerdo con el discurso de Esteban Valeriano (revisar anexo 4.) sería:

“Usted tiene que trabajar muy fuerte y llenando su molde, dice Jim Rohn: “Trabaja más duro, sé el jefe de tu propio negocio”, la pregunta es ¿qué tanto estas trabajando en tu preparación, ¿qué tanto?, ¿Quién de acá sinceramente, sinceramente, está consciente de que es una persona muy valiosa, pero puede ser una persona más valiosa actualmente, sinceramente?, entonces ¿qué tanto estás trabajando para convertirte en esa persona?, ¿sí me explico?”

En el párrafo anterior se indicó que lo más importante es trabajar, no solo en su *negocio* sino en la preparación para el mismo, para Herbalife una persona que trabaja es una persona de éxito y una que no, es una persona de fracaso. Al hacer la pregunta sobre el valor que tienen las personas que están en la capacitación se hace una referencia que el valor se mide por el éxito, el cual como se vio en el Capítulo 1 dentro del contexto actual (Neoliberalismo) se mide por la cantidad de posesiones materiales, tanto del estilo de vida que se tenga, tal como lo dice en el párrafo siguiente:

“Hay una presidenta que dice, ama de casa es la que ordena en la casa, usted tiene que trabajar constante, sugerencia, trabaje tan fuerte para pagarle a alguien que le ayude en la casa, la gente ordinaria trabaja por dinero, hay gente extraordinaria que trabaja por metas. ¿Cuál es su meta de aquí a diciembre?, ¿cuál es?” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Siendo asociado de Herbalife se podría contratar personas para hacer labores domésticas, dando la idea de cierto status, sin embargo, se está dando el mensaje de darle prioridad a la empresa, al resaltar la idea del trabajo; inclusive se hace referencia que la última preocupación de los asociados de Herbalife será el dinero porque se habla de forma peyorativa al decir que la gente ordinaria trabaja por dinero, y diciendo que la gente de éxito trabaja por metas.

“Y les digo algo, el día que ustedes pidan empezar su proyecto en Herbalife lo puede empezar, pero a partir de ese día, tiene que empezar a planear su día, la gente que no planea un día, vive a lo que caiga está bien, usted me creería que el éxito se planea, y ¿usted ya planeó el suyo? Planéelo.” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

En el párrafo anterior se esboza la idea de que el éxito es planeado y diciendo que sus asociados tienen que organizar su día, se da a entender que si se es asociado de Herbalife y no se ha alcanzado el éxito deseado es por una falta de disciplina. Se observó cómo el discurso de Herbalife va enfocado al esfuerzo propio logrando que sus asociados asuman la total responsabilidad de su éxito y fracaso en la empresa. Cabe mencionar que el ser asociado Herbalife te pide un cambio de vida ya que de acuerdo con Esteban Valeriano (revisar anexo 4.): “Pensarás que el éxito es un animal imaginario, ¿por qué razón imaginario?, porque a veces no lo alcanza, pero recuerda lo siguiente, el éxito, el éxito, es algo que llega por consecuencia de la persona en que te conviertes, ¿sí?”

Los asociados de Herbalife requieren convertirse en una persona de éxito y de acuerdo con lo dicho en las capacitaciones ¿Qué es una persona de éxito? Por lo expuesto hasta este momento, una persona de éxito debe darle prioridad a trabajar, capacitarse constante, para ser una persona de éxito se requiere tener un cambio de vida.

4.6. Escalera del éxito

Como ya se esbozó en el Capítulo 1, la Escalera del Éxito son los niveles en los cuales los asociados de Herbalife van escalando de acuerdo a los puntos de volumen que consiguen en periodo determinado y firmar gente debajo de ellos, para que sus líneas descendentes aumenten y recibir comisiones, regalías, no solo reclutamiento de nuevos miembros, sino también por la permanencia y el crecimiento de su red. En el apartado se describe como se debe actuar para avanzar en la Escalera del Éxito mediante una referencia a las estaciones del año. Comenzando por el invierno: “Entonces el invierno, es para prepararse, el invierno es para hacerse más fuerte, el invierno es para hacerse más sabio y el invierno es

para hacerse mejor.” Esteban Valeriano (revisar anexo 4) Es la época que se considera más difícil, y los asociados de Herbalife deben utilizarla para fortalecerse, es una época para mejorar, complementando esto Esteban Valeriano (revisar anexo 4.) dice:

“¿cómo puedo pasar un invierno? No hay crisis que resista dieciocho horas de trabajo continuo, cuando me va bien, trabajo el doble, cuando me va mal trabajo el triple, para que pase más rápido, ¿sí me explico?, ¿quién de aquí sinceramente que en este momento está pasando un invierno en su negocio, sinceramente? ¿Qué tiene que hacer?”

El invierno representa crisis, misma que se soluciona trabajando incluso aún más. Cuando el negocio tiene ventas, hay competencia, el trabajo pasa a ser lo más importante, de acuerdo con Esteban Valeriano los asociados sólo tendrán en esta época seis horas de descanso.

“... ¿cómo saber si estoy en la primavera? Cuando estoy en constante crecimiento, la primavera es cuando es la época de oportunidades, porque, hay un libro que dice “pide y se te dará”. Pero tienes que aprender a pedir, ¿por qué? Porque más adelante ese mismo libro dice “Dios te dará los dones que puedas desarrollar” ¿sí?” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

En la primavera se están capacitando los asociados, es el periodo donde ellos aprenden y adquieren los conocimientos necesarios para subir en la Escalera del Éxito, aquí utilizarán los conocimientos adquiridos durante el invierno, para poder hacer crecer su red inscribiendo a más personas, para darle paso a la siguiente etapa que es el verano:

“¿En el verano qué tienes que hacer? La pregunta es ¿qué tanto cuidas a tu organización?, dice Jim Rohn “Aprende a cuidar a tu organización como un padre cuidó un hijo y aprende a amarla como una madre ama a un hijo, ¿sí?” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Se considera que en el verano el asociado cuenta con una red, debe de cuidarla y asegurarse que los asociados que inscribió permanezcan e inscriban a más personas. Hay un gran compromiso con su red puesto que se debe *amar* tal como una madre ama a sus hijos, con lo cual Herbalife pretende no solo ser un trabajo sino un estilo de vida para sus asociados, en donde se formen lazos afectivos.

Por último, "...Otoño es la recolección, lo que estamos recolectando, después de otoño..." (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.). Es la etapa donde se disfruta del trabajo, sin embargo las etapas son cíclicas, a lo largo del tiempo que sean asociados Herbalife se estarán pasando por estas etapas y, como lo menciona Esteban Valeriano, en cada una se deben tener ciertas actitudes, las cuales en términos generales podemos resumir que son el trabajar, el tiempo que sea necesario (así sea un tiempo que sobrepase una jornada laboral de un trabajo asalariado), tener un alto nivel de compromiso con su red (u organización como lo denominan en Herbalife), lo cual incluye no solo ser un reclutador sino también capacitar a las personas que están en su red, demostrando una vez más la flexibilización a la cual los asociados están expuestos y que no son conscientes de ello. Gracias a las capacitaciones ven sus épocas de crisis (invierno) como un momento para aprender, por lo tanto, no visualizan la parte negativa y la consideran como una situación temporal, incluso, ellos asumen toda la responsabilidad de su fracaso.

4.7. La actitud en Herbalife

En la capacitación se habló de uno de los factores más importantes, que es la actitud, la manera de comportarse, porque desde el punto de vista del presentador, la actitud es la que hace la diferencia entre una persona ordinaria y una *extraordinaria*:

"...la actitud va llegar por la forma de pensar, la gente ordinaria, la gente ordinaria, déjame decirle algo, permite que sus circunstancias definan su actitud, la gente ordinaria permite que sus circunstancias definan su actitud, ¿quién de acá sinceramente tiene problemas económicos?, levante la mano, unos hasta los pies levantan (risas),

díganme algo ¿pensando en los problemas va a pagar las deudas?"

(Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Como bien mencionó, la actitud es la que hace la diferencia, las personas ordinarias piensan en los problemas, las personas extraordinarias son aquellas que ven más allá de sus problemas, de tal modo que la actitud es una de las claves porque de acuerdo con el Esteban Valeriano teniendo una actitud positiva, el asociado podrá reanimarse y seguir adelante, pensando en un futuro *prometedor*:

"Llegas a la oficina, llegas con tu equipo, llegas sinceramente, con la actitud abajo y dices sabes que no, porque mis circunstancias no definen mi actitud, pero mi actitud define mis circunstancias y sales y le dices a tu equipo, ¿qué crees?, este día fue increíble, pero dentro de cinco años, cinco años, vamos a ser asquerosamente ricos. (aplausos)" (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

De tal manera que la actitud no debe estar definida por las circunstancias, al contrario, entre peor estén las cosas mejor debe ser la actitud del asociado, porque la promesa de un futuro mejor llegará, aunque no de manera inmediata. Y la paciencia es una de las herramientas que utilizan las empresas de ventas directas para mitigar la ansiedad de los asociados de alcanzar sus metas en menor tiempo.

"La actitud no se demuestra cuando todo va mal, hay gente, hay gente tan ordinaria, que dijo "ya no hay Tang kuei" y tú ¿bebías Tang Kuei ?, y tú ¿bebías Tang Kuei? No, y tú ¿tomabas Tang Kuei? No, ¿y entonces? Pero ya no hay, hay gente tan ordinaria que dice el dólar subió, ¿y tienes dólares? No ¿y tienes pesos? Tampoco. (Aplausos)" (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Entonces los asociados deben ver más allá de los problemas, enfocarse en ser unas personas exitosas, que no les importe los problemas, porque las personas ordinarias se enfocan en cosas que no están a su alcance, un ejemplo de ello es mencionar el por qué preocuparse sobre el alza del dólar. En primera, planteó que la gente que no tiene dólares, ni pesos, no debería preocuparse por eso, haciendo

referencia al lugar de la estructura social donde se ubican los asociados, él recomendó no se inquietarse por cosas con las que no están familiarizados.

En Herbalife la actitud que transmite a sus asociados es que deben comportarse como personas que piensen de manera exitosa, que se enfoquen en ello, olvidando los problemas que tiene a su alrededor, porque estos no les permite alcanzar la cima del éxito.

4.8. Patrocinador Herbalife

En Herbalife los asociados se convierten en patrocinadores cuando inscriben a otras personas, son los encargados de instruirlos para que después ellos sean los que inscriban a otras personas. Es importante para Herbalife que los asociados conozcan el tipo ideal de patrocinador puesto que le traerá mayores ganancias a la empresa. En la capacitación se mencionó los tipos de patrocinadores y sus características.

Los tipos de patrocinadores que suele existir en Herbalife, el presentador los describe comenzando por el “Patrocinador por reclutamiento” él se encarga de reclutar gente sin instruirlos en los métodos de venta de la empresa y no les enseña las obligaciones de ser un asociado Herbalife. Este tipo de patrocinador solo cumple con reclutar gente, no hace que su línea se fortalezca y que siga creciendo de manera óptima, es decir, que las personas que se asocien se queden por más tiempo y así obtener mayores ganancias, no basta con inscribir a personas a la empresa y crear una red propia, hay que enseñarlos a desarrollarse y por lo tanto se expandirá la red.

El presentador los describe comenzando por el “Patrocinador por reclutamiento” él se encarga de reclutar gente sin instruirlos en los métodos de venta de la empresa y no les enseña las obligaciones de ser un asociado Herbalife.

Este tipo de patrocinador solo cumple con reclutar gente, no hace que su línea se fortalezca y que siga creciendo de manera óptima, es decir, que las personas que se asocien se queden por más tiempo y así obtener mayores ganancias, no basta con inscribir a personas a la empresa y crear una red propia, hay que enseñarlos a desarrollarse y por lo tanto se expandirá la red.

Otros tipos de patrocinadores son “Patrocinador-salvador” y un “Patrocinador-Tirano” estos son polos opuestos. El primero, como se menciona en la tabla, es quien resuelve los conflictos de sus afiliados, deja sus obligaciones y necesidades de lado para ayudar a su patrocinado, es importante para Herbalife evitar que sus asociados sean este tipo de patrocinador, porque no están utilizando el método de venta de forma correcta, al intentar salvar a su patrocinado, no generan sus propias ganancias y no reciben comisiones por el crecimiento y el mantenimiento de sus líneas.

Por el otro lado, está el “Patrocinador-Tirano” no capacita a las personas que inscribe, se deslinda completamente de ellas, se le considera tirano porque no proporciona ningún tipo de asistencia a sus afiliados, al contrario, la característica principal de este tipo de patrocinador es que da órdenes, como se hace referencia en la tabla cuando da la orden de ir a volantear o de abrir clubs. Este tipo de patrocinador es indeseado para la empresa porque no está reteniendo a los nuevos asociados provocando un estancamiento en la expansión del mercado. La motivación resulta ser clave para la empresa, porque es de suma importancia la permanencia de sus asociados y el Patrocinador-Tirano no motiva, ni capacita a los asociados, por consiguiente las personas que inscriba terminaran por irse de la empresa.

Tabla 7
Tipos de Patrocinadores en Herbalife

Tipo de Patrocinador	Características
Patrocinador por reclutamiento	<p>“...el primer tipo de patrocinio es el patrocinio por reclutamiento, date cuenta de esto, el patrocinio por reclutamiento que es que únicamente se dedica a firmar gente, el que tiene gente de firmas, que Dios te bendiga, voy con el que sigue, viene al día siguiente otro se firma, que Dios te bendiga, él está únicamente dedicado a...No es bueno ni malo simplemente no es una forma muy buena ¿por qué razón? Porque estas teniendo mucha gente, pero no la estas enseñando a desarrollarse ¿sí me explico? Está el segundo tipo de patrocinador, el segundo tipo de patrocinador valga la redundancia es el patrocinador que patrocina, pero hay dos tipos de patrocinadores que patrocinan...”</p>
Patrocinio- Salvador	<p>“...El salvador, el patrocinador salvador es el que llega y le dices: ya no tengo producto, ten producto... Tampoco tengo dinero, ten dinero... Tampoco tengo para comer, ten comida...El patrocinador salvador es aquel que no quiere que te pase nada. Sopla el viento, ten mi chamarra, no voy a extravagancia no tengo boletos, ten te doy el mío...” Esteban Valeriano</p>
Patrocinador-tirano	<p>“... ¿quién conoce a patrocinadores que dicen: vete a volantear, trae al cliente al sistema, hay que abrir clubs ábrelos tú, oye, tengo una chamba, que Dios te bendiga. Está el patrocinador tirano, el patrocinador tirano es el que no es hagamos, es haz, el patrocinador tirano es el que no te dice somos, es soy o eres, el patrocinador tirano es el que no trabaja contigo, te dice: es tu negocio, es tu vida has lo que tú puedas hacer, pero está en otro tipo de patrocinador ...”</p>
Patrocinador por Duplicación	<p>“.... El patrocinador por duplicación hace lo siguiente: es el que enseña a trabajar mas no el que te hace el trabajo ¿sí me explico? Paso uno, paso uno, lo primero que tengo que hacer, todo proyecto inicial con un club de nutrición, es enserio ya sea los... pero tienen que volverse el modelo, la base, el molde de todo su negocio...” Esteban Valeriano</p>

Fuente: Elaboración propia basada en la Conferencia: Universidad del Éxito, revisar anexo 4.

El patrocinador ideal, o como ellos lo denominan: el “Patrocinador por Duplicidad”. Es aquel que además de inscribir gente, la capacita, les enseña el cómo deben actuar siendo asociados de Herbalife y como menciona en el manual de Entrenamiento de club de nutrición (2016) la duplicación es la clave para el mantenimiento de una red y por consecuencia el éxito de ella, es el multinivel, a diferencia de otros sistemas de venta directa, que solo es vender el producto, en el sistema multinivel depende de cuánta gente se asocie a Herbalife y lo venda, por ello los patrocinadores de duplicidad enseñan que cada momento de su vida hablen de Herbalife para hacer crecer su red.

Pero para poder llegar a serlo deben cambiar ellos mismos, tal como lo dice Esteban Valeriano ser un “modelo” para su red, es decir el “Patrocinador por Duplicidad” el asociado tiene que tener claro cómo hacer funcionar su negocio y explicarles a los nuevos asociados las estrategias para que sea un negocio exitoso.

4.9. Verdadero Negocio

En Herbalife se les deja claro a sus asociados en las capacitaciones que, a pesar de vender los productos, ese no es el *negocio*, en donde deben concentrarse, es en tener su propia red, puesto que entre más gente inscriban, sus ganancias serán mayores:

“...agarra tus quinientas y yo mis quinientas, vamos a invitar gente y nos vamos ¿a qué?... Pero ojo, yo le tengo que dejar bien claro a ...que el negocio de... no es vender malteadas, de vender malteadas se gana muy bien, de vender malteadas se llega a ganar de 20 mil a 30 mil pesos, pero qué flojera de llegar a cincuenta años vendiendo malteadas... digo, por ejemplo, en mi caso ¿qué le tengo que dejar bien claro a...? Que el verdadero negocio en Herbalife es formar ¿un qué? Equipo” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

El negocio de Herbalife es crear una red, en la que sus miembros sepan como desempeñarse. En el párrafo anterior se llevó a cabo una dinámica, para explicarles

de manera clara como deben capacitar a sus patrocinados, todos los asociados de Herbalife tienen que tener claro cuál es el verdadero negocio:

“En esta parte tenemos que entender algo, usted tiene que invertir, el principal activo de su negocio, el principal activo de su negocio, es usted, usted tiene que invertir en su preparación, ¿usted cree que le van a dar un pin de Presidente a alguien que no se prepara?” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

El responsable de su éxito o fracaso en Herbalife serán los asociados, incluso son ellos quienes tienen que ir a las capacitaciones, no es obligatorio ir, pero sin ellas los asociados no sabrán como avanzar en la Escalera del Éxito, lo cual se refleja con la pregunta que Esteban Valeriano le hace al público.

“Sembrando constantemente, exacto, dice Jim Rohn: “tú tienes que ofrecer tu oportunidad”, tú tienes una oportunidad muy grande, se llama Herbalife, esta oportunidad hay gente de afuera que tiene necesidad tú tienes que ofrecer, lo tienes...” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

El verdadero negocio de Herbalife es tener una red, Esteban Valeriano muestra a la empresa como una oportunidad de crecimiento. Con base en lo expresado a lo largo de los capítulos anteriores, deducimos que se usa la expresión de oportunidad porque los jóvenes no encuentran un trabajo donde las condiciones les sean favorables, aunado a la falta de oportunidades educativas, Herbalife ofrece aquello que los jóvenes buscan, *promesas* de conseguir sus metas, resultando ser atractivas. Al decir que los asociados tienen que ofrecer oportunidades, les hace pensar que ellos están ayudando a las personas de la misma forma en que Herbalife les ayuda a ellos, dando una imagen que se llega a idealizar a la empresa como altruista.

4.10.Circunstancias (Materialidad-Idealidad, Condiciones Materiales-Yo)

Las empresas de venta directa se enfocan en personas con circunstancias desfavorables, no tienen oportunidades de desarrollo social, como es el acceso a la educación superior o a un trabajo bien remunerado, buscando las debilidades emocionales:

“Entonces a quien no le pasaba, que de repente iba a ayudarlos acá con la bolsita del mercado o algo y pensaba bastante y le decían no “tú no puedes”, o “tú no tienes”, o luego uno sacaba malas calificaciones y les decían “bueno para nada”, “tu único trabajo es estudiar”, “eres un burro”, “eres un bruto” y les digo algo, a quién de aquí no le ha pasado que de repente se decide a comenzar su proyecto en Herbalife y como que las marañas mentales llegan y uno empieza, no que yo soy un bruto y uno hace mal algo y empieza automáticamente ¿qué? (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Lo que mencionó es que los asociados deben desprenderse del pasado, del *no puedo*, intentan inyectarles a los asociados un poco de autoestima, al decir que si en el pasado no se sentían bien consigo mismos, no podrán hacer frente a los retos del presente, en estas capacitaciones su objetivo es seguir *impulsando* a los asociados de seguir vendiendo el producto de Herbalife:

“La gente cree lo que tú crees de ti, la pregunta es ¿qué estas creyendo tú de ti?; algo más triste, sinceramente, algo más triste, que cuando la gente deja de creer en ti, es cuando tú dejas de creer en ti, entonces ¿sí me estoy explicando? porque tenemos que trabajar en nosotros, ¿sí me estoy explicando? porque tenemos que prepararnos, entonces hagamos un plan de crecimiento personal, ¿qué libro va leer este mes?, ¿qué audio va escuchar?, ¿qué tanto va crecer?” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

El plan de crecimiento personal es pensado por Herbalife, aunque no lo diga directamente, porque a los asociados se les dice en las capacitaciones qué leer,

qué escuchar (son libros o audios enfocados a los negocios), al emprendimiento y al ser exitosos, pero realmente lo que busca Herbalife, no es que sus asociados piensen para mejorar su propia persona, sino que es para ampliar, seguir estimulado el mercado de la compañía, una persona que no trabaja en sí mismo, no es productiva, no hay ganancia, por lo tanto interiorizan en los asociados el poder individual:

“...Hagan que su actitud defina sus ¿Qué? Circunstancias, porque también si yo al principio del día no tengo ni un peso, pero le digo algo, la gente antes de creer en su proyecto cree en usted, sí. Y le digo algo, usted sea las circunstancias que sea que pasando tenga la determinación de llegar a presidente, tenga la determinación...”
(Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Las empresas de venta directa se fundamentan en que las personas son capaces de lograrlo si se lo proponen, por lo tanto, la empresa no es responsable si las metas de cada uno de sus asociados no se cumplen, porque ellos no tuvieron la determinación para llegar al lugar más alto:

“Preparación, porque en constante, tu no me creerías que hay gente que, hay gente que, no sé cómo se cayó de chiquita que, en su cabeza, no ha ido a Extravaganza, ¿usted puede creer eso? ¿usted cree que un distribuidor profesional falte a Extravaganza? (Se escucha no por parte del público) ¿usted cree que un distribuidor que pretende llegar a presidente falta a Extravaganza? (Se escucha no por parte del público), entonces vamos a lo siguiente, Extravaganza no está a disposición para usted.” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Entonces el responsable directo de no poder llegar a la cima es el asociado, porque él no se ha capacitado lo suficiente, no asiste a los eventos (que de hecho paga por asistir a ellos), por ello no se merece el lugar más alto en Herbalife, Equipo Presidente, no se ha tomado como un verdadero profesional ser un distribuidor, no ha sacrificado su vida, su familia, no trabaja el doble, no ha tenido la *actitud correcta*.

La empresa Herbalife vende la idea de que ella es un conducto para mejorar la vida de los asociados:

“Les digo algo, pero tengo que confesar algo, antes a mí me daba vergüenza decir que era parte de Herbalife, pero cuando entendí algo, que Herbalife iba a pagar mis cuentas, cuando entendí que Herbalife iba a cambiar mi vida, dije: discúlpame: Pero algo que me va a cambiar mi vida no me tiene que darme vergüenza, si usted tiene vergüenza de pertenecer a Herbalife, va llegar el día en que usted cambia o que Herbalife se avergüenza de usted, ¿si me estoy explicando?” (Esteban Valeriano, revisar anexo 4.)

Esteban Valeriano mencionó que no deben de avergonzarse de vender Herbalife, porque la empresa le ayudará a resolver sus problemas, sin embargo, si las personas no lo ven así, la empresa se avergonzará de ellos, porque no son personas que inspiren, que tengan la actitud correcta, en pocas palabras que crean fervientemente que Herbalife es la clave para mejorar su vida.

En la capacitación la “Universidad del Éxito” se motiva a los asociados para continuar en Herbalife al mismo tiempo que les dejan claro que la empresa no es responsable de si sus metas no se cumplen ya que durante toda la capacitación, se repite la idea de que son ellos los que deben forjar su futuro, quienes tienen que trabajar para tener éxito, responsabilizándolos por completo de sus acciones incluso se da la idea de que su mayor enemigo son ellos mismos, por no trabajar los domingo, por no ser un patrocinador ideal, por no poder desprenderse de su pasado.

El utilizar el recurso del futuro al pedir constantemente que los asistentes se visualizaran a donde querían llegar, logrando mantener motivados a los asociados el trabajo que están haciendo hoy les traerá beneficios después, por eso hace una metáfora con las estaciones de año. Es una manera de justificar la flexibilidad laboral, bajo el argumento de que entre más trabaje más rápido llegara a ser Equipo Presidente y de que si están pasando por un mal momento en su *negocio* deben trabajar el doble, los asociados ignoran el trabajo extra que están realizando y lo ven como algo positivo.

El “verdadero negocio” de Herbalife es que sus asociados crean su propia red, porque gracias a ello la empresa ha logrado expandirse sin necesidad de invertir mucho en publicidad, por esa razón estas capacitaciones son importantes porque se les enseña cómo invitar a más personas para tener su propia red. Al ser un equipo se sobreentiende que deben trabajar en conjunto, lo que implica que un asociado sea igualmente un primer capacitador, a lo que la empresa denomina un Patrocinador de los nuevos asociados que inscriba, visualizando nuevamente la flexibilidad laboral.

Con estas capacitaciones se pretende mantener motivados a sus asociados, además se busca que hagan de Herbalife su estilo de vida, ya que pretende que la empresa se convierta en su principal prioridad.

Conclusiones

A lo largo de este trabajo se observó cómo, con la implementación del modelo neoliberal en nuestro país, las relaciones laborales se han ido modificando, recomendaciones hechas por parte de organismos internacionales, relacionan la productividad con la generación de empleos. Así los salarios estarán de acuerdo a la inflación del mercado. Ante este panorama la estabilidad laboral se tambaleó, las empresas prefirieron disminuir los costos de productividad, a causa de esta decisión se empezó a reducir la planta laboral y aumentó la flexibilización laboral. La flexibilización laboral también ha repercutido en la disminución de las prestaciones sociales, desde la perspectiva neoliberal son los individuos los que deben procurar su bienestar.

El supuesto de la investigación fue analizar cómo la falta de oportunidades educativas a nivel superior y la flexibilización laboral son factores para la incursión de los jóvenes a las ventas directas. El supuesto se comprobó en estos casos porque los jóvenes entrevistados deseaban ingresar a la universidad, no contaban con recursos económicos para asistir a una universidad privada, y decidieron ingresar al mercado laboral, sin embargo, sus condiciones laborales no les permitían desarrollarse de manera personal y tampoco sentían que estaban cerca de alcanzar sus metas.

Se analizó cómo el entorno familiar influye en los significados como la educación, en el caso de la educación superior, para los entrevistados cursar una licenciatura era parte de sus proyectos de vida, porque los asociados comentaron que sus padres tenían deseos de que ellos pudieran tener una carrera universitaria, debido a las experiencias y vivencias de los mismos, a causa de que ellos desempeñan trabajos desgastantes, precarios o incluso que no les gustaban, y por tal motivo incentivaban a sus hijos a seguir estudiando, porque tienen la creencia de que si estudian una licenciatura tendrán un trabajo bien remunerado.

Otro de los puntos importantes es el capital económico con el que contaban los asociados, los padres tenían la intención de apoyarlos económicamente, sobre todo

para ingresar a una universidad privada, ellos se sentían atraídos por la propuesta, pero no estaban de acuerdo de que sus padres tuvieran que pagar su educación, por ello siguieron intentando ingresar a la universidad pública.

Para los asociados sigue siendo importante la educación, pero ahora no la consideran como un medio para poder sobrevivir, trabajar de lo que estudiaron sino una meta a nivel personal, ellos consideran que al tener un título de licenciatura no es indispensable para obtener un trabajo bien remunerado y movilidad social.

Al no poder ingresar a la universidad los jóvenes se ven en la necesidad de buscar un trabajo debido a que, siguiendo con la lógica neoliberal, deben ser útiles. Aunado a que los padres y familiares se encuentran influenciados por las mismas ideas logrando crear presión para que los jóvenes trabajen, enfrentándose a la flexibilización laboral, donde no requieren experiencia previa, los requisitos de nivel educativo puede variar dependiendo del trabajo que consigan, dichos trabajos son por lo general en el área servicios.

Los entrevistados mencionaron que al ingresar al mercado laboral no estaban conformes porque era mucho el tiempo que trabajaban, el salario era poco y hacían otras actividades, dichos factores hacen que los jóvenes estén limitados para continuar estudiando. Ante tal panorama tienen la necesidad de buscar un trabajo donde tengan mayores ingresos y les sea más agradable, como mencionaron los 3 asociados, no se sentían a gusto con sus trabajos.

Es así como las empresas multinivel son atractivas para los jóvenes, por lo que suelen prometer horarios flexibles, mayores ingresos económicos, no necesitan experiencia, ni un nivel educativo mínimo, ser tu propio jefe etc. Estas empresas llegaron a México a finales de la década de los ochenta, después de la apertura de las barreras económicas, las empresas se han beneficiado al no tener un contrato laboral, sino comercial, el cual los exonera de relaciones laborales con sus distribuidores independientes.

En el caso de Herbalife, una empresa que se estableció en el país hace más de diecisiete años, su método de ventas es el multinivel, utilizan redes donde sus

distribuidores se apoyan unos a otros, porque ellos mismos se capacitan, informan e intercambian consejos para mejorar la venta de productos, pero la empresa innovó su sistema, al permitir la expansión de clubs de nutrición en el país y en el mundo.

Al principio, los jóvenes consideraron que ser asociados era temporal, mientras esperaban la próxima convocatoria para el examen a la universidad; sin embargo, como se enfrentaron a la flexibilidad laboral y bajos salarios, de tal manera que los jóvenes al estar en un entorno en donde sus aspiraciones son limitadas por el lugar donde se encuentran en estructura social, terminan aceptando las condiciones que se encuentran en su entorno.

La forma en que Herbalife convence a los jóvenes es vendiéndoles la idea que con su método de ventas (multinivel), donde serán sus propios jefes, tendrán horarios de trabajo flexibles, estarán en una red de apoyo y al mismo tiempo mejorarán su salud y calidad de vida al consumir el producto. Siendo asociado de Herbalife, como vimos en los capítulos 3 y 4, las promesas mencionadas por parte de la empresa son tergiversadas porque los horarios flexibles implica trabajar hasta 12 horas seguidas o más, haciendo actividades más allá de vender el producto o reclutar gente, porque en las capacitaciones no se menciona que ellos deben mantener limpio su club, implicando que son ellos los encargados de hacerlo, o bien tampoco se menciona que para abrir tu club son los asociados quienes deben equiparlo, es decir, comprar mesas, sillas, licuadoras etc.

Los asociados no logran visualizarlas porque ellos quisieron un trabajo que no fuera como el anterior, pero les interesa ser independientes económicamente ante la presión de hacer algo en su vida y cumplir sus metas. Herbalife les dice que es posible si lo piensan, que ellos son capaces de hacerlo y que no necesitan a otros, esta es la base del pensamiento de las empresas de venta directa, debido a ello se fundamenta que cada persona es capaz de lograr el éxito, y es que estas empresas se consolidan por las emociones y las necesidades de las personas.

También es importante señalar que los jóvenes se sienten *motivados* de tener un sistema de apoyo como es el de las organizaciones o redes que forman, estas les

crean una identidad, porque están conviviendo con personas que tienen sus mismas preocupaciones, necesidades y que de ese modo crean lazos con sus compañeros, y transmiten conocimientos que consideran que pueden ayudarlos con su negocio.

En las redes de apoyo su objetivo no sólo es capacitar e informar a los demás miembros de la red, sino mantenerlas y hacerlas más grandes; el multinivel se mantiene por el reclutamiento, mantenimiento y crecimiento de una red, porque cuando una persona deja Herbalife implica disminución de los beneficios a los patrocinadores de lo que cada miembro aporta.

Para los asociados no es significativo o relevante que no tengan un contrato laboral, al contrario, creen en los valores y la filosofía de la empresa, por ello ganarse unas vacaciones significa un gran logro y recompensa de su esfuerzo, reclutar y mantener las redes simboliza tener éxito en la formación de sus líneas. De esta manera recibirán cheques, regalías o bonos, pero muy pocos llegan a estas condiciones, porque requiere un esfuerzo extraordinario por parte de ellos, todo depende de su poder individual para hacer las cosas, se observa una contradicción al pensar en unas vacaciones pagadas por la empresa, al aumentar sus puntos de volumen Herbalife manda a sus asociados a lugares turísticos o les da un regalo, mismo que en realidad lo pagan los asociados con las ganancias que le dan a Herbalife por dichos puntos de venta.

Este tipo de supuestos regalos y vacaciones, se convierten en un aliciente para los asociados logrando que, además de idealizar a la empresa creando una imagen de que los consiente mucho, como mencionaba una asociada en las entrevistas, igualmente logra que permanezcan en ella y también creando una relación entre el asociado y la empresa, por medio de red, lo cual hace creer al asociado que es parte importante de la empresa, y por tal motivo no podría cuestionarla. Las capacitaciones son básicamente son pláticas motivacionales en donde se eleva la autoestima para que sigan estando en Herbalife reforzando la idea de que con esfuerzo podrán lograr sus metas, poniendo a Herbalife como la vía para la realización de las mismas.

¿Por qué los jóvenes, a pesar de estar en una empresa donde existe flexibilización laboral, igual que el trabajo asalariado y donde no tienen prestaciones sociales, desean continuar en ella? Por una parte, es gracias a las capacitaciones, los discursos son motivaciones sumado a los incentivos (viajes, regalos etc.) que les da la empresa a los asociados, no logran visualizar la situación real en la que Herbalife los coloca. Sumado a esto, también influyen las ideas neoliberales con las cuales los asociados han vivido, donde se plantea la idea de que las prestaciones sociales se las deben ganar, además de que es mejor acudir a instituciones particulares que obtenerlas del gobierno.

Es importante destacar que los asociados no piensan en el financiamiento de una casa propia, porque en primera viven con sus padres y, si tuvieran que invertir, tendrían que abandonar el núcleo familia, los jóvenes mencionaron que quieren ser independientes económicamente, pero nunca refirieron su deseo de irse de la casa, ni en un plazo mediano o largo, por ello el comprar una casa o departamento no se les hace una prioridad, ni una aspiración, además debido a la situación económica no es factible tener una casa propia.

Los entrevistados mencionan como razones principales para estar en Herbalife el tiempo libre, las ganancias y la independencia económica. Reproducen el discurso de las capacitaciones y más que reproducirlo, en verdad lo creen, es decir, el discurso de tener mayores ganancias, tiempo libre, ser tu propio jefe son promesas que gracias a las capacitaciones los asociados las interiorizan, de tal manera que no se dan cuenta de la flexibilidad laboral que implica ser asociado e incluso ellos se sienten satisfechos con la empresa.

A los jóvenes les gustó la idea de ir a la universidad, porque consideraban que les daría un status, sin embargo, al tener limitaciones tanto en el capital cultural como económico, no se mantuvo el objetivo de continuar estudiando, además su entorno familiar no lo reforzó, porque para los padres era más importante *ganarse el pan* como diría Heller, por ello no tenían de manera clara si la educación superior les podría dar mayores oportunidades de conseguir un trabajo remunerado y una mejor calidad de vida, porque por una parte sus padres no reforzaban el objetivo de seguir

estudiando y por otro lado sus aspiraciones personales se enfocaban en tener mayor libertad económica, Herbalife les ofrece lo mismo sin necesidad de pasar varios años estudiando para posteriormente enfrentarse al campo de trabajo.

Por último, cabría mencionar que Herbalife se vuelve parte de su proyecto de vida, ya que todos los entrevistados coinciden en que en un futuro se ven siendo Equipo Presidente, con lo cual podemos reafirmar la conformidad que tienen con la empresa.

Bibliografía

1. Bajoit, Guy. (2012). *Libertad y alienación del individuo contemporáneo*. En Suárez, H., J., Zubillaga, V. y Bajoit G. (Coords). *El nuevo malestar en la cultura*. (pp. 31- 51). México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Sociales.
2. Bourdieu, Pierre. (1967). *Los herederos: los estudiantes y la cultura*. España: Editorial Labor.
3. Bourdieu, Pierre. (1991). *El sentido práctico*. Madrid. Taurus humanidades.
4. García, Bedoy, H. (1992). *Neoliberalismo en México: características, límites y consecuencia*. México: Ed. Centro de reflexión y acción social.
5. González, García, E. (2004). *El impacto del gasto público en educación, ciencia y tecnología en el crecimiento económico de México, 1980-2004*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional Autónoma de México.
6. Haro, Ramírez, Alma Delia Guadalupe. (2014). *Administración, comercialización y control interno de una compañía de venta directa en su modalidad de multinivel*. (Tesis de licenciatura). Universidad Nacional Autónoma de México.
7. Heller, Ágnes. (1985). *Historia y vida cotidiana. Aportación a la sociología socialista*. Argentina: Editorial Grijalbo.
8. Heller, Ágnes. (1994). *La sociología de la vida cotidiana*. Barcelona: Editorial Península.
9. Herbalife. (2014). *Tu camino a la prosperidad*. México.
10. Herbalife. (2016). *Entrenamiento de Club de Nutrición*. México.
11. Herbalife. (2016). *Plan de Ventas y Mercado y Normas del negocio*. México
12. López, Zarate, Romualdo. (1996). *El financiamiento a la educación superior 1982- 1994*. México: Editorial ANUIES.
13. Lóyzaga de la Cueva, Octavio. (2002). *Neoliberalismo y flexibilización de los derechos laborales*. México: Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco.
14. Lujano, López, J., B., (2013). *El mundo del trabajo en México, una visión de conjunto. Principales cambios en el marco del neoliberalismo en México y en*

- la crisis capitalista mundial (1982-2012)*. (Tesis de licenciatura). Universidad Nacional Autónoma de México.
15. Mendoza, López, L. (2004). *El sistema de venta directa en la economía mexicana, una alternativa de empleo para la mujer*. (Tesis de licenciatura). Universidad Nacional Autónoma de México.
16. Parsons, T. (1976). *El sistema social*. Madrid. Revista de Occidente
17. Ruiz, Olabuénaga, José, I. (2012). *Metodología de la investigación cualitativa*. España: Universidad de Deusto, Bilbao.
18. Tapia, Torres, O. (1996). *El multinivel como un sistema innovador de distribución y comercialización de productos y servicios -caso práctico-*. (Tesis de licenciatura). Universidad Nacional Autónoma de México.
19. Vázquez, Olivera, G. (2012). *El viraje neoliberal de la política social y la búsqueda de alternativas en América Latina*. México: Universidad Autónoma de la Ciudad de México.

Cibergrafía

1. Alaníz, Hernández, Claudia. (2008). La influencia del extranjero en la educación: FMI, BM, OCDE y todos los demás. Ponencia presentada en el Coloquio: Mitos y realidades de la política mexicana. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Consultado el 25 de Mayo de 2016 http://www.difusioncultural.uam.mx/casadeltiempo/09_iv_jul_2008/casa_del_tiempo_eIV_num09_09_15.pdf
2. Añez, Hernández, Carmen. (2009). Neoliberalismo y flexibilización de las relaciones laborales en América Latina. En *Multiciencias*, 9, (2). Consultado el 24 de junio de 2016 <http://www.redalyc.org/pdf/904/90411687011.pdf>
3. Añez Hernández, Carmen. (2012). Subcontratación y triangulación laboral: relaciones encubiertas. Revista *Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 18, (2). Consultado el 30 de mayo de 2016 <http://www.redalyc.org/pdf/364/36426153003.pdf>
4. Asociación Mexicana de Ventas Directas. (s/f). Datos Demográficos. Consultado el 17 de septiembre 2016 http://www.amvd.org.mx/amvd_ventadirecta_catos_d.php
5. Boada, Antonio, José, Mayorca Rómulo. (2011). Planificación de demanda, en empresas con estilo de venta por catálogo. Revista *Lasallista de Investigación*, 8, (2). Consultado el 5 de mayo de 2016 <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=69522607014>
6. Buendía, E., Ma. Angelica, Rivera del Rio, R. (2010). "Modelo de selección para el ingreso a la educación superior: el caso de la UACH. *Revista de la educación superior*. 39. Consultado el 16 de noviembre 2016 en http://publicaciones.anuies.mx/pdfs/revista/Revista156_S2A1ES.pdf
7. Cadena, Vargas, E. (2005). El neoliberalismo en México: saldos económicos y sociales. *Quivera*, 7, (1). Consultado el 3 de julio de 2016 <http://www.redalyc.org/pdf/401/40170107.pdf>
8. Cahn, Peters S. (2007). Ventas directas en Morelia, Michoacán. *Alteridades*, 17 (33). Consultado en 3 de mayo de 2016 <http://www.scielo.org.mx/pdf/alte/v17n33/v17n33a5.pdf>

9. Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública. (2005). Empleo y desempleo en México 1994-2005. México. Consultado el 20 de Agosto 2016 <http://201.147.98.14/camara/content/download/22822/110347/file/DAH0004%20Emp%20leo%20y%20desempleo%201994-2004.pdf>.
10. Dirección General de Educación Tecnológica Industrial. (2016). Historia de la Educación Tecnológica en México. Consultado el 17 de octubre 2016 <http://www.dgeti.sep.gob.mx/index.php/quienes-somos/82-historia-dgeti>
11. Herbalife (2016). Acerca de Herbalife. Consultado el 13 de septiembre 2016 <http://compania.herbalife.com.mx/acerca-de-herbalife> .
12. Herbalife (2016). Compañía. Consultado el 14 de septiembre de 2016 <http://compania.herbalife.com.mx/preguntas-frecuentes/compania#a3>
13. Herbalife (2016). Jóvenes emprendedores. Consultado el 14 de septiembre de 2016 <http://oportunidad.herbalife.com.mx/jovenes-emprendedores/5ventajas-usar-redes-sociales>
14. Huerta, Moreno, María, G. (2005). El neoliberalismo y la conformación del Estado subsidiario. En *Política y Cultura*, (24). Consultado el 10 de julio de 2016 <http://www.redalyc.org/pdf/267/26702406.pdf>
15. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Consultado el 3 de septiembre de 2016. <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/sisept/Default.aspx?t=medu09&s=est&c=35006>
16. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). En consulta interactiva de INEGI. Consultado el 3 de septiembre de 2016 http://www.inegi.org.mx/est/lista_cubos/consulta.aspx?p=encue&c=4
17. Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). Conoce al IMSS. Consultado el 17 de octubre 2017 <http://www.imss.gob.mx/conoce-al-imss>
18. Juárez, Jennifer. (2015). Los mexicanos que revolucionaron el negocio de Herbalife. Revista *Forbes*. Consultado el 20 de julio de 2016 <http://www.forbes.com.mx/los-mexicanos-que-revolucionaron-el-negocio-de-herbalife/#gs.KYwXwoM>

19. LINCONSA. (2016). Acciones y Programas. Consultado el 19 de octubre de 2017 <https://www.gob.mx/liconsa/acciones-y-programas/conoce-la-historia-de-liconsa-s-a-de-c-v>
20. López, Guerra, S., Flores Chávez, M. (2006). Las reformas educativas neoliberales en Latinoamérica. Revista *Electrónica de Investigación Educativa*, 8, (1). Consultado el 30 de junio de 2016 <http://www.redalyc.org/pdf/155/15508106.pdf>
21. Martínez, Ifigenia. (2007). Frente al desarrollismo y el neoliberalismo, diseñar una nueva economía política. En Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado. Vidal, Gregorio; Guillén R., Arturo. (comp). Consultado el 8 de Agosto de 2016 http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidal_quillen/24Martinez.pdf
22. México Evalúa Centro de Análisis de Políticas Públicas. (s/f). Presupuesto de Egresos 1980-2015. Consultado el 8 de mayo de 2016 <http://gastos.mexicoevalua.org/pef-1980-2015/>
23. Noriega Blanca, Margarita. (1985). La política educativa a través de la política de financiamiento. México. UAS. Dar clic en los apartados 10 y 18, del informe de Sistemas Educativos Nacionales. Consultado el 22 de junio de 2016 <http://www.oei.es/historico/quipu/mexico/>
24. Ruiz-Caro, Ariela. (2001). El papel de la OPEP en el comportamiento del mercado petrolero internacional. *Naciones Unidas*, Santiago, Chile. Consultado el 17 de octubre 2017 <http://archivo.cepal.org/pdfs/2001/S0103287.pdf>
25. Sacristán, Emilio. (2006). Las privatizaciones en México. *Economía unam*. 3. (9) Consultado el 3 de agosto de 2016 <http://www.ejournal.unam.mx/ecu/ecunam9/ecunam0904.pdf>
26. Salinas, De Gortari, C. (2014). Telmex, una privatización exitosa que terminó cuestionada. *El financiero*. Consultado el 10 de agosto de 2016 en <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/telmex-una-privatizacion-exitosa-que-termino-cuestionada.html>

Anexos

Anexo 1

Asociado Herbalife 1

ENTREVISTADORA: ¿Quiénes integran tu familia?

Asociado Herbalife 1: Eh mis papás, tengo dos hermanos y una hermana.

ENTREVISTADORA: ¿Tu familia a que se dedica?

Asociado Herbalife 1: Ah mis papás son distribuidores independientes de Herbalife, mi hermano el mayor es músico, mi hermano el de en medio es distribuidor independiente Herbalife, mi hermana es música, músico perdón.

ENTREVISTADORA: ¿De tu familia hasta que nivel educativo llegaron?

Asociado Herbalife 1: Mis papás hasta la primaria, mi hermano a la universidad, mi otro hermano a la preparatoria, trunca, mi hermana a la universidad.

ENTREVISTADORA: ¿Tus hermanos estudiaron música como licenciatura?

Asociado Herbalife 1: Si.

ENTREVISTADORA: ¿Cuándo tenías 15 años que querías hacer cuando tuvieras la edad que tienes?

Asociado Herbalife 1: Músico.

ENTREVISTADORA: ¿Y cuándo tenías 18 que querías hacer?

Asociado Herbalife 1: Herbalife.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué Herbalife?

Asociado Herbalife 1: Ah porque... bueno por la poca oportunidad de estudios que hay en la actualidad que hubo en el pasado en mi etapa de los 18 años, tome como opción hacer la actividad; una por la independencia que te...que...te... que te otorga, te da la oportunidad de hacer Herbalife, independencia aparate, siempre he soy de la filosofía de que ...me gusta ser independiente, no me gusta que casi nadie me mande, tener autoridad, entonces tome esa decisión por un tiempo en lo que seguía estudiando ya sea música o la universidad.

ENTREVISTADORA: Bueno de esas opciones ¿Tus papás que pensaban de lo que querías hacer?

Asociado Herbalife 1: Mis papás se alegraron porque tome la decisión de hacer Herbalife.

ENTREVISTADORA: ¿Y por ejemplo te apoyaban para estudiaras música o llegaras a donde sea, que opinaban de eso?

Asociado Herbalife 1: Que iban a respetar la decisión que yo tomara, que me iban a apoyar en lo que yo decidiera.

ENTREVISTADORA: ¿Y tenías un modelo a seguir en tu familia?

Asociado Herbalife 1: Mi hermana mayor.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué tú hermana mayor?

Asociado Herbalife 1: Porque me gusto que fuera liberal y que las cosas que el... que el decidía o que se proponía lo lograba...hasta la actualidad (risas).

ENTREVISTADORA: ¿Y conociste las metas que tus papás tenían cuando eran jóvenes?

Asociado Herbalife 1: Pues mi papá quería ser músico toda la vida fue músico y lo logró, mi mamá no tenía tantas aspiraciones porque también es una familia muy grande era más como cuidar a los hermanos más pequeños y lo que la mujer eh... la función de la mujer antes ¿no? en el pasado que era ser ama de casa y tener una familia entre comillas estable eso eran sus aspiraciones y creo que lo logro (risas).

ENTREVISTADORA: Pues entonces cuando tú veías a tus papás que estaban en Herbalife ¿Tú querías dedicarte a eso?

Asociado Herbalife 1: No yo estaba en contra de esto.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociado Herbalife 1: Yo estaba en contra porque para mí era un simple negocio de licuados, era para mí era como las señoras que vendían Avon, Mary Kate, o Price Shoes así, este, se me hacia un producto muy común y muy corriente (risas).

ENTREVISTADORA: ¿Qué esperaban tus papas que hicieras de tu vida?

Asociado Herbalife 1: Eh pues lo mismo de todos, piensan que la escuela te da una estabilidad en todos los aspectos y en la actualidad hemos visto que no, mucha gente estudiada que no ejerce la carrera que... que realizo y es lo que esperaban que yo siguiera estudiando y que terminara una carrera.

ENTREVISTADORA: Bueno y de tu familia como tus primos, tus tíos, tus abuelos ¿Cuántos de ellos llegaron al nivel superior?

Asociado Herbalife 1: Eh... ninguno (risas) muy pocos, pero mi familia más cercana, ninguno.

ENTREVISTADORA: Bueno cuando terminaste de estudiar la secundaria ¿Qué opciones pusiste para medio superior?

Asociado Herbalife 1: Preparatoria, prepa 4, prepa 8, voca 4, CCH'S y... el bachillerato me quede (risas).

ENTREVISTADORA: ¿Y por qué esas opciones las primeras, prepa, CCH'S?

Asociado Herbalife 1: Ah porque realmente lo que, mi hermano el mayor hizo que investigara que escuelas te podrían brindar la oportunidad, bueno te pondrían brindar la carrera que yo quería en este caso puede ser historia entre otras, entonces puse ese tipo de opciones y el bachillerato como relleno nada más (risas).

ENTREVISTADORA: ¿Y lo cursaste en un bachilleres?

Asociado Herbalife 1: Si, bachillerato... en el relleno termine.

ENTREVISTADORA: Bueno ¿Entonces si querías ingresar a la universidad?

Asociado Herbalife 1: Si, si quería ingresar a la universidad, hice mi examen para historia, no sé porque saque bueno aciertos, pero... no entre, hice el examen, pero no termine la prepa pero intente hacer el examen nada más para ver si pasaba (risas).

ENTREVISTADORA: ok ¿Y qué pensó tu familia sobre tus deseos de estudiar una carrera?

Asociado Herbalife 1: Pues mis hermanos en primera siguieron la filosofía de la gente, la familia, allegados o de los padres ¿No? que estaba bien que me apoyaban también, mis papás en ese entonces ya estaban haciendo más la actividad de Herbalife y como tenía libre albedrio de... escoger lo que yo quisiera, yo sea Herbalife, ya sea la música, ya sea este una carrera.

ENTREVISTADORA: Y ¿Entonces quién te apoyo más en tu vida estudiantil?

Asociado Herbalife 1: Mi hermano el mayor.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociado Herbalife 1: Porque no sé, bueno él siempre nos procuró como hermanos menores que saliéramos adelante, hasta la actualidad.

ENTREVISTADORA: ¿Entonces tú piensas que el estudiar es como seguir adelante da más oportunidades?

Asociado Herbalife 1: El ser autodidacta puede ser, el tener un título no te lo garantiza todo, siento que, al contrario, tener un título y no tener esa posición te puede causar frustración.

ENTREVISTADORA: ¿Y alguna vez consideraste estudiar en una universidad privada?

Asociado Herbalife 1: Si.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociado Herbalife 1: Porque yo siento que te acorta la carrera a lo que quieres llegar, por ejemplo tú la dependencia a escuelas públicas te puede limitar en el aspecto de que puedes hacer 2, 3 veces un examen y tú puedes no quedar y te quedas en el confort de ah pues no pase mejor me dedico a trabajar y en escuelas privadas yo siento que tienes la opción de elegir qué escuela quieres, digo la carrera que deseas, entonces te acorta como que el nivel superior al que estas esperando a hacer examen y desde lo pasaste, no lo pasaste pues es la manera más fácil que se está viendo en la actualidad.

ENTREVISTADORA: Bueno tu ¿Contabas con los recursos necesarios para terminar una licenciatura?

Asociado Herbalife 1: Emm en esos tiempos mis papás me apoyaban, mi papá tenía un negocio de comida, bueno 2 y la herrería y era músico mi mamá hacia lo mismo estaba la opción de la comida y yo en el bachillerato yo trabaje en el partido verde, entonces... y también cuando teníamos un grupo de música familiar íbamos a tocar, entonces pues yo pretendía en este caso que mis papás no me pudieran apoyar al 100% yo pagarlo fue pues necesario.

ENTREVISTADORA: ¿Qué pensaron tus papás de que no pudiste ingresar a la universidad?

Asociado Herbalife 1: Pues me dijeron que no me preocupara, que ellos me podían ayudar para cursos en este caso más mi papá, ya como que él llevaba la solvencia económica en la casa fue lo que me dijo que... tomara cursos o estudiara ya que era lo que realmente quería.

ENTREVISTADORA: ¿Y tomaste esos cursos?

Asociado Herbalife 1: Fui a un curso de historia, este de la revolución mexicana y de música muy poco.

ENTREVISTADORA: ¿Y volviste a hacer el examen después de los cursos?

Asociado Herbalife 1: No ya no porque ya entré a Herbalife.

ENTREVISTADORA: ¿Qué tan importante es para ti la educación?

Asociado Herbalife 1: Para mí la educación es lo más importante porque es la base de una persona ¿No? los tipos de educación, la educación en cuestión de la ética que tenemos que llevar como personas y la formación que es lo que queremos hacer de la vida, es el desarrollo personal y de filosofía o sea la filosofía que tenemos que adoptar para realizar lo que deseamos.

ENTREVISTADORA: ¿Y qué es lo que deseas?

Asociado Herbalife 1: Yo deseo bueno, tengo muchas metas personales, básicamente, yo siento que la vida se basa de dos formas una económica y otra social, es decir, hay muchas personas en la actualidad más en la actualidad que puedan ya tener una base económica para desarrollarse personalmente, entonces a mí me ha gustado siempre el aspecto social y el aspecto económico, entonces yo lo que busco es desarrollo mutuo.

ENTREVISTADORA: ¿Entonces pues tú crees que trabajar y estudiar te puede ayudar a alcanzar tus metas?

Asociado Herbalife 1: Si, trabajar y estudiar si, porque... normalmente la gente con mayor remuneración en la actualidad la gente que tiene más habilidades, las habilidades te las da la experiencia y el estudio. Entonces por ejemplo una persona que es contadora en estos momentos piensa que con el título ya tiene todo logrado y a lo mejor es una persona asalariada que gana 10mil pesos, hay gente que termino de contadora, pero sigue desarrollando esas habilidades, sigue ganando experiencia y tiene más desarrollo y eso se ha visto normalmente en todos los aspectos sociales tanto la habilidad como la experiencia ora sí que el desarrollo, bueno es mi forma de pensar.

ENTREVISTADORA: Bueno ¿Si hubieras contado con una beca para asistir a una universidad privada, la hubieras aceptado?

Asociado Herbalife 1: Si.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociado Herbalife 1: Pues porque es una oportunidad, si es una beca es porque les interesas también que salgas adelante y es una oportunidad que a lo mejor muchas o pocas personas tienen y si la hubiera aceptado, antes de conocer Herbalife claro (risas).

ENTREVISTADORA: ¿Y después de conocer Herbalife si te hubieran ofrecido esa beca hubieras dicho que no?

Asociado Herbalife 1: Pues en cuestión personal pues yo hubiera dicho... que... no hubiera dicho que no, si lo hubiera pensar un poquito más pero no hubiera dicho que no, ahorita ya en ese punto, porque si es como una personal, siento que desde niño te ponen esas bases de que ay tienes que terminar una carrera, tener un diploma en la pared es muy importante.

ENTREVISTADORA: ¿Y para tu familia era importante eso?

Asociado Herbalife 1: Pues es que yo siento que muchos se dejan llevar más por las aspiraciones de la familia que por las aspiraciones propias, si yo lo hubiera visto por el lado familiar, te digo, hubiera dicho que sí.

ENTREVISTADORA: Y bueno ya que no pudiste ingresar a la universidad ¿Qué decidiste hacer?

Asociado Herbalife 1: Casarme y poner un club de nutrición.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociado Herbalife 1: Porque fue muy chistoso, porque primero fue tomar, fue la decisión de poner un club y después de casarse fue como que el pretexto poner un club (risas).

ENTREVISTADORA: Bueno ¿Crees que si tuvieras una licenciatura tuvieras mejores oportunidades para conseguir un trabajo?

Asociado Herbalife 1: No.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociado Herbalife 1: Porque ya lo he vivido en carne propia, o sea como te digo de las habilidades y la experiencia, yo hace un año trabajé en innova y me iba bien, tengo varios amigos que terminaron

de contaduría u otra carrera y no tienen, no les iba tan bien como a mí me iba, podía tener más prestaciones o tener más beneficios que esa persona que si termino una... una carrera.

ENTREVISTADORA: Bien ¿Y cuál crees que haya sido la razón por la cual no pudiste ingresar a la universidad, más allá de cuestiones personales?

Asociado Herbalife 1: Yo siento que hay mucha limitación, más con ese tipo de reformas se ha visto que antes conocías 2, 3 universidades privadas o escuelas privadas, ahorita también la educación ya está siendo privatizada en el aspecto de que conviene más que una persona estudie en una escuela privada a que estudie en una escuela pública, porque las escuelas públicas se mantiene por el gobierno, las escuelas privadas no se mantienen ni le dan ingresos al gobierno entonces yo siento que hay más trabas en la actualidad por lo mismo.

ENTREVISTADORA: O sea limitaciones a nivel de cobertura a nivel de gobierno a nivel de...

Asociado Herbalife 1: Sí.

ENTREVISTADORA: ¿Y qué carrera te hubiera gustado estudiar?

Asociado Herbalife 1: Historia (risas).

ENTREVISTADORA: ¿El examen que hiciste fue para historia?

Asociado Herbalife 1: Sí en la UNAM.

ENTREVISTADORA ¿Y cuándo fue que decidiste trabajar?

Asociado Herbalife 1: Mmm yo trabajé en el bachillerato en el partido verde para eso para tener mayor solvencia y poder... así tener mis cosas, no tener tanta dependencia es que tenemos a esa edad, que tiene 16, 18 años y tienes total dependencia de tu familia, y buscaba eso para tener un poco de independencia y saber que realmente cual era el valor del dinero propio.

ENTREVISTADORA ¿Y pues cuantas horas trabajabas?

Asociado Herbalife 1: Trabajaba 3, 4 horas o sea 5 horas en la mañana, me iba a estudiar y los fines de semana trabajaba, fue trabajo temporal.

ENTREVISTADORA ¿Fue el único trabajo así que tuviste?

Asociado Herbalife 1: Sí.

ENTREVISTADORA: ¿Tenías contrato?

Asociado Herbalife 1: No, no había contrato, por lo mismo que era menor de edad.

ENTREVISTADORA: ¿Y cuál era tu salario?

Asociado Herbalife 1: Mi salario al inicio era de 700 pesos a la semana, que para mí era mucho dinero, ya después gané 1400 semanales más comisiones por robo de lonas de partidos políticos contrarios (risas) me ganaba un poquito más.

ENTREVISTADORA: ¿Y por qué subió tu salario?

Asociado Herbalife 1: Ah porque pues no sé el que era candidato a diputado me llevaba muy bien con él y me vio habilidades, entonces yo repartía volantes, ponía propaganda del candidato ya después me dejo a cargo la casa de... bueno con una prima, la casa de campaña y gestión, atendíamos a gente que iba a gestionar o acumulábamos ahí a los recorridos por las colonias.

ENTREVISTADORA: ¿Entonces por lo tanto no tenías prestaciones sociales?

Asociado Herbalife 1: No, no tenía prestaciones sociales.

ENTREVISTADORA: ¿Te molestaba eso o te daba igual?

Asociado Herbalife 1: No porque... yo no consideraba ni sabía muy bien como era lo del IMSS como era lo de INFONAVIT y no sabes a los 16 años, como que nunca lo consideramos, nada más querías ver el dinero ahí en tus manos y ya era lo único.

ENTREVISTADORA: ¿Y te hubiera gustado seguir trabajando ahí?

Asociado Herbalife 1: No...no.

ENTREVISTADORA: ¿Cómo te sentías ahí en ese trabajo?

Asociado Herbalife 1: Pues me sentía cómodo, me sentía a gusto con lo que hacía porque pensaba que no afectaba a nadie, o sea iba a trabajar a ganarme dinero de manera...de una manera...pues correcta entre comillas, porque no había la madurez de percibir lo que era la política, hasta la actualidad ya me di cuenta.

ENTREVISTADORA: ¿Y cómo cambio tu vida al ya no trabajar ahí?

Asociado Herbalife 1: Pues no afecto para nada, yo sabía que era algo temporal y que la escuela siempre iba a ser la prioridad.

ENTREVISTADORA: ¿Cuándo obviamente ya no estabas trabajando ahí si fue tu primera opción ser asociado Herbalife?

Asociado Herbalife 1: No porque en ese entonces yo estaba en contra de esta actividad y yo estaba más enfocado en la música.

ENTREVISTADORA: ¿Y porque decidiste hacerlo?

Asociado Herbalife 1: Porque como lo había comentado anteriormente yo siempre he querido ser independiente, no me gusta la autoridad y mis papas en ese entonces, cuando me dijo mi papá si ya no estudiaba tenía que hacer algo ¿No? Entonces, este, trabajar no me gustaba, no me gusta que me manden y le dije ah pero si hago lo que ellos hacen nada más veo que lo hacen en las mañanas, entonces yo tenía poco dinero que tenía ahorrado del partido verde y pusimos un club de nutrición temporal en lo que ponían las convocatorias para la universidad y yo terminaba la jornada política.

ENTREVISTADORA: ¿Y cómo fue que cambio la opinión que tenías acerca de Herbalife?

Asociado Herbalife 1: Ah porque fuimos, nos llevaron casi a la fuerza a un evento, ya sabes que te ponen de ay yo soy tu papá ¿Apoco no lo vas a hacer por tus padres? Bueno pues ya te pegan en el... te dan en el en los sentimientos, entonces los acompañamos al evento y escuchamos la historia de Noemi Carriño y eso nos motivó y compramos la idea de hacer Herbalife... fue un acierto.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué consideras que fue un acierto?

Asociado Herbalife 1: Porque... aparte de conoces gente que realmente ha cambiado su vida este tipo de actividad, te adentras a lo que es la historia, lo que ha hecho la historia alrededor mundial y te das cuenta de que realmente si procura a las personas, tan solo la mezcla de lo que representa la ciencia y lo que representa la empresa, sabes que realmente si, si funciona lo que, lo que dicen, que ahora sí que si predicar con el ejemplo.

ENTREVISTADORA: Y bueno ¿Qué actividades realizas aquí en Herbalife?

Asociado Herbalife 1: Un club de nutrición es este, brindarles la oportunidad a las personas a través de una buena nutrición, a cambiar su estilo de vida a nivel personal, económico o hasta social, porque en, por experiencia les comenté si tuvimos un impacto social, tanto mi familia como yo por el producto y hemos impactado a más personas.

ENTREVISTADORA: ¿Y en relación con tu trabajo anterior consideras que tus ingresos mensuales han mejorado?

Asociado Herbalife 1: Si.

ENTREVISTADORA: ¿Y cómo se conforma la organización en la que estás?

Asociado Herbalife 1: Bueno, eh, la cabecilla de... va sonar como narcotráfico, pero la cabecilla de la organización son mis papás, son nuestros patrocinadores, este seguimos nosotros, somos membrecías independientes y hubo un tiempo que teníamos una organización un poco mmm bueno era un poco de organización, éramos unos cuantos, como unos cincuentas lo que hacía falta era madurez y experiencia.

ENTREVISTADORA: ¿Consideras que con tu fuerza de voluntad y dedicación lograras todas tus metas?

Asociado Herbalife 1: Si, porque ya hay más experiencia, este yo siento que los fracasos van formando una persona no la debilitan y es lo que la gente no se da cuenta en la actualidad, un fracaso lo puede debilidad cuando son fortaleza ¿no?, entonces yo...todo lo que hemos pasado, yo siento que son motivos para que al contrario de estancarnos o de ir de más o menos de lo contrario de menos a más, salir adelante, pero con conocimientos más sólidos.

ENTREVISTADORA: Conociste la historia del fundador de Herbalife ¿qué opinas de su historia?

Asociado Herbalife 1: Pues...la verdad a mí me impacta mucho, porque él por... hay veces desafortunadamente por tragedias personales nosotros cambiamos la visión de nuestras vidas, hasta de la sociedad, él por la pérdida de su madre, por problemas de salud que el tenia, él buscó la manera de brindarle a la humanidad una alternativa natural de cambiar su estilo de vida y de no consumir tantas cosas inorgánicas, como que la comida industrializada o los medicamentos que estamos consumiendo hoy en día que en vez de darte un beneficio, te tranquilizan no sé la enfermedad para que tu constantemente estés gastando y ya te automediques o automediques de por vida también.

ENTREVISTADORA: ¿Tienes algún modelo a seguir en Herbalife?

Asociado Herbalife 1: Pues, él es uno y mis padres, aunque no estén en un nivel muy alto, pero son ellos.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociado Herbalife 1: Porque yo vi en ellos que realmente si se puede cambiar, que realmente, gracias a Herbalife ellos cambiaron.

ENTREVISTADORA: ¿Cómo te capacitas aquí en Herbalife?

Asociado Herbalife 1: Si, bueno pues hay diferentes formas de capacitarte, hay eventos internacionales, ahorita va hacer el fin de semana de liderazgo, bueno ahorita está el retiro de futuros Presidentes, retiro de futuros Millonarios, retiro de futuros G.E.T., son eventos internacionales que se hacen, la extravaganza, eventos eh... locales CTCS, que ayer hubo uno, este y eventos más locales como de comunidad, como capacitaciones en sistemas locales, por internet, por medio libros, por medio de catálogos, o sea aquí hay capacitación a cualquier hora. Información constante.

ENTREVISTADORA: ¿Y de Herbalife recibes alguna capacitación?

Asociado Herbalife 1: Si, cuando son las...la extravaganza son capacitación más, más directas por parte de la empresa, ya que ahí se presentan los... los el corporativo, tanto internacional como local y también los científicos, los líderes, los cabecillas en la, la formulación del producto.

ENTREVISTADORA: ¿Cuánto tiempo inviertes aquí en el club?

Asociado Herbalife 1: Un aproximado de cuatro a cinco horas, únicamente en el club de nutrición, ya por la tarde bueno menos tiempo, estar viendo información y estar de vez cuando contactar a personas, llevarse bien.

ENTREVISTADORA: ¿Y trabajas de lunes a domingo?

Asociado Herbalife 1: Si, en Herbalife (risas).

ENTREVISTADORA: ¿En qué nivel de la escalera del éxito estás?

Asociado Herbalife 1: Mayorista.

ENTREVISTADORA: ¿Cuánto tiempo tardaste en llegar ahí?

Asociado Herbalife 1: Un mes.

ENTREVISTADORA: ¿Cómo lo lograste?

Asociado Herbalife 1: Pues...pusimos el club de nutrición y empezamos a invitar gente, lógicamente Asociada Herbalife 1, aunque somos de membresías diferentes aportó muchísimo, creo que más que yo, para que yo pudiera ser mayorista, hay que aceptarlo. (risas).

ENTREVISTADORA: ¿Tú tienes líneas descendentes?

Asociado Herbalife1: Antes tenía, ahorita volvimos a comenzar tuvimos un año sabático y hasta que retomarnos otra vez la actividad.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué se decidieron tomar el año sabático?

Asociado Herbalife1: Teníamos un club de nutrición en el centro y en donde lo teníamos, la plaza la...cerraron los locales, entonces nos metimos a trabajar para volver a juntar dinero y poner nuestro club de nutrición.

ENTREVISTADORA: ¿O sea tu intención era regresar a Herbalife?

Asociado Herbalife1: Siempre ha sido nuestra intención darle la prioridad a Herbalife.

ENTREVISTADORA: ¿A qué nivel quieres llegar?

Asociado Herbalife1: Ah pues, como dijo anteriormente la compañera, a equipo de Presidente.

ENTREVISTADORA: ¿Y a qué nivel crees llegar y en cuánto tiempo?

Asociado Herbalife1: Pues equipo de fundador, equipo de fundador, pues el tiempo es que es relativo, bueno, como te lo puedo decir. No es que sea tanto azar, pero depende de no sé, que la actividad depende de ti el setenta por ciento y el otro treinta por ciento de las personas, pero hay veces que ese treinta por ciento influye muchísimo en la meta ¿no?, tú puedes poner todo de ti, pero hay veces que como dice Asociada Herbalife 1, tienes que predicar con el ejemplo y la gente como nosotros, tardamos en captar el mensaje que te brinda empresa o te brinda la persona que te patrocina, entonces es eso, es de que buscar las habilidades para llegar más rápido a las personas, para que las personas capten porque esa alternativa es de las mejores o sino la mejor que hay en la actualidad.

ENTREVISTADORA: ¿Qué crees que le ofrece Herbalife a la sociedad?

Asociado Herbalife1: Yo siento que los problemas que siempre ha vivido, ha tenido la humanidad, han sido los hábitos, si Herbalife te ofrece cambios alimenticios, cambios de hábitos, de hábitos este diarios, en cuestión de que si antes te levantabas a las diez de la mañana, con el producto como te brinda lo que necesita tu cuerpo , te levantas a las siete de la mañana, cambia tu estado de ánimo, este cambia tu forma de ver la vida, porque, porque si antes tenías problemas de gastritis y te levantabas con gastritis o problemas de colitis y ahora ya no por el producto, pues ya le ves más sentido al día a día, ¿no? ya no estás tan enfocado, ni tan preocupado en la enfermedad, ya no te estanca esa enfermedad que a lo mejor vienes manejando.

Con el producto todo inicia por la persona, primero lo físico, porque se ha comprobado que lo físico directamente afecta lo mental, entonces pues por eso el producto si tú tienes un estilo de vida saludable, un estilo de vida no sé al cien, un ejemplo tú vas a llevar el día a día pues con más tranquilidad con mente más abierta, para lograr lo que tú quieras ¿no?

Por ejemplo, si yo cambio hábitos alimenticios sé que puedo cambiar otros hábitos que me puedan ayudar.

ENTREVISTADORA: ¿Por ejemplo?

Asociado Herbalife1: Por ejemplo, la lectura, a mi papá jamás lo había visto agarrar un libro, jamás, jamás en la vida. Entonces yo todos los días, por ejemplo, el día ayer que llegue de trabajar, ellos llegaron después que yo, llegaron de un evento agarraron la libreta de ese evento y empezaron a leer, estaban en la cama y estaban leyendo, yo jamás había visto eso. Normalmente un viernes, un sábado en la noche estaba con sus amigos tomando. Entonces si un hábito alimenticio hizo que cambiaras este tu salud y te llevo no sé al hábito intelectual y cambiaste no sé un libro por unas copas un fin de semana, quiere decir que si hay cambio social.

ENTREVISTADORA: ¿Cuándo ingresaste a Herbalife qué expectativas tenías de la empresa?

Asociado Herbalife1: ¿Pues expectativas?...la verdad no tenía tantas para mí era algo temporal, porque yo quería seguir estudiando, o sea la idea que te venden de niño ¿no? que la educación es la única manera en que puedes salir adelante, entonces pues yo seguía con la idea de seguir estudiando, como fue pasando el tiempo, este viendo que, podía...perdón, es que, es difícil de explicar, porque tantas fueron las personas que le ayudamos y que te impactó el desarrollo que tuvo las personas, entonces ya le agarras este más amor, más cariño, a la empresa o más valor.

Porque, porque hemos tenido clientes que, a lo mejor, que apenas podían caminar que a un cliente le habían dicho que la iban dializar, que ya no tenía tantas expectativas de vida pero con el producto, gracias al producto cambio eso, entonces a ti como individuo si te afecta positivamente, ver eso, porque gracias, gracias a mí, gracias ofrecerle esta oportunidad, la persona cambio, ¿no? Entonces ya vas agarrando más cariño, y vas, te van dando más ganas de ayudar a más personas.

ENTREVISTADORA: ¿Consideras que al estar trabajando en Herbalife cambio tu vida totalmente?

Asociado Herbalife1: Sí, por completo.

ENTREVISTADORA: ¿Qué te gustaría que Herbalife hiciera por sus asociados?

Asociado Herbalife1: Pues que ya...ya ha hecho demasiado, es que todo depende de nosotros, o sea el... todos tenemos en Herbalife las mismas herramientas, todos, nada más que unos la utilizan de forma más hábil que otros, entonces es eso, las habilidades que nosotros ya empezamos a ejercer, empezamos a buscar, para aprovechar esas herramientas, es como todo tipo de profesión, es lo mismo, siento que es lo mismo, un albañil tiene las herramientas lo único que le hace falta para hacerlo mejor, son las habilidades que tenga que utilice las herramientas de forma correcta, como todo.

Aquí sí es, ya depende de uno, ya está el producto ya está formulado, el plan de mercado ya está formulado, las capacitaciones las hay, entonces pues ya, es cuestión de uno salir adelante.

ENTREVISTADORA: ¿Cuáles son tus metas a futuro?

Asociado Herbalife1: ¿Mis metas a futuro? Primero eh mejorar como persona, para cambiar a las personas primero tienes que cambiar tu, tú no puedes cambiar, es como el gobierno, ¿no?, no puede cambiar el sistema, si, si el sistema social sino cambian el sistema político, es lo mismo, como persona tú no puedes cambiar, ¿no? por ejemplo, yo no puedo cambiar a mi pareja, sino yo cambio como persona, entonces ¿no? Entonces así empieza primero por ti y después empieza por los demás.

Es lo que yo quiero primero, la prioridad siempre siento que es uno, es igual que los hijos y los padres ¿no? siempre dicen no es que mi hijo es más importante que yo, ¿cuándo si tu como padre no estás bien que le puedes ofrecer a tus hijos? al contrario ¿no?

Entonces primero quiero este... desarrollarme más en habilidades, intelectual y económicamente, teniendo lo que necesito, paso, a paso ir construyendo la formación de otras personas que realmente desean ejercer la profesión de Herbalife, porque es una profesión, bueno para mí. (Risas).

ENTREVISTADORA: ¿Cómo te ves dentro de cinco años?

Asociado Herbalife1: Más clavo yo creo, este no, me veo con más habilidades y mayor potencial, para lograr lo que son mis metas, yo creo ya no voy a ser vaya ser mayorista por lo menos, en G.E.T. o Millonario y pues también tengo otras aspiraciones, pero la prioridad es Herbalife.

ENTREVISTADORA: ¿Cuáles son las aspiraciones y metas que mencionas?

Asociado Herbalife1: Pues las aspiraciones, por ejemplo terminar una carrera, por algo personal, o sea no tanto por mis padres o hermanos o familia me influyeran en terminar una carrera, sino que algo personal, es como una estrellita más a mi vida ¿no?, otra es pues también, formalizarme un poquito más en, bueno este perdón, realizarme un poquito más en la música, es también es una de mis pasiones y otra pues la verdad es que me gustan mucho los animales y me gustaría hacer no sé un tipo de, bueno nuestro plan, Asociada Herbalife 1 y mío, es como hacer un tipo de albergue para perros o algo así.

ENTREVISTADORA: ¿Y por ejemplo la licenciatura que quieres estudiar sería en universidad privada o pública o cómo?

Asociado de Herbalife1: Pues yo intentaría en la pública, pero si no se da la oportunidad en la privada. Lógicamente para cinco años busco tener la solvencia y el tiempo para poder lograr mis metas.

ENTREVISTADORA: ¿Y crees que Herbalife te dará eso la solvencia?

Asociado de Herbalife1: Si, una te da el tiempo y te da el dinero.

ENTREVISTADORA: Y si por ejemplo tu carrera te demandara más tiempo y ya no puedes estar, te demandara más, bueno te demandara el tiempo que inviertes aquí ¿Qué escogerías la carrera o Herbalife?

Asociado de Herbalife1: No pues escogería Herbalife, porque también es una carrera y es la carrera que, es la carrera me daría las oportunidades de lograr, porque con la carrera, bueno la licenciatura y las demás.

ENTREVISTADORA: ¿Cuáles son tus prioridades en la vida?

Asociado de Herbalife1: ¿Mis prioridades?... Pues eh como te decía, les decía, la prioridad soy yo, no es por ser egoísta, egocéntrico, sino que si yo me doy la importancia lo demás no va importar, ¿no? como todo, bueno mi familia, mi esposa, mis hermanos y Herbalife...ah y mis perritos. (Risas)

ENTREVISTADORA: ¿Tienes otro trabajo a parte de Herbalife?

Asociado Herbalife1: Si, trabajo de mala muerte.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociado Herbalife1: Este, porque un negocio, bueno en libros que hemos leído y aparte todos los que hemos, bueno hemos escuchado en Herbalife, o sea cuando tú tienes un negocio tienes que invertir, ósea un negocio tú no puedes, es como un niño, tu no le puedes quitar la comida, a una persona que se está desarrollando, en este caso a un negocio, tú no puedes quitarle los ingresos para aumentar los egresos, eso quiere decir, que nosotros lo que buscamos nuestro plan, es de buscar otras maneras de ganar dinero para invertirlo en un futuro en nuestro negocio y que nuestro negocio vaya creciendo sin tener que lastimarlo en cuestión monetaria, por eso buscamos algo que nos de para nuestros gastos personales y lo del negocio sea para el negocio.

ENTREVISTADORA: ¿Cuál es?

Asociado Herbalife1: Ja, trabajo en un casino, como dealer, operador de mesa.

ENTREVISTADORA: ¿Eres asalariado ahí?

Asociado Herbalife1: Si.

ENTREVISTADORA: ¿Tienes prestaciones sociales?

Asociado Herbalife1: Si, todo, tengo prestaciones, INFONAVIT, o sea todo, IMSS, todo.

ENTREVISTADORA: ¿Trabajarías ahí si no tuvieras prestaciones sociales?

Asociado Herbalife1: Pues es que jamás me ha interesado, no sé tener este conseguir una casa de INFONAVIT, jamás me ha interesado tanto, el IMSS lo puedes tener por fuera, ahorita como yo trabaje en seguros, creo que, es más, te da más te dan mayores beneficios adquirir tu un seguro personal que tener el IMSS, entonces pues no me preocupan las prestaciones.

ENTREVISTADORA: ¿Cuánto ganas?

Asociado Herbalife1: Un aproximado de...ahorita con propinas como diez mil pesos al mes.

ENTREVISTADORA: Si tuvieras que escoger entre Herbalife y tu trabajo, ¿Cuál escogerías?

Asociado Herbalife1: Ah pues Herbalife.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociado Herbalife1: Porque ya sabemos cuál es la fórmula para crecer aquí, porque ya a lo mejor no hemos crecido como hemos deseado, hemos querido, pero ya hemos tenido resultados, entonces si lo hicimos una vez lo podemos volver hacer. Entonces este aparte de que no es tan desgastante, ni tan, bueno no es tan desgastante hacer esta actividad, al contrario más se disfruta mucho más y ese trabajo es mucho más desgastante, porque ahí combinas varios vicios gente fumando, gente tomando y el vicio del juego, tienes que soportar ese tipo de vicios aunque tú no lo hagas, tu no los

tomes, o sea yo no fumo pero es como si fumara, es aguantar todo eso, pero lo haces con la finalidad de que tienes la estabilidad laboral entre comillas y pues las prestaciones y el salario no está tan mal.

ENTREVISTADORA: Entonces en tu trabajo si tienes contrato ¿ese contrato es temporal?

Asociado Herbalife1: Yo acabo de ingresar hace... el cuatro de enero y ahorita está por mes y ahorita pues normalmente el sistema laboral está manejado un contrato mensual, después eh, a no cada tercer mes ya lo hace este...

ENTREVISTADORA: ¿permanente?

Asociado Herbalife1: Entre comillas.

ENTREVISTADORA: ¿Cuánto tiempo piensas quedarte ahí?

Asociado Herbalife1: Pues, la verdad no mucho, porque es un trabajo muy, muy, muy desgastante y este pues la verdad yo busco tener más estabilidad, en a lo mejor hasta emocional, porque ahí el estrés lo llevas es muy pesado y hay mucha frustración, entonces la verdad no pienso aguantar mucho.

ENTREVISTADORA: ¿Te gustaría agregar algo más?

Asociado Herbalife1: Ah pues que, si, que padre que le tomen importancia a este tipo de proyectos, porque a lo mejor mucha gente interpreta un club de nutrición tener mujeres eh... señoras chismosas ahí platicando chismes de calle o de barrio y gente que quiere bajar de peso ¿no?, pero este tipo de lugares hace que de alguna forma las personas pueda cambiar un poco sus hábitos, sus rutinas.

Porque, porque hemos tenido muchísima gente que a lo mejor gracias a esto ya no sufre tanto de depresión, ya tiene mayor convivencia, ya se olvidan de eso de ser amas de casa, ya tienen idea le dan más importancia a su vida porque tan solo de cuidarse es darle importancia a su vida. Entonces que padre que se preocupen, que se formen este tipo de proyectos, es algo que tiene impacto, no se ve mucho, pero si tiene mucho impacto.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué apoyen te refieres a Herbalife?

Asociado Herbalife1: Si, a Herbalife y a un club de nutrición es un club social, hemos conocido gente que hasta se han hecho compadres y no se conocían, aunque vivan en la misma colonia, nada más por asistir a un club de nutrición. Entonces eh... gente que ha cambiado completamente su vida aunque no hagan Herbalife pero asisten a un club de nutrición.

ENTREVISTADORA: Muchas gracias.

Anexo 2

Asociada Herbalife 1

Entrevistadora: ¿Quiénes integran tu familia?

Asociada Herbalife 1: Mis papas, mis cuatro hermanas, digo cuatro conmigo (risas) este mis cuñados y mis sobrinos.

ENTREVISTADORA: ¿Y bueno ellos a que se dedican?

Asociada Herbalife 1: Pues cada quien, a cosas diferentes, si pues la verdad, mis hermanas este trabajan con este, una trabaja en una biblioteca, otra trabaja con una amiga en su casa, y este una pues, ya va a ser ama de casa entonces...

ENTREVISTADORA: ¿Y tus papás?

Asociada Herbalife 1: Mi papá es chofer y mi mamá trabaja igual en casa.

ENTREVISTADORA: ¿Y de ellos hasta que nivel educativo llegaron?

Asociada Herbalife 1: Mi mamá la primaria y mi papá la prepa, pero no término.

ENTREVISTADORA: ¿Y tus hermanas?

Asociada Herbalife 1: Mis hermanas todas las prepa.

ENTREVISTADORA: ¿Bueno y cuando tenías 15 años que era lo que querías hacer ahorita? ¿Qué edad tienes?

Asociada Herbalife 1: Yo 24.

ENTREVISTADORA: ¿Cuándo tenías 15 años que querías hacer cuando tuvieras 24 o como te veías?

Asociada Herbalife 1: Pues yo me veía estudiando, con una carrera tal vez.

ENTREVISTADORA: ¿Y cuándo tenías 18 también?

Asociada Herbalife 1: Pues de 18 no, ya cambio la perspectiva porque ya me había quedado sin escuela, o sea termine la prepa intente hacer el examen y no quede.

ENTREVISTADORA: ¿Y qué era lo que pensabas hacer cuando tuvieras 24?

Asociada Herbalife 1: Pues solo pensaba en que iba a seguir estudiando ¿No? no veía más allá, ya hasta después fue que conocí Herbalife y pues mi panorama cambio.

ENTREVISTADORA: ¿Y tu familia que pesaba de eso, de que querías seguir estudiando?

Asociada Herbalife 1: Pues si me apoyaban, me apoyaban.

ENTREVISTADORA: ¿Tenias un modelo a seguir?

Asociada Herbalife 1: No.

ENTREVISTADORA: ¿Conoces que era lo que tus padres querían hacer con su vida?

Asociada Herbalife 1: Pues... la verdad nunca les he preguntado, pero bueno es que ellos se separaron pues cada quien está haciendo lo que quiere con su vida (risas) no se en sí que era lo que ellos querían.

ENTREVISTADORA: ¿Y pensaste dedicarte a lo mismo que ellos se dedicaban?

Asociada Herbalife 1: No.

ENTREVISTADORA: ¿Y ellos que era lo que querían que hicieras de tu vida?

Asociada Herbalife 1: Pues que me casara o sea bien en una iglesia, que (risas) tuviera una carrera, me hiciera de mis cosas de mi casa, fuera independiente.

ENTREVISTADORA: ¿De tu familia no tan cercana, primos tíos abuelos etc. ellos hasta que nivel llegaron?

Asociada Herbalife 1: Pues si hay unos que terminaron carrera otros que no.

ENTREVISTADORA: ¿Y la mayoría?

Asociada Herbalife 1: Pues la mayoría no y los que terminaron están sin empleo.

ENTREVISTADORA: ¿Cuándo terminaste la secundaria que opciones pusiste para entrar a la prepa?

Asociada Herbalife 1: amm puse CCH, prepa 4 prepa 8, fueron las principales y ya puse CETIS y CONALEP'S tampoco.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué pusiste esas escuelas?

Asociada Herbalife 1: Pues porque se me hacen más de prestigio, o sea más ... más para lo que quería estudiar.

ENTREVISTADORA: ¿En dónde te quedaste?

Asociada Herbalife 1: En el bachillerato Jesús Reyes Heróles.

ENTREVISTADORA: ¿Y querías ingresar a la Universidad?
Asociada Herbalife 1: Ajam.
ENTREVISTADORA: ¿Y qué pensaba tu familia de que quería estudiar una licenciatura?
Asociada Herbalife 1: Ah pues que estaba muy bien.
ENTREVISTADORA: ¿Y de ellos quien fue el que más te ayudo?
Asociada Herbalife 1: Pues mis papás fueron los que más estaban ahí.
ENTREVISTADORA: ¿Cuántas veces hiciste el examen?
Asociada Herbalife 1: 3.
ENTREVISTADORA: ¿Cuándo no te quedaste en la universidad, consideraste una universidad privada?
Asociada Herbalife 1: Pues sí, si la consideré, pero conocí a Julio y entonces todo cambio. (risas)
ENTREVISTADORA: ¿Por qué consideraste la escuela privada?
Asociada Herbalife 1: Pues porque veía que no tenía otra opción... a lo mejor, pero nunca lo intente o sea solo fue como pensarlo y ya.
ENTREVISTADORA: ¿Y si lo hubieras intentado si hubieras contado con los recursos económicos para solventarla?
Asociada Herbalife 1: Pues tal vez yo no, pero mis papás hubieran hecho todo para que yo lo hiciera.
ENTREVISTADORA: ¿Y que pensaron tus papás cuando no te quedaste en la universidad?
Asociada Herbalife 1: Pues que lo volviera a intentar y así.
ENTREVISTADORA: ¿Y qué tan importante es o era la universal para ti, bueno la educación?
Asociada Herbalife 1: Pues mucho, sin embargo, con el tiempo todo va cambiando ¿No? porque te das cuenta que una carrera y eso no es lo ideal, porque conozco a mi familia o familia cercana o gente que ha estudiado mucho y está sin empleo o gana lo mismo o menos que yo o un poco más pero no comparado con lo que se debería.
ENTREVISTADORA: ¿Entre trabajar y estudiar cual crees que te ayude a alcanzar tus metas?
Asociada Herbalife 1: Pues... ¿Trabajar y estudiar? Ambas ¿No?
ENTREVISTADORA: ¿Por igual?
Asociada Herbalife 1: Si porque yo creo que si tu trabajas pues obviamente te va a dar el dinero que tú necesitas y tu estudias vas a tener un panorama más grande para hacer otras cosas.
M ¿Y si te hubieran ofrecido una beca para estudiar en una universidad privada, la hubieras aceptado?
Asociada Herbalife 1: Pues sí, la verdad sí.
ENTREVISTADORA: ¿Por qué?
Asociada Herbalife 1: Porque sería una opción más viable ¿No? para poder estudiar y también más económico.
ENTREVISTADORA: ¿Cuándo no te quedaste en la universidad que fue lo que decidiste hacer?
Asociada Herbalife 1: pues trabajar fue lo primero que pensé ¿No? Y pues conocí Herbalife y fue que ya empecé a hacer esto.
ENTREVISTADORA: ¿Crees que, si contaras con una licenciatura en este momento, tendrías mejores oportunidades de trabajo y un trabajo mejor remunerado?
Asociada Herbalife 1: Pues la verdad eso es incierto, no se depende mucho de tus habilidades y de tus conocimientos, a veces estas más estudiado, pero si no tienes experiencia te mandan al... carajo y te quieren pagar una miseria, entonces...
ENTREVISTADORA: ¿Cuáles crees que son las razones por las que no pudiste ingresar a la universidad?
Asociada Herbalife 1: Pues humm... según dicen que es por aciertos, pero pues mucha gente que yo conocía igual también tenía buenos aciertos yo no tuve muy malos, pero pues a lo mejor no me alcanzaron ¿No? y gente que según si era preparada o es más estudiada y tampoco se quedaba entonces yo creo que es como al azar.
ENTREVISTADORA: ¿Y qué carrera hubieras estudiado?
Asociada Herbalife 1: Eh Psicología o filosofía.
ENTREVISTADORA: ¿Por qué?
Asociada Herbalife 1: ¿Por qué? Pues porque me gusta más el estudio como de la sociedad de aprender a entender a la gente en su entorno.
ENTREVISTADORA: ¿En qué momento decidiste empezar a trabajar?

Asociada Herbalife 1: Pues cuando salí de la prepa porque no me quedaba en la universidad este fue que empecé a... pues a buscarle, sin embargo, encontré Herbalife y fue como lo mejor para mí.
ENTREVISTADORA: ¿Antes de Herbalife trabajaste en otro lugar?

Asociada Herbalife 1: sí, trabaje en otros, trabaje en un restaurante de arrachera y no me acuerdo donde más, creo que nada más.

ENTREVISTADORA: ¿Sí?

Asociada Herbalife 1: ¡Ah! Y una fábrica de aja, pero hacia como etiquetados y así en agitadores.

ENTREVISTADORA: ¿Cuántas horas trabajabas diariamente?

Asociada Herbalife 1: 8.

ENTREVISTADORA: ¿En ambos trabajos?

Asociada Herbalife 1: Sí.

ENTREVISTADORA: ¿Qué tipo de contrato tenías?

Asociada Herbalife 1: No tenía contrato era como, bueno en la de fabrica si en la otra no.

ENTREVISTADORA: ¿Y en la fábrica que tipo de contrato era, era permanente, temporal?

Asociada Herbalife 1: Era permanente.

ENTREVISTADORA: ¿Y cuál era tu salario al mes en esos trabajos?

Asociada Herbalife 1: En la arrachera era como de pues 4mil imagínate ganaba como mil a la semana y en el otro creo que ah más o menos lo mismo he no, no era mucho antes de eso de Herbalife, pero ya después pues ya.

ENTREVISTADORA: ¿Y qué actividades realizabas ahí, tanto en la fábrica como en la arrachera?

Asociada Herbalife 1: Pues en el restaurante era como general, hacía de todo, lavaba trastes, hacia tortillas, era mesera, cosas así, cocina no, pero lo demás si y me gustaba he, no era algo que dijera “ay no quiero hacer eso” pues no y en el otro era, pues te digo que hacían agitadores y los ay sellaba como ¿Cómo se dice Julio? (risas) lo que hacía con máquinas pues los etiquetaba más o menos y les ponía colores y así ¿No? o sea nada mas era como darles detalles y empaquetaba y eso.

ENTREVISTADORA: ¿Y en tu contrato especificaba que eso ibas a hacer?

Asociada Herbalife 1: Emm sí.

ENTREVISTADORA: ¿Nunca hiciste una actividad que no vinera en el contrato?

Asociada Herbalife 1: No.

ENTREVISTADORA: ¿Y ahí tenías prestaciones sociales?

Asociada Herbalife 1: En la fábrica si, en el otro no.

ENTREVISTADORA: ¿Cuáles eran las que tenías en la fábrica?

Asociada Herbalife 1: Pues lo mismo del seguro y todo eso.

ENTREVISTADORA: ¿Y te hubiera gustado seguir trabajando en alguno de esos dos lugares?

Asociada Herbalife 1: Pues me gustaba en la fábrica porque a mí siempre me ha gustado hacer cosas manuales, entonces me llamaba la atención, pero pues el sueldo, tuve problemas con una encargada y pues por eso me salí porque no me dejaba. (risas)

ENTREVISTADORA: ¿Y en la arrachera?

Asociada Herbalife 1: ahí fue porque... ay no me acuerdo espérame... pues igual me salí y ya... o sea ahí si se me hacía más pesado la verdad, pero también no era porque no quisiera, simplemente yo creo que me aburrí y me salí. (risas)

ENTREVISTADORA: ¿Cómo te sentías en tus trabajos?

Asociada Herbalife 1: En mis trabajos pues... bien, bien, siempre me ha gustado llevarme bien con la gente, con los trabajadores y todo eso, pero a veces la gente no se presta y pues es cuando empieza a haber problemas ¿No? o malos entendidos y es cuando te incomoda y ya no quieres, o sea yo por eso me salí de la fábrica porque tuve esos problemas y mejor me salí.

ENTREVISTADORA: ¿Cómo cambio tu vida a partir de que ya no estabas trabajando en esos lugares?

Asociada Herbalife 1: Mmmm pues para bien yo creo ¿No? todo pasa por algo, porque siempre te espera algo mejor y pues nunca lo he tomado a mal, o sea simplemente digo “bueno ya se cerró esta etapa” y vamos con la que sigue y así.

ENTREVISTADORA: ¿Y bueno cuando te saliste de esos trabajos fue Herbalife?

Asociada Herbalife 1: Este mm... Si porque yo empecé a tomar los productos y lo que hice fue tener resultados, los papas de Julio me invitaron a tomar más producto y hacer el negocio, acudí a eventos todo y me di cuenta de lo que ofrecía, entonces fue lo que, no pensé en otra cosa en ese momento.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué decidiste ser asociada Herbalife?

Asociada Herbalife 1: Pues una por cómo te digo por los resultados y otra porque es una buena opción para ayudar a la gente a cambiar sus hábitos alimenticios.

ENTREVISTADORA: Bueno y ya que eres asociada Herbalife ¿Qué actividades realizas?

Asociada Herbalife 1: Ah pues se hace la invitación a la gente, se hacen contactos para poder ofrecerles el producto, para que hagan el negocio, se les da un seguimiento en su salud, y se les explica todo de cómo mejorar su actividad física o su nutrición, todo eso, su alimentación.

ENTREVISTADORA: ¿En comparación con tus trabajos anteriores tus ingresos mensuales mejoraron?

Asociada Herbalife 1: Si, mira pues es que nosotros hemos estado como inestables, al inicio, iniciamos muy bien, este, llegamos a tener muchos cheques de este regalías, este yo cobre como unos 11mil, 12mil en un mes y luego aparte las ventas diarias, la venta de producto cerrado con los distribuidores y pues gente que hacia el negocio debajo de nosotros, pero pues por la experiencia que no teníamos, o sea éramos más chicos ¿No? entonces era más fácil regarla y como que todo te valiera y decías “ ah pues si no ni modo” y así ¿No? y entonces por eso empezamos a caer de nuevo porque nos confiamos, siento que eso es lo que estábamos haciendo pero pues sí, y ahorita ya estamos con más seguridad porque ya las experiencias nos ha hecho que eso cambie.

ENTREVISTADORA: Bueno y la red en la que estas ¿Cómo se conforma?

Asociada Herbalife 1: ¿Red?

ENTREVISTADORA: Organización

Asociada Herbalife 1: Ah pues aquí, esto como tu vayas firmando gente ¿No? yo tengo gente por ejemplo de mi familia o gente que conocí aquí, este o gente que no se firma, sin embargo, se toma el producto y yo se los vendo y todo eso, eso es, no solo yo puedo ser la que firme a los demás si no que ellos mismos también pueden firmar a otras personas.

ENTREVISTADORA: ¿Consideras que con tu fuerza de voluntad y dedicación lograras todas metas?

Asociada Herbalife 1: Ah pues si

ENTREVISTADORA: ¿Sabes quién es Mark Hugges?

Asociada Herbalife 1: ah si el fundador, si

ENTREVISTADORA: ¿Y qué opinas de él?

Asociada Herbalife 1: Ah pues es un gran ejemplo porque él dio su vida por la gente o sea por este proyecto, porque él tenía un problema en el corazón y entonces este, al tener muchos viajes al hacer todo lo que consistía Herbalife, él además... en entrar a otros países al él fue lo que le termino mal, le acorto su vida ¿No? sin embargo con el producto pues el logro sobrepasar los años que le habían dado, que iba a vivir

ENTREVISTADORA: ¿Y tienes un modelo a seguir en Herbalife?

Asociada Herbalife 1: En Herbalife, pues mira ammm hay mucha gente la verdad, que es muy buena en Herbalife pero sin embargo yo creo que el que es más bueno es el que hace las cosas y es como lo dice ¿No? o sea no es que te diga que lo hagas y él no lo haga, sino que él lo ha logrado tiene los resultados y entonces eso te inspira y pues hay muchos no podría decirte tengo uno tengo, no o sea tengo mucha gente que la verdad me inspira, pero no es algo que diga “yo voy a ser como él” no sino que con sus experiencias puedo llegar a ser igual o mejor que él.

ENTREVISTADORA: ¿Y bueno como te capacitas para estar aquí en Herbalife?

Asociada Herbalife1: Pues mira hay capacitaciones mensuales, semanales a veces no puedo ir a las de semanal, pero me gusta ir a los eventos y también se puede capacitar en línea o igual con tus patrocinadores, entonces hay muchas formas.

ENTREVISTADORA: ¿Y bueno cuanto tiempo inviertes más o menos estando aquí en el club?

Asociada Herbalife1: Aquí pues llego a las 7 y me voy a las 12.

ENTREVISTADORA: ¿En qué nivel de la escalera del éxito estas tú?

Asociada Herbalife 1: Pues ahorita yo estoy haciendo mi plan para volver a calificar a mayorista, porque yo perdí mi mayoreo porque me había salido un año, entonces fue como hacer otras cosas, me desenfoque mucho de Herbalife, pero ya estoy de regreso, pero pues él (refiriéndose al Asociado de Herbalife 1) ya es mayorista, pero yo todavía estoy, voy a hacer mi plan para ser el mayorista con más gente.

ENTREVISTADORA: ¿Cuánto tiempo tardaste en hacerlo hasta aquí?

Asociada Herbalife 1: ¿Cómo hasta aquí?

ENTREVISTADORA: Hasta este nivel.

Asociada Herbalife 1: No mira, es que yo ya era mayorista, perdí el mayoreo por lo mismo que te digo pues la gente se salió porque yo deje de hacer también las cosas, entonces como te digo... uno predica con el ejemplo ¿No? entonces tuvimos ciertos problemas y pues como que si te desanima, y te sales o le das prioridad a otras cosas, entonces yo por eso fue que perdí el mayoreo, pero ahorita en este año o sea el año pasado ya iniciamos otra vez con el negocio y yo pienso o sea volver a hacerlo, yo tengo con el negocio 5 años, sin embargo uno me salió y los otros pues medio los hice, entonces ahora si estoy más decidida a hacerlo porque ya me di cuenta que no hay otra oportunidad mejor que esta.

ENTREVISTADORA: ¿Y motivas a tus líneas descendentes?

Asociada Herbalife 1: Pues si fíjate que yo quiero ahorita volver a contactar a la gente que a lo mejor se fue, que tomaba el producto y todo eso, pues sí, porque si tu no haces algo por ellos pues ellos también se olvidan, entonces...

ENTREVISTADORA: ¿Y cómo piensas hacerlo?

Asociada Herbalife 1: Aja pues motivarlos yo creo que la mejor forma es teniendo tú los resultados, entonces si tú tienes resultados tanto físicos como económicos es más fácil ayudarlos a ellos a que también los obtengan porque ya sabes cómo les vas a enseñar a hacerlo.

ENTREVISTADORA: ¿Bueno y a qué nivel de la escalera del éxito quieres llegar?

Asociada Herbalife 1: Ah pues al que todos quieren (risas) a presidente, pero sin embargo hay muchos más niveles y yo creo que no es algo que sea imposible porque muchos lo han logrado, entonces no hay un límite sino hasta donde tú quieras llegar y tú puedas llegar ¿No?

ENTREVISTADORA: ¿Hasta qué nivel crees llegar?

Asociada Herbalife 1: Ah pues mínimo a presidente sí. (risas)

ENTREVISTADORA: ¿Y en cuanto tiempo crees lograrlo?

Asociada Herbalife 1: Pues mira eso es, es algo que, si se tiene que planear mucho, no es fácil decirte "hay en tantos años lo voy a lograr" sino que uno sabe que con su trabajo como tiene que lograrlo, sin embargo, pues mucha gente se ha tardado añisimos y otros se han tardado muy poquito, todo depende de eso, no me gusta responder esa pregunta porque no sé exactamente, pero hay que hacer algo para lograrlo ¿No?

ENTREVISTADORA: ¿Herbalife que ofrece a la sociedad?

Asociada Herbalife 1: Ah un estilo de vida saludable y económico.

ENTREVISTADORA: ¿Qué tanto cambio tu vida a partir de que estuviste en Herbalife?

Asociada Herbalife 1: Pues mucho, mucho porque yo tenía muchos malos hábitos alimenticios, comía mal, me mal pasaba y comía mucha chatarra, entonces empecé a tener problemas de salud y luego se me junto todo con el divorcio de mis papas, y pues para mí fue un cambio muy bueno, o sea justo en ese momento fue cuando conocí Herbalife y pues me ayudo en autoestima y salud, mucho.

ENTREVISTADORA: ¿Cuándo ingresaste que expectativas tenías?

Asociada Herbalife 1: Pues al inicio no era algo que dijera "ay yo podía hacer esto" como que no me gustaba he, si decía "no yo me lo voy a tomar" pero nada más hasta ahí "no me interesa el negocio" pero cuando fui a un evento este había una señora que se llama Noemí Carriño ese fue la que nos impulsó a hacer el negocio, por su historia.

ENTREVISTADORA: ¿Y cómo era su historia de que hablaba ella?

Asociada Herbalife 1: Pues si de todos su problemas que ella tenía antes de cómo cambio con Herbalife, o sea es una historia muy muy buena la verdad y te interesa porque te da cuenta que si una persona a lo mejor uno pienso que como joven es más fácil hacerlo que una gente grande, sin embargo hay gente grande aquí en Herbalife que logra más cosas que un joven y por eso tú dices bueno ella tiene experiencia pero pues también nosotros podemos y es algo que inspira, sus historias y todo eso.

ENTREVISTADORA: ¿Y qué opinas de Herbalife?

Asociada Herbalife 1: De Herbalife pues yo estoy enamorada (risas) porque ahorita más que nada me está dando muchos resultados físicos, o sea yo me hice el propósito de poder bajar de peso, de estar más en forma, de comer mejor y ahorita estoy en un reto saludable, entonces ya elimine todas las grasas, harinas, entonces ya estoy este pues estoy más enfocada en el negocio y en el producto y pues es eso, para mi Herbalife es eso ¿No? como un cambio de vida, porque puedes estar en un lugar y si tú te lo propones Herbalife te la da oportunidad de estar en otro totalmente diferente donde tú puedes estar mejor más a gusto con tu libertad de tiempo, tu libertad financiera y todo eso.

ENTREVISTADORA: ¿Qué te gustaría que Herbalife hiciera por sus asociados?

Asociada Herbalife 1: Pues mira ya no puede hacer más de lo que te da, la verdad, o sea Herbalife ya nos da demasiado como para seguir pidiéndole más, yo creo que todo lo que ha hecho y lo que sigue haciendo es todo para sus distribuidores y para la gente que lo consume, Herbalife es como siempre pensando primero en la gente porque sabe que eso es lo que va a dar un crecimiento a todos, a la empresa y a los distribuidores.

ENTREVISTADORA: ¿Cuáles son tus metas, aspiraciones que tienes a futuro?

Asociada Herbalife 1: Pues llegar a ese nivel que te digo, ahorita pues espero un nivel primero ¿No? después otro y así y este pues si lograr tener más libertad financiera, lograr ayudar a más gente, lograr irme de viaje porque la empresa te los paga, lograr tener una estabilidad económica y pues ya tus cosas una casa, lo material que es lo que viene después pero bueno eso es lo que... y pues ayudar a mi familia más que nada también.

ENTREVISTADORA: Y hablaste de viajes ¿No te has ido de viaje por parte de Herbalife?

Asociada Herbalife 1: Si, nos fuimos a uno que es este... Nos fuimos a uno cuando calificamos a mayorista, nos llevaron a Acapulco, este con todo pagado, fue increíble la verdad porque te... si es un trato totalmente diferente al que tú te puedes dar cuando te vas de vacaciones ¿No? ahí te pagan todo, en el autobús te dejan un regalo, llegas allá y así súper bien te trata la gente en el hotel porque pues obviamente te dan la bienvenida, te llevan hasta tu cuarto y cuartos así con vista al mar y todo eso ¿No? y un hotel muy muy bueno muy de prestigio, entonces este pues fue increíble la verdad una experiencia muy padre la verdad.

ENTREVISTADORA: ¿Te fuiste sola o con...?

Asociada Herbalife 1: No con él (risas) bueno es que nos ganamos él y yo y como somos membrecías diferentes este ajam yo me lleve a mi mamá y él se llevó a su mamá, o sea nos llevamos gratis porque también no pagaron nada.

ENTREVISTADORA: ¿Y después de esas vacaciones quisiste aspirar a más o dijiste ya aquí me quedo?

Asociada Herbalife 1: No pues si te emocionas ¿No? lógico, yo quiero las otras (risas) si porque además eso es muy poco he, imagínate los que ya se ganan a otro país y ahorita están unas para Alaska.

ENTREVISTADORA: ¿Y son las únicas a las que se han ido?

Asociada Herbalife 1: Ah ese sí, ajam

ENTREVISTADORA: Bueno ¿Y en 5 años como te ves?

Asociada Herbalife 1: En 5 años, pues este, pues yo creo que más, una más madura ¿No? una con más experiencia otra pues ya con más libertad financiera, otra pues ya ayudando a más gente, otra ya en otro nivel, si, más feliz que ahora. (risas)

ENTREVISTADORA: ¿Y cómo piensas alcanzar tus metas?

Asociada Herbalife 1: Pues haciendo lo que se tiene que hacer ¿No? el trabajo que te pide ayudando a más gente, este empeñando más tu trabajo en eso y pues si esa es la forma.

ENTREVISTADORA: ¿Cuáles son tus prioridades en la vida?

Asociada Herbalife 1: Mis prioridades, bueno, es mi pareja y mi familia y pues Herbalife. (risas)

ENTREVISTADORA: ¿Por qué Herbalife?

Asociada Herbalife 1: Porque Herbalife es lo que me está dando la felicidad que yo estaba buscando.

ENTREVISTADORA: ¿Qué felicidad estabas buscando?

Asociada Herbalife 1: Pues si no es igual estar en un empleo ¿No? o sea te das cuenta que no hay otro lugar que te va a ofrecer lo mismo que aquí, o sea pues en otro empleo pues tienes que aguantar muchas cosas, gente, tienes que aguantar a tus jefes, tienes que aguantar este, humillaciones, aquí pues nadie te dice nada, aquí tú haces y creces como tú lo decidas y nadie te presiona para que hagas las cosas, entonces yo creo que es muy bueno porque a lo mejor te vas a tardar en crecer pero vas a aprender porque y como lo hiciste o sea vas a decir que todo lo que has logrado es por ti y porque pues obviamente la historia de las demás personas te inspiran o la capacitación o tus patrocinadores te ayudaron, pero tú eres el que determina tu éxito, es muy bueno, me gusta mucho.

ENTREVISTADORA: ¿Tienes otro trabajo además de Herbalife?

Asociada Herbalife 1: Ahorita sí.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociada Herbalife 1: Pues porque la verdad, queremos este, enfocar más dinero al negocio, entonces es una forma como de trabajar para generar más y este invertirlo más al negocio y también

hacer otras metas que tenemos personales y no queremos agarrar dinero de aquí de este negocio ¿No? Entonces por eso más que nada.

ENTREVISTADORA: ¿Y en que trabajas?

Asociada Herbalife 1: Estoy de encargada en una pizzería fíjate, o sea (risas) contraproducente, pero es lo que yo le comento a Julio, mira ahí comen pizza mañana, noche y hasta en la tarde si se les antoja ¿No? y créeme que me han puesto la pizza y me dicen toma una rebanada o una hamburguesa o unas papas o así, y yo no y no, y yo llevo mi producto, me llevo mi comida, mis ensaladas y no como, yo no como eso, o sea solo estoy de encargada pero pues hasta ahí ¿No? no me estoy desviando de Herbalife.

ENTREVISTADORA: ¿Y ahí tienes un salario fijo?

Asociada Herbalife 1: Ajam.

ENTREVISTADORA: ¿Y tienes prestaciones sociales?

Asociada Herbalife 1: No.

ENTREVISTADORA: ¿Y te causa algún problema no tenerlas?

Asociada Herbalife 1: No, para nada. (risas)

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociada Herbalife 1: Pues no porque no es algo, que por decir el seguro pues la verdad yo nunca me ha gustado ir al seguro, una, y otra prefiero irme a un particular y en salud pues si me enfermo a lo mucho es de gripa y eso, porque pues estoy tomando el producto, entonces no me preocupa por ese lado (risas) pues digo tengo Herbalife para que quiero el seguro. (risas)

ENTREVISTADORA: ¿Y en la pizzería cuantas ganas?

Asociada Herbalife 1: 1800 a la semana.

ENTREVISTADORA: ¿Por cuantas horas?

Asociada Herbalife 1: Ay es mucho tiempo, la verdad, es desde que me voy de aquí hasta las 10:30 de la noche, mucho tiempo, pero la verdad está muy tranquila de lunes a viernes está muy tranquilo ya sábado y domingo es cuando hay trabajo, pero en la semana no y ya hasta luego me llevo libros y así todo y ahí me pongo a ocupar mi tiempo (risas)

ENTREVISTADORA: ¿Qué libros lees?

Asociada Herbalife 1: Pues muchos nos recomiendan de superación personal, de finanzas, de... pues si más que nada de eso y también me gustan otros, o sea como de...

ENTREVISTADORA: ¿Pero principalmente de aquí de Herbalife?

Asociada Herbalife 1: aja bueno no de Herbalife si no de escritores de que han, por decir los pasos para el éxito, y todo eso, de salud de riqueza, ese si es de Herbalife, bueno de Luis Inarro, este... pues así de Jim Torw es el filósofo de Herbalife, nos recomiendan ellos mismos.

ENTREVISTADORA: ¿Y los que no son de Herbalife?

Asociada Herbalife 1: También, pues hay varios son como de cultura general, también pues si me gustan de todo leer espeto como de que te diré de novelas y todo eso pues no casi no.

ENTREVISTADORA: Bueno ¿Y si tuvieras que escoger entre Herbalife y tu trabajo en la pizzería cual escogerías?

Asociada Herbalife 1: Pues Herbalife.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociada Herbalife 1: Pues porque Herbalife es mi futuro.

ENTREVISTADORA: ¿Y cuánto tiempo piensas quedarte en tu trabajo en la pizzería?

Asociada Herbalife 1: Pues emm... pues ahorita mínimo mínimo este me quiero esperar un año par asacar algunos planes y este de ese dinero también es para hacer lo que voy a hacer después que es Herbalife, o sea como para poner otro negocio tal vez y poder tener esa libertad que tenía cuando estaba trabajando, o sea ese dinero, poder sacarlo otra vez.

ENTREVISTADORA: ¿Poner otro negocio de Herbalife?

Asociada Herbalife 1: Ajam.

ENTREVISTADORA: ¿Y bueno imagínate que te dieran la oportunidad de estudiar la carrera que querías, psicología o filosofía, la estudiarías o ya te dedicarías por completo a Herbalife?

Asociada Herbalife 1: Si la estudiaría, pero no dejaría Herbalife, sería algo como ya una superación personal no tanto para dedicarme a eso.

ENTREVISTADORA: ¿Te gustaría agregar algo?

Asociada Herbalife 1: Pues yo creo que ya dije todo (risa) y si no pues ya después les digo pero pues no pues en si yo creo que todo lo que te pasa es por algo ¿No? entonces pues este si no se te dio

lo del estudio, no se te dio la oportunidad es porque esta algo mejor para ti, y acepto las cosas como salieron, no es algo que diga ay es que me estoy mortificando, es que no estudie, no, o sea la verdad no porque yo puedo hacer otras cosas sin necesidad de que haya tenido una carrera entonces eso es lo que yo pienso ¿No? y pues cada uno define hasta dónde quiere llegar simplemente.

ENTREVISTADORA: Muchas gracias.

Asociada Herbalife 1: No de nada chicas.

Anexo 3

Asociada Herbalife 2

ENTREVISTADORA: ¿Quiénes integran tu familia?

Asociada Herbalife2: Mi familia, ¿quién vive todavía en mi casa?

Es mi mamá, bueno tengo a mi mamá, a mis tres hermanos, uno es casado, ya no vive ahí, el otro trabaja ya tampoco vive ahí y solo mi mamá, mi hermano y yo vivimos... en casa.

ENTREVISTADORA: De tus padres, de tus hermanos ¿a qué se dedican?

Asociada Herbalife2: Mi mamá este...trabajaba en una papelería, empezando enero pues ya dejo de trabajar, la despidieron, ahorita solo dedica a la casa, no hace más, pues mi papa ya falleció, mi hermano el más grande es ingeniero civil y pues él está trabajando en oficina o algo así, mi hermano el que sigue, este, él es...tiene un bochito, y a veces lo trabaja de taxi, también trabaja en...el de seguridad, en la Unidad Independencia, en las albercas y eso y mi hermano el más chico él este trabaja en una como fabrica para cocer zapatos y todo eso, calzado.

ENTREVISTADORA: ¿Tu papá de que trabajaba antes?

Asociada Herbalife2: Carpintero.

ENTREVISTADORA: Carpintero, ok. De tus familiares ¿hasta qué nivel llegaron ellos educativo?

Asociada Herbalife2: ¿Mi mama y...?

ENTREVISTADORA: Tu mamá, tu papá y otros tus hermanos.

Asociada Herbalife2: Mi mamá y mi papá hasta la secundaria solamente, bueno ni siquiera la acabaron, mi hermano el más grande pues acaba de terminar la universidad, mi hermano el de en medio terminó la secundaria, el más chico no la terminó se quedó en segundo de secundaria.

ENTREVISTADORA: Tu hermano en ¿qué universidad estudio?

Asociada Herbalife2: En la UNAM.

ENTREVISTADORA: ¿Cuándo tenías quince años qué querías hacer cuando tuvieras la edad que tienes?

Asociada Herbalife2: Cuando tenía quince años, (risas) pues mi plan era, o mi visión, así era, era estar en universidad a la edad que tengo, pues si, seguir cursando una más bien seguir mi nivel académico que seguía, igual me hubiera gustado enfermería o ingeniería civil también.

ENTREVISTADORA: Que bien, bueno, ahorita que tienes, más bien, a los dieciocho ¿Seguía la misma meta que tenías de estar una carrera?

Asociada Herbalife2: Mmm no, a los dieciocho apenas saliendo de bachilleres, perdí un año de la secundaria al bachilleres y entre a bachilleres como los diecisiete creo, pues a los dieciocho todavía estaba en cuarto, quinto semestre.

ENTREVISTADORA: ¿Y por qué perdiste un año?

Asociada Herbalife2: Porque me quede en un CETIS, pero pues mi mamá dijo como según yo no sabía aprovechar las cosas, mi mamá me dijo que no lo iba a pagar y...pues no entre tampoco porque no me gusto la escuela, porque estaba más lejos y pues no tenía como para la inscripción, todo eso, pues ya no.

ENTREVISTADORA: ¿Qué pensaba tu familia, de lo que querías hacer, de los planes que tenías de estudiar una carrera?

Asociada Herbalife2: Pues ellos pensaban, pues como lo que inculcan desde el principio de ...creces sigues en la escuela, prepa, universidad y después trabajas ¿no? y sino es que después sigues estudiando. Bueno, al menos a mi mamá le parecía buena mi idea, que yo siguiera estudiando, porque ¿ya sabes?, es como decir, no estudias no eres alguien, no vas a poder tener una economía estable. Y pues le agradaba la idea que yo, quería seguir estudiando, bueno quiero incluso, pero pues ya no.

ENTREVISTADORA: ¿Tenias un modelo a seguir en tu casa fuera de tu casa?

Asociada Herbalife2: En mi casa, bueno creo que fue siempre, bueno creo que fue el más grande.

ENTREVISTADORA: ¿Tu hermano?

Asociada Herbalife2: Aja.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociada Herbalife2: Como que él, porque seguía como con los estudios y yo decía, pues yo voy a ser igual, mis dos hermanos pues desde que vi que se salían de la secundaria, estos no quiero seguir porque no me gustaba su forma en que llevaban su vida, lo que hacían, yo no quería trabajar de chica.

Y pues ya, ahora sí que yo quería como que, así como mi hermano, yo también voy a seguir estudiando y ya. Porque mi mamá no tuvo una carrera, entonces, yo veía muy aburrido su trabajo, su vida porque era de casa al trabajo, del trabajo a la casa y era lo único, y pues a mí no me gustaba eso, no me atraía.

ENTREVISTADORA: ¿Conociste algunas metas de tus padres cuando eran jóvenes?

Asociada Herbalife2: Pues mi mamá, o sea que yo sepa, mi mamá quería ser doctora, y le gusta mucho el inglés, pero pues por igual motivos económicos de chica, pues nunca tuvo la oportunidad de estudiar. Mi papá nunca supe que es lo que quería ser, la verdad nunca supe.

ENTREVISTADORA: ¿Qué esperaban tus padres que hicieras de tu vida?

Asociada Herbalife2: Mmm, ¿qué esperaban...? pues a la fecha mi mamá me ha dicho quiere que yo siga estudiando, que tenga que consiga un buen trabajo, estable y todo eso, pues sí, eso es lo que quiere, que yo pueda tener una vida económicamente hablando bien, para no tenerlos, pues lo que le faltó a lo mejor de chica, y pues sí, yo creo que ella quisiera que tuviera una familia a su debido tiempo.

ENTREVISTADORA: De tus primos, tus tíos abuelos ¿cuántos de ellos llegaron a nivel superior que sepas?

Asociada Herbalife2: ¿nivel superior? mmm...De tíos de parte de mi mamá pues ninguna, de parte mi papá, creo que solamente una, la verdad no sé muy bien de su familia, de mis primos este... fue mi hermano, mi otro primo que estudió economía y mis otros dos primos que estudiaron relaciones internacionales o algo así y otra tengo otra prima que es este como pedagoga o algo así, son los que hasta ahorita han terminado su carrera.

ENTREVISTADORA: ¿Si tienes mucho contacto con ellos hablaban de la escuela tú y ellos?

Asociada Herbalife2: Pues no, bueno como yo soy más chica que ellos, ellos son como de, mi hermano y mi prima son de veinticinco años a treinta años que tienen ahorita mis dos... mis primos y pues yo escuchaba que hablaban cuando ellos estaban en la universidad, yo apenas iba en la secundaria, pues yo nunca yo no tenía conversación con ellos de lo escolar. Nunca.

ENTREVISTADORA: ¿Y nunca te intereso estar "Ah yo quiero estar ahí en la universidad" o algo así?

Asociada Herbalife2: Si.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociada Herbalife2: Yo escuchaba como hablaban y que sus prácticas, cualquier cosa y yo decía, pues yo igual voy a pasar por ahí ¿no? yo voy ir a la escuela, bueno la universidad y pues en mi tiempo me va tocar. Si, si me agradaba esa idea.

ENTREVISTADORA: Cuando terminaste de estudiar la secundaria ¿cuáles fueron tus opciones a nivel medio superior y por qué?

Asociada Herbalife2: Fueron, pues más bien como que ya no tuve opción, porque de la secundaria salí con promedio de seis puntos nueve. Y de plano me tacharon que yo no podía elegir ni CCH o ni ninguna Prepa, entonces pues no me quedo ninguna opción, CONALEP'S no me llamaba la atención aparte porque pues igual se tenía que pagar y todo eso y bachilleres pues, fue como la única opción que me to...que vi y fueron como los más cerca que me tocaron, o sea no, yo en realidad no me fije en como de "ay es que este tiene buen nivel académico o lo que sea" ¿no?, porque yo ni siquiera sabía entonces fue como que este, está cerca de la casa en ese me quedo.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué querías Prepa o CCH?

Asociada Herbalife2: Pues porque todos mis primos fueron en CCH, una prima fue en la prepa entonces yo quería pues seguir como que eso y se me hacía como algo gua, estar en la Prepa o CCH, por eso.

ENTREVISTADORA: Entonces cursaste el nivel medio superior en un bachiller.

Asociada Herbalife2: Aja, era Centro de Estudios de Bachillerato.

ENTREVISTADORA: ¿Entonces que opción técnica tenía?

Asociada Herbalife2: No era técnica, llevaba este, de contabilidad, pero no, no te contaba, no salías como con un papel que decía que eras técnica como tal, solo era como una materia extra.

ENTREVISTADORA: ¿Tenía algún costo, cuanto costaba el semestre?

Asociada Herbalife2: No, bueno me cobraban por año, por año tenía que pagar casi ochocientos pesos, cada año. Pues si la reinscripción y pues cada semestre eran libros y era lo único que pagaba.

ENTREVISTADORA: ¿Qué opinó tu familia de tus deseos de estudiar una carrera?

Asociada Herbalife2: Pues a mi familia le emocionaba mucho, porque yo creo igual me veían, o ven no se todavía, pues un futuro, ¿no? te digo es lo que todo mundo hace, de eso es la idea, de estudiar o trabajar, tener un buen trabajo, pues obviamente a ellos si les agradaba la idea.

ENTREVISTADORA: Eso quiere decir ¿qué si te apoyaban económicamente o emocionalmente?

Asociada Herbalife2: Pues, una mi mamá así nos apoyaba económicamente, pero más era una tía, la de la papelería en la que trabajaba mi mamá, ella era la que más, bueno la carrera de mi hermano, fue como la que más la apoyo, eh, pues yo como no he tenido carrera, pues no he visto mucho ese apoyo pero incluso me dijo "si tu llegas a tener una carrera pues yo te voy apoyar pues si económicamente con lo que yo pueda" y de mi mamá igual, con lo que pudiera, también me iba apoyar.

ENTREVISTADORA: ¿Cuántas veces hiciste el examen de ingreso?

Asociada Herbalife2: A la universidad, lo hice tres veces.

ENTREVISTADORA: Tres veces... ¿a cuáles?

Asociada Herbalife2: La primera vez fue a la UNAM, la hice a ingeniera civil, la segunda vez fue ahí, puse minas y metalurgia, mi plan era como si entraba cambiarme después a ingeniería civil y la tercera vez fue a la UAM-Xochimilco a enfermería.

ENTREVISTADORA: Al no ingresar a una universidad pública, ¿consideraste una privada?

Asociada Herbalife2: No, no porque yo no podía, o bueno yo no me sentía capaz de estudiar y trabajar y creo que en la mayoría de las privadas es pues como que más caro, más bien es caro.

ENTREVISTADORA: Entonces tú consideras ¿qué no tenías los recursos económicos necesarios para estudiar una licenciatura?

Asociada Herbalife2: Pues, pública tal vez, pero ya privada, no, no creo que los tuviera.

ENTREVISTADORA: ¿qué pensaron...tu mamá de que no pudieras ingresar a la universidad?

Asociada Herbalife2: Pues mi mamá, o sea no fue como que "ay pues que mal ¿no?", pero si fue que, ella me dijo, pues ahí está tu resultado de lo que sabías de lo que no sabías, que si quieres entrar échale más bien ganas, enfócate en lo que tú quieres.

ENTREVISTADORA: ¿Qué tan importante es para ti la educación?

Asociada Herbalife2: Pues....yo considero que es muy buena tener una educación, o pues si ya en un caso, tener una carrera ¿no?, que no creo al menos aquí te asegure algo estable o tu luego, luego puedas encontrar trabajo, no es algo seguro que tengas un estudio ya tengas buen trabajo, pero creo que, si es algo muy bueno que puedas estar preparado, pues si, para tener algo como una base.

ENTREVISTADORA: ¿Tú crees que estudiar y trabajar puedas alcanzar tus metas?

Asociada Herbalife2: Pues sí, si lo creo.

ENTREVISTADORA: Si hubieras contado con una beca, para asistir a una universidad privada ¿la hubieras aceptado?

Asociada Herbalife2: Si.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociada Herbalife2: Pues porque el punto, ahora si lo que yo quería, o lo quiero es estudiar, si tenía una beca y pueda entrar a una más fácil, pues entraba con la beca.

ENTREVISTADORA: Al haber intentado ingresar a una universidad, y al no haber sido aceptado, ¿qué decidiste hacer?

Asociada Herbalife2: Mmm, primero dije pues me voy esperar para el otro año, bueno para la siguiente vuelta y volvió a pasar y no me quede y después dije pues ya no voy hacer nada, más bien voy estudiar y pues mientras a trabajar, en lo que...pues si en lo que sea y entre a trabajar en una tienda de ropa, estuve ahí como nueve meses y fue cuando hice el tercer examen y tampoco , tampoco me quede entonces seguí en la tienda de ropa, pues igual ya no me gusto estar ahí y me salí, fue cuando, me salí porque decidí hacerme distribuidora de Herbalife y es pues hasta...eso es lo que hago hasta ahorita.

ENTREVISTADORA: ¿Crees que si tuvieras una licenciatura tendrías mejores oportunidades de conseguir un trabajo bien remunerado?

Asociada Herbalife2: mmm, pues yo creo que sí, porque en la mayoría de los empleos que yo estuve buscando era mínimo bachillerato o este universidad trunca, para tener al menos un sueldo, pues más o menos, pues si más o menos, porque tampoco es...

ENTREVISTADORA: ¿Cuáles piensas que hayan sido los motivos por los cuáles no pudiste ingresar a la universidad?

Asociada Herbalife2: Pues porque no tuve el suficiente conocimiento para el examen, o sea yo creo que yo fui una buena estudiante ya en el bachillerato, pero yo me di cuenta que ya en el examen venía muchas cosas que no vi en mi vida y en uni..en bachilleres, entonces yo creo que igual que depende mucho eso, porque yo creo que yo ponía atención y era buena estudiante ahí, pero no el nivel de la educación no fue la correcta, para lo que piden para entrar a la universidad.

ENTREVISTADORA: Y tu...bueno ¿tu sabías de los porcentajes (aciertos) para entrar en la universidad y qué pensabas de ellos?

Asociada Herbalife2: Igual yo me fije mucho en las carreras, porque en la mayoría el porcentaje es mucho y los que son bajos, pues son cosas que no me interesaba, dije no inventes, es mucho es mucho los por...los aciertos que tenía que tener para entrar, pues si se me hizo muy difícil, así como iba, la verdad dije, yo sabía, yo sé lo que sé, entonces, yo dije, pues igual y pega y me quede, pues si se me hacen muy altos los porcentajes.

ENTREVISTADORA: Entonces después, tú querías trabajar cuando no pudiste entrar a la universidad, ¿eso fue lo primero que pensaste o querías darte un año sabático?

Asociada Herbalife2: Pues de hecho estuve como cuatro meses o cinco sin hacer nada, yo dije no quiero hacer nada y de plano no hice nada, ya después cuando vi que mi mamá no me daba dinero, o si quería era consigue cuando puedas, pues ya fue cuando decidí entrar a trabajar.

ENTREVISTADORA: Entonces trabajaste en una tienda de ropa ¿cuántas horas trabajabas ahí?

Asociada Herbalife2: Trabajaba, no sé sumar bien, pero...era de once de la mañana a nueve y media de la noche, era casi como doce horas más de ocho horas.

ENTREVISTADORA: ¿Tenías contrato ahí?

Asociada Herbalife2: Si, tuve contrato, era pues sí, hasta que yo quisiera renunciar ya me salí.

ENTREVISTADORA: ¿Qué requisitos en ese trabajo?

Asociada Herbalife2: ¿En el trabajo? tener el...no recuerdo bien, si, si tenía que tener, ah la secundaria terminada y... mayor de edad y pues disponibilidad de tiempo.

ENTREVISTADORA: ¿Cuál era tu salario?

Asociada Herbalife2: A la quincena era fijo era dos mil doscientos pesos, pero al mes cada primero del mes eran comisiones que dependía mucho de lo que yo vendiera, era de mínimo pues doscientos pesos comisión al mes ¿no? que era muy poco, tuve comisiones de quinientos hasta dos mil pesos extras, pero era depende, pues si de lo que yo vendiera y en épocas fuertes como en diciembre, pues era más el horario, en diciembre no tenía ningún día de descanso y era entrar de diez de la mañana hasta diez o diez y media de la noche y eso se supone, que lo com...reponían con tiempo pero...pues nunca llegó el día en que te dieran un descanso extra, porque con dinero no lo pagaban.

ENTREVISTADORA: En tu contrato ¿qué actividades especificaban? ¿Lo leíste tu contrato?

Asociada Herbalife2: mmm, leí la mitad creo del contrato, no, no lo leí todo y pues era, de si lo que yo tenía que hacer era vender, rentarme para eso, para... entra el cliente, es lo que tenía que hacer ¿no? o convencer.

ENTREVISTADORA: ¿Hacías otra actividad a parte de atender el cliente?

Asociada Herbalife2: Pues al llegar teníamos que hacer limpieza y al terminar igual teníamos que hacer limpieza, era vender, arreglar la tienda, doblar ropa y ya.

ENTREVISTADORA: ¿Te hubiera gustado seguir trabajando ahí?

Asociada Herbalife2: No, ya no.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociada Herbalife2: Por los horarios, porque después me mandaron a...me cambiaron de tienda, de ahí de Gran Sur me mandaron por a la viga... era yo más el tiempo que pasaba en el transporte y en el trabajo y el dinero ya no me alcanzaba, porque era más de transporte y la comida pues estaba más cara, pues ya no me alcanzaba pues ya ni de chiste, ni podía, ni quería seguir ya en el trabajo.

ENTREVISTADORA: ¿Entonces si te gustaba trabajar ahí o no?

Asociada Herbalife2: No me gustaba.

ENTREVISTADORA: ¿Cómo te sentías estando ahí en ese trabajo?

Asociada Herbalife2: Había veces en que yo me sentía fastidiada o de malas, o pues sí, con ganas de ya botarlo, yo salirme, pero después pensaba pues, que no tenía otra cosa que hacer o en cualquier trabajo creo es lo mismo, mucho el tiempo lo poco el dinero que te pagan, porque pues si no como es algo con lo que tengas que estar preparado para que ganas más para lo que tú haces.

ENTREVISTADORA: ¿Entonces esas condiciones fueron las que generaron que ya no quisieras trabajar ahí?

Asociada Herbalife2: Que ya no trabajara ahí.

ENTREVISTADORA: ¿Cambio tu vida al dejar de trabajar ahí y cómo cambio?

Asociada Herbalife2: mmm pues sí ca...yo creo que cambio, porque me estaba haciendo, en ese tiempo que estuve, los nueve meses, me sentía muy ¿pues sí, así como te digo? fastidiada, cansada, harta, de malas, entonces era ya no solo en el trabajo, sino hasta en mi casa, pues llegaba de malas y eso.

Y cuando termine de, cuando me salí de trabajar de ahí lo que quería o lo que quiero, pues si era tener tiempo, a mí me gusta salir mucho entonces era pues algo que ya no podía, ni convivir con mi familia en cosas de un festejo o lo que sea, pues yo ya no podía porque estaba trabajando, pues ahora ya cambio porque no estoy estresada, trabajo, trabajo, trabajo y de hacer cosas que pues a lo mejor no quiero o quería y eran a fuerza que tenía que hacer, por algo me rentaban.

ENTREVISTADORA: Entonces cuando ya no trabajaste ahí, ¿pensaste en pertenecer a Herbalife?

Asociada Herbalife2: Aja, sí, bueno yo tome la decisión, porque entre a un club y solo, así me gusto el ambiente, yo vi a la chica ahí trabajando y todo, contenta y feliz y yo dije no sé, igual y le va bien o por algo su pues sí, actitud, ¿no?, que yo no la vea como yo cuando iba a trabajar.

ENTREVISTADORA: ¿Entonces por esa razón decidiste ser asociado o hubo otra razón?

Asociada Herbalife2: No, solamente esa, yo decía si puedo ganar dinero y aparte tener tiempo y algo propio que yo puedo hacer lo que yo quisiera, pues fue lo que me llamó la atención.

ENTREVISTADORA: ¿Qué actividades realizas aquí como asociado de Herbalife?

Asociada Herbalife2: Pues, depende de lo que yo quiera, es como yo trabaje, en Herbalife tenemos capacitaciones, hay un tenemos un sistema de apoyo que ahí podemos ir las veces que, bueno a la semana son tres días, si voy yo quiero pues si no quiero no voy...y este ¿cuál era la pregunta?

ENTREVISTADORA: ¿Qué actividades realizas aquí?

Asociada Herbalife2: Y este pues se trata de eso, de ayudar a la gente, yo creo que ayudando a la gente tratando de que mejore su salud pues por ende como vendes tú el producto eso te genera.

ENTREVISTADORA: ¿Y si te gusta las capacitaciones?

Asociada Herbalife2: Sí, si me gusta ir, no voy muy seguido, pero si, si me gusta ir, cuando quiero y tengo las ganas pues si voy, también en eventos, cada mes hay eventos grandes de la organización, pues también es para aprender más del negocio, de salud y también es personal.

ENTREVISTADORA: Y bueno, ¿consideras qué tus ingresos mensuales aumentaron estando aquí en Herbalife o son iguales que en el trabajo anterior?

Asociada Herbalife2: mmm, depende de lo, pues si de lo que yo trabaje también, o sea, ahí yo veo la diferencia, ahí trabajaba mucho más por lo mismo, y si yo aquí trabajo más tengo más ganancia y si trabajo pues, es menos lo que yo gano, y este yo creo que al mes si han superado mis ventas, si ha superado lo que yo trabajaba, lo que yo ganaba en el trabajo.

ENTREVISTADORA: ¿Sabes cómo se conforma tu organización, quienes la conforman y tienes una relación con ellos?

Asociada Herbalife2: Eh, sí, hay patrocinadores, pues y si conozco, como la presidenta que es de la organización, como de una zona, de la zona pues, y pues conozco pues a la que, pues va por niveles, entonces sí, si convivo con ellos, con ellos voy a los eventos o incluso hasta para convivir, salir y todo eso y ya.

ENTREVISTADORA: ¿Consideras con tu fuerza de voluntad y dedicación lograras todas tus metas?

Asociada Herbalife2: Pues si yo creo si podría, podría tener un mayor avance, que en un...trabajar a alguien, trabajar pues si en otro lugar, que algo que sea para mí.

ENTREVISTADORA: ¿Sabes quién fue el fundador de Herbalife y qué opinas de su vida, Mark Hugges?

Asociada Herbalife2: Si, bueno no lo conocí en persona, ¿no?, pero si conozco quien fue y lo que sé de su historia, pues él tenía problemas, su mamá tenía problemas para bajar de peso, ella era muy... tenía sobrepeso pues nunca podía, y falleció su mamá, de tanto intentos de bajar de peso y de meterse muchas cosas que no le funcionara y que aparte le afectaban a su salud, pues al fallecer su mamá, él intentó o quiso ayudar a la demás gente en esa misma situación, para que no sufriera, lo que paso con su mamá.

Entonces este, él quiso, busco a personas que le ayudaran, él tenía la idea, pero no tenía los recursos con que hacer lo que el planeaba. Entonces buscó gente y al principio les pareció loco lo que él quiso hacer, pero creo que tuvo el apoyo de un químico me parece y fue así como creo los productos y pues ya ahora sí, de él empezó a vender así solito, a su abuela nada más porque era el único que

decía “te compro ya para que no te sientas mal”, pues ya vio que los productos en verdad funcionaban y fue como, pues si, más bien contando testimonios, que la gente era como, la gente se convencía, pues si, también fue por eso que empezó a ver que había ganancia y de ahí se fue haciendo mucho más grande, pues ya.

ENTREVISTADORA: ¿Tienes algún modelo a seguir en Herbalife?

Asociada Herbalife2: Si, mi patrocinador, bueno mis patrocinadores.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociada Herbalife2: Patrocinador 1 y Patrocinador 2, porque me gusta, pues me gusta, bueno he convivido con ellos y me gusta su estilo de vida, tienen tiempo, han viajado a partir de...que se metieron a Herbalife, pues han viajado cosas que yo lo veo como de muchísimo tiempo, trabajando en algún lugar, pues es como que alguna vez puedo y aquí yo me he dado cuenta que aquí de que se puede, pues se puede y ellos son mi modelo a seguir.

ENTREVISTADORA: ¿Si te capacitas en Herbalife?

Asociada Herbalife2: Sí.

ENTREVISTADORA: ¿Cómo?

Asociada Herbalife2: Me capacito, digo en las capacitaciones que hay y en los eventos que hay, incluso hay personas que, doctores, bueno son que tienen un doctorado en nutrición, que o sea es muy independiente a Herbalife, pues ellos se dedican también a esto, por lo que le han funcionado y porque pues si son doctores ¿no?, entonces este... también vienen así doctores a explicar que lo que pasa en cuerpo con los productos o que es lo que nos daña, alimentación y todo eso y es como...pues si también aprendo.

ENTREVISTADORA: ¿Y lees algún libro referido a eso o solamente con las puras capacitaciones?

Asociada Herbalife2: Hay libros que son como de...pues de ventas y de, de, personales, pues igual no se trata solo de ganar, ganar y dinero ¿no?, también es tener pues si un balance en tu persona e igual querer ayudar a la gente.

ENTREVISTADORA: Y en Herbalife, más bien, ¿cuánto tiempo inviertes en tu club?

Asociada Herbalife2: ¿En el club? Abro de las siete de la mañana y cierro a las doce, invierto cinco horas más horas más o menos.

ENTREVISTADORA: ¿En qué nivel de la escalera del éxito estás?

Asociada Herbalife2: Estoy, soy equipo de mundo y es como el segundo o tercer nivel algo así que hay, debajo hacia arriba.

ENTREVISTADORA: ¿En cuánto tiempo tardaste en llegar ahí?

Asociada Herbalife2: En...siete meses u ocho meses, más o menos.

ENTREVISTADORA: ¿Cómo lo lograste?

Asociada Herbalife2: Pues con las ventas que he tenido, con pues sí, ventas de producto y también inscribiendo a la gente a que consuma el producto.

ENTREVISTADORA: ¿Tienes líneas descendentes, gente firmada debajo de ti?

Asociada Herbalife2: Tengo a cinco personas inscritas, pero todavía ninguna hace el negocio, solo es de consumo personal.

ENTREVISTADORA: ¿A qué nivel quieres llegar?

Asociada Herbalife2: A Presidente (risas).

ENTREVISTADORA: ¿Y crees llegar a ese nivel?

Asociada Herbalife2: Pues, si lo considero yo que no (risas) porque pues si ahora si yo sé que es con trabajo, y depende de mí en cuanto tiempo quiera llegar o cuanto me quiera tardar (risas).

ENTREVISTADORA: En el tiempo ¿tu si tienes tu meta definida de llegar a equipo de Presidente?

Asociada Herbalife2: No la fijado, es una idea, no me he fijado un plan, pues si para llegar.

ENTREVISTADORA: ¿Qué ofrece Herbalife a la sociedad?

Asociada Herbalife2: Pues...a quien se dedica igual al negocio pues...una...una como, aparte de salud, o sea te ofrece salud por los productos por porque te enseña a como comer, a los hábitos, a todo eso, pues si aparte si te dedicas al negocio, pues también te ayuda a tener como una ganancia fija, cuando tú tienes una línea descendente, por tu trabajo que hagas, es lo que se paga, cuando no trabajas no te pagan, simplemente.

ENTREVISTADORA: ¿Qué opinas de la empresa?

Asociada Herbalife2: ¿Qué opino de la empresa? Pues se me hace una enorme, enorme, enorme empresa, porque pues es a nivel mundial, se me hace pues si algo muy grande, no es solo una empresa aquí chiquita que solo se le ocurrió aquí a alguien, se me hace, pues si una muy buena

empresa, y como te digo, si tú quieres trabajar, es una muy buena oportunidad, porque te puedes acercar y pues recibe a cualquier persona, no importa si tenga alguna discapacidad o a partir de los dieciséis años tú te puedes dedicar a esto o hasta la edad que tu tengas.

ENTREVISTADORA: ¿Ha cambiado tu vida al estar trabajando aquí?

Asociada Herbalife2: Sí, aparte de que me cambio la salud, porque pues si tenía muy malos hábitos, pues igual me ha cambiado, porque pues si tengo un ingreso bueno y aparte de que tengo tiempo, tengo al menos para mí, para mi familia o todo eso, pues sí.

ENTREVISTADORA: ¿Qué te gustaría que Herbalife hiciera por sus asociados?

Asociada Herbalife2: ¿Qué me gustaría? Creo que nunca me he puesto a pensar eso (risas)...pues no sé, a mí me gustaría que... nos consintiera más, (risas) todavía más...si es que nunca me he...

ENTREVISTADORA: ¿Cuáles son tus metas a futuro?

Asociada Herbalife2: ¿Mis metas a futuro? Pues tengo, o sea mi proyecto de estar en Herbalife continua ¿no?, independiente a lo que yo quiero hacer y pues tengo como una, un plan que igual es seguir, entrar a la universidad, o sea seguir en las dos cosas, tener como una base te digo, si en cualquier momento algo no me funciona a mí, pues tengo alguna otra cosa.

ENTREVISTADORA: ¿Cómo te ves en cinco años?

Asociada Herbalife2: ¿En cinco años? Me veo en la universidad (risas), y siendo como equipo del G.E.T (risas), se llama, que ya tiene buenos ingresos. En las dos cosas.

Entrevistadora: ¿Entonces la universidad tanto puede ser pública o privada?

Asociada Herbalife2: Me gustaría pública.

ENTREVISTADORA: ¿Por qué?

Asociada Herbalife2: Porque pues siento que, si te ahorras algo, por ejemplo, que yo quiero entrar a la UNAM y pública (quiso decir privada) pues si se me hace buena, no sé, me hace tan adecuada por el nivel, igual por lo que pagas tú crees que es buena a veces, pero no sé o igual porque nunca he estado en una privada. No sé.

ENTREVISTADORA: ¿De qué modo piensas alcanzar tus metas?

Asociada Herbalife2: ¿De qué modo? Pues siendo constante y disciplinarme y teniendo pues si un enfoque, en lo que en verdad quiera, cuando no sabes ni que nada te sale, aunque hagas las cosas, porque no sé a lo mejor no sabía para dónde ir, hacía las cosas, pero ya.

ENTREVISTADORA: ¿Cuáles son las prioridades en tu vida?

Asociada Herbalife2: ¿Mis prioridades? Mi salud, muchas veces se desgaste tanto, por cualquier otro motivo, por trabajo o cosas así que no te das cuenta en lo que tú te afectas, o bueno uno, es mi prioridad mi salud y pues creo, pues si yo, no es por ser egoísta, pero lo que haga es va ser para mí y si yo llegara a tener algo o así, ya sería después ofrecerlo a personas que en verdad.

ENTREVISTADORA: Tú dijiste algo, que la salud es muy importante y que a veces es afectada por el trabajo, aquí en Herbalife ¿cómo te has sentido de salud?

Asociada Herbalife2: Pues me he sentido muy bien, con... me siento pues si con energía, más despierta para hacer las cosas, porque igual antes, pues como te decía, tenía muy malos hábitos, pues de... no comía bien, entonces pues me sentía muy cansada pero tenía que trabajar o cuando no trabajaba me la pasaba en la casa acostada y pues ahora si me levanto temprano y eso, pero siento que me siento bien igual porque me gusta lo que hago y porque pues si siento que si yo trabajo lo que yo trabaje va ser para mí.

ENTREVISTADORA: Hablando de eso ¿En tu trabajo anterior si tenías prestaciones sociales, seguro?

Asociada Herbalife2: Tenía seguro, pues tenía las vacaciones que nunca...pero no me tocaron, estuve solo nueve meses, las utilidades fueron como noventa pesos, que me llegaron por el tiempo que yo estaba ahí, pues nada más no tuve más de ahí.

ENTREVISTADORA: ¿Y en Herbalife has tenido vacaciones?

Asociada Herbalife2: En Herbalife todavía no, ya me gané las vacaciones, pero son en marzo de este año y son totalmente gratis y es lo que ahorita me he ganado, me he ganado una licuadora, una báscula y bueno que son también para el trabajo ¿no? y ya, pues si solo el viaje ganado, que si es gratis (risas), o sea en ningún lugar te dicen vete te pago yo.

ENTREVISTADORA: ¿Si tuvieras entre elegir estudiando y trabajar aquí cuál preferirás?

Asociada Herbalife 2: No lo sé (risas), yo creo que es... que no prefería alguna, no, no tendría por cual elegir.

ENTREVISTADORA: Pero entonces si te gusta mucho Herbalife.

Asociada Herbalife2: Si, si me gusta lo que hay, me gusta como las ofertas de lo que hay de lo que puedes llegar a tener o ganar.

ENTREVISTADORA: Ya para terminar ¿te gustaría agregar algo más?

Asociada Herbalife2: mmm pues... no sé, yo creo que es a lo mejor si es necesario pues si estudiar y eso, no creo que a muchos le funcionan, que logran lo que quieren así estudiando y trabajando en lo que les gusta, que, pues si pueden tener muchas cosas, pero creo que hay otras opciones de conseguir lo que quieres, y ya.

ENTREVISTADORA: Muchas gracias.

Anexo 4

Capacitación “Universidad del éxito”

Presentador 2: Bueno, como ya vamos a empezar este increíble, increíble, espectacular evento con una personita, Esteban Valeriano, de veintiún años, ¡guau!, soltero, ¿no?, casado, no creo no, casado, perdón y de verdad que es espectacular, de verdad que es una persona muy exitosa, tenemos que aprender mucho pero para eso, no nada más es el día de hoy, es el día ¡mañana!, pero para eso nos tienen que levantar la manita y todos tienen que tener el brazalete rosa y la personita que no la tenga no se preocupe, acá, aquí nos están haciendo ya el favor, para que ustedes la tengan para que tengan acceso a los dos eventos espectacular, así que por favor, (no se entiende el audio) ya por favor Presentador 1.

Presentador 1: La verdad es que yo estoy emocionado, así como estoy seguro que muchos de ustedes. Qué increíble compañía. Hace rato, yo ya tenía la idea de que ya lo íbamos a tener aquí y hace rato cuando entre a la oficina y como que necesitaba verlo, entre a la oficina y al verlo, ahí dentro, parado, me hizo quitarme todas mis dudas, yo le dije a Esteban Valeriano, no puedo creer que estés aquí, realmente por todo lo que él ha logrado, por todo lo que ha hecho a su corta edad, ha sido un gran ejemplo una gran inspiración, no sólo de nosotros, sino de mucha gente, alrededor del país, alrededor de mundo, es un, un, un, una gran persona, un gran líder no solamente hablando de Herbalife México, sino hablando de Herbalife a nivel mundial, por lo que a su corta edad ha logrado.

Es una persona que a mí en lo particular me inspira mucho, cada vez que escucho de él, me gusta enterarme de él más de él, ¿qué está haciendo?, ¿cómo va?, ¿cuáles son sus números? y me emociona mucho así que la verdad para mí es un honor que él esté aquí y estoy seguro que así como yo todos nosotros estamos muy emocionados y me siento privilegiado y me siento bendecido, porque cuando yo entré a la compañía no entendía muchas cosas, pero algo que me decían, que era importante juntarnos con la gente correcta ¿verdad?, gente que ... (no se entiende el audio) yo estoy totalmente convencido de que definitivamente él es una de esas personas, así que pues, oye vamos a ponernos en disposición (no se entiende el audio) una exposición todo que nos sirva, una exposición de aprender con la mejor actitud y sobre todo, sobre todo muy atentos, no sé ¿qué tú piensas Cris?

Presentador 1: No, mira, antes de esto le hicimos unas preguntas ¿quieren saber?

Público: Sí.

Presentador 2: Ok, muy bien, ¿cuál es tu meta? Creo que con esto yo estoy de acuerdo con él, llegar a ¡Equipo de Presidente! ¿Quién de aquí va llegar a Equipo de Presidente?, todo depende cómo tú lo digas, cómo tú levantes la mano vas a llegar a donde tú quieras, porque tú lo estás decretando aquí ¿quién va llegar a Equipo de Presidente?

Público: ¡Yo!

Presentador 2: Que diferencia, muy bien, segunda pregunta, por favor.

Presentador 1: ¿Qué es lo que más te gusta de Herbalife? Siempre hemos dicho nosotros ¿verdad?, la preparación más importante no es que te quede la malteada más rica, sabemos que es parte fundamental, pero lo más importante es el trabajo diario, el sumarles valor a cada uno de nosotros y él nos comentó precisamente eso, ¿qué es lo que más te gusta de Herbalife? El desarrollo humano, el que nos diferencia de cualquier otra actividad ¿verdad? y ayúdame con la tercera pregunta, por favor.

Presentador 2: ¿Cuál es tu sueño más grande? Cada uno tiene un sueño ¿verdad? por ejemplo, unos sueñan con tener una casa, tener un auto, pero ahora que quiero llegar a Equipo de Millonario quiero saber ¿qué sueño porque vamos a llegar muy pronto sí o no? ¿Quién va a llegar a Equipo de Millonario?

Público: ¡Yo!

Presentador 2: Es ayudar a más gente, a que también ayude, a que también cumplan sus metas y sueños, súper espectacular, una persona humilde, una persona extraordinaria, una persona que quiero conocer ya hay que terminar con esto, ya.

Presentador 1: Así que pues me gustaría que todo mundo se pusieran de pie, para recibir a esta persona él se merece, hoy será un día espectacular, será un día increíble, haremos totalmente la diferencia, haremos que este tiempo valga la pena, por favor, quiero que con aplauso de lluvia, con un dedo, todos con un dedo, dos dedos, para recibir a una increíble persona, gran ser humano,

inspiración para nosotros, cuatro dedos, ayúdenme a recibir con un fuerte aplauso, al internacional, Equipo de Millonario, Esteban Valeriano.

Aplausos del público.

Público: A la bio a la bao a la bim bom ba, Esteban Valeriano, Esteban Valeriano, ra, ra, ra.

Esteban Valeriano: Buenas tardes, eh, realmente yo estoy emocionado de estar con ustedes, porque me dijeron que el Corporativo Trecientos, era el más prendido de México, me dijeron que está la gente más prendida, enserio que está.

Y bueno vamos a empezar el día de hoy, gracias que amables, que lindos, que preciosos que preciosas, bueno vamos a comenzar el día de hoy, bueno antes de cualquier cosa, eh, en lo personal quiero dar gracias a Dios, que me permitió estar con todos ustedes el día de hoy, que me permitió llegar con bien y realmente déjenme decirles, que desde antes estar acá presente, ya los conocía a todos ustedes, ¿sí?, desde antes de estar acá ya lo conocía, créanme que he tenido la, la oportunidad de platicar con Patrocinador 2, Patrocinador 1, Patrocinador 3, con Patrocinador 4, con la Patrocinadora 5.

Créame que cada que platico con ellos ¿de qué me hablan?, de ustedes, de corporativo 300, que están fuera de control, que están los próximos Equipos del Mundo, que están los próximos del equipo Mundo Activo, que están los próximos Equipos del Equipo G.E.T., que están los próximos Equipos de Millonario, (aplausos y porras de la gente) están los próximos Equipos del Presidente, vamos a comenzar el día de hoy y... ¿qué les digo? , ¿Qué les digo? yo les venía a decir que están fuera de control, pero ya me di cuenta que también los ven, así que es todo por el día hoy, nos vemos mañana, ¿sí?, estoy muy emocionado de estar con ustedes.

Ahora si vamos a comenzar, vamos a comenzar el día hoy, vamos a comenzar con un tema muy básico, vamos a comenzar con las cosas más importantes de las cuales nuestro negocio crezca o las cuales puedan hacer que nuestro negocio empiece como a detenerse, ¿sí?, ¿cuál creen ustedes que sea la principal cosa que nuestro negocio crezca?

Persona: La actitud.

Esteban Valeriano: La actitud, pero hay algo más importante todavía.

Persona: La capacitación.

Esteban Valeriano: La capacitación, pero hay algo más importante todavía.

Persona: Gente nueva.

Esteban Valeriano: Gente nueva, pero hay algo más importante todavía.

Esteban Valeriano: Tomar el producto, claro que sí, pero hay algo más importante todavía.

Persona: La disciplina.

Esteban Valeriano: La disciplina, pero les digo algo, realmente hay algo un poco más importante y es la primera pieza del rompecabezas, del Jim Rohn, la primer pieza más importante para que usted pueda cambiar su vida, es cambiar su forma de pensar, es la primera, porque es la primera, porque recuerde que usted es el resultado de lo que ustedes a estado pensando, entonces la pregunta es si usted no tiene el resultado que usted quiere, ¿qué ha estado pensando últimamente?, ¿si me explico?

Entonces la primer pieza, que tenemos que darnos cuenta, que tenemos que autoevaluar, que tenemos que empezar a cambiar es la forma de ¿qué?

Público: Pensar

Esteban Valeriano: ¿De qué?

Público: Pensar.

Esteban Valeriano: De pensar, nuestra filosofía, pero para empezar tenemos que entender que es filosofía, ¿por qué razón tenemos que entenderla?, porque muchas veces pensamos que filosofía es únicamente la gente que piensa, que dice palabras muy bonitas, ¿sí? pero no, que podría ser filosofía, díganme ¿qué es filosofía?

Persona: Su propia congruencia.

Esteban Valeriano: Su propia congruencia.

Persona: Pienso, hablo y actuó.

Esteban Valeriano: Piensa, habla y actúa, ¿qué más?

Persona: Creencia.

Esteban Valeriano: Creencia, ¿qué más?

Persona: Ideología.

Esteban Valeriano: Ideología, ¿Qué más?

Persona: Emociones.

Esteban Valeriano: Sus emociones, uuy si yo les dijera que en Herbalife los distribuidores tenemos un descontrol emocional, es en serio ¿sí?, ¿qué otra cosa?

Persona: valores

Esteban Valeriano: ¿Qué otra cosa?

Persona: Forma de actuar.

Esteban Valeriano: Su forma de actuar. Ven, filosofía, tenemos que entender que, filosofía, es todo lo que pensamos que está bien, lo que está mal, todo lo que pensábamos acerca de pasado, presente y futuro todo lo que pensamos ¿sí? Pero les digo algo por desgracia muchas veces donde que realmente tenemos un pequeño gran problema es la forma de pensar y lo que pensamos de nuestro pasado, quien de acá sinceramente, digo no se trata de abrirnos, digo se trata de trabajar juntos, ¿quién de acá sinceramente tiene algo en su pasado, que está realmente esta consiente de que quisiera cambiarlo?, sinceramente, pues les tengo una noticia increíble, el pasado no se puede cambiar, el pasado no se puede cambiar, el pasado ¿ya qué?

Público: Ya pasó.

Esteban Valeriano: Pero hay algo que, si puede ser del pasado, ¿qué es?

Murmuro del público.

Esteban Valeriano: Aprender, ahora el pasado ya pasó, pero les digo algo aprendan a perdonar su pasado, pero sobre todo aprenda a personarse usted, les digo algo muchas veces, perdonar nuestro pasado cambia todo, pero no, el problema es que no se vuelva a repetir, hay gente les digo algo estoy consciente que acá todos somos acá somos hijos, porque acá no hay un hijo del monte ¿verdad?, también hay papás, yo soy papá y nadie les ha enseñado a ser papás, a ser ¿qué?

Público: Papás.

Esteban Valeriano: Entonces a quien no le pasaba, que de repente iba ayudarlos acá con la bolsita del mercado o algo y pensaba bastante y le decían no “tú no puedes”, o “tú no tienes”, o luego uno sacaba malas calificaciones y les decían “bueno para nada”, “tu único trabajo es estudiar”, “eres un burro”, “eres un bruto” y les digo algo, a quien de aquí no le ha pasado que de repente se decide a comenzar su proyecto en Herbalife y como que las marañas mentales llegan y uno empieza, no que yo soy un bruto y uno hace mal algo y empieza automáticamente ¿qué?

Publico: Autosabotear

Esteban Valeriano: A autoflagelar. Que es de repente, hice algo malo, yo no puedo, yo no sé.

Entonces usted puede perdonar su pasado, pero sobre todo perdonarse usted ¿sí? paso uno aprenda a perdonarse, paso dos; que es el más importante, me fascina como dice Jim Rohn, dice “El pasado ya pasó, puedes aprender de él, pero tu presente ten cuidado, porque lo que hagas en él puede determinar...”, tu ¿qué?

Público: Tú futuro

Esteban Valeriano: Tu futuro, futuro y le digo algo, para mí se hace algo increíble que haya gente que ¿cómo te ves dentro de cinco años?, si voy a llegar, si Dios quiere. Les digo algo desde mi punto de vista, el milagro más grande es Dios hace todas las mañanas es levantarnos, el día que dios ya no te quiere ya no te levantas y punto.

Hay algo, hay un libro que dice, un libro que dice que “El regalo más grande que pudo darse al hombre, es el libre albedrío”, entonces que tú decides que hacer con tu vida. Hay un libro que dice “pide y se te dará, toca y se te abrirá, busca y encontraras”, ¿sí? Tienes que hacer algo para encontrarlo, tienes que hacer algo para que se te abra la puerta, tienes que para volverse en la persona que quieres, entonces, tenemos que entender algo, el futuro, el futuro no se descubre, el futuro se construye, tú puedes estar en Herbalife diez años y si no haces nada, vas descubrir que en diez años nos haz hecho nada, ¿me puedes creer eso?, pero si tu estas diez años, trabajas diariamente, sigues el sistema, haces lo que se te dice, dentro de diez años, estas construyendo ¿tú qué?

Público: Tú futuro.

Esteban Valeriano: Tu futuro. A mí me encanta decir lo siguiente, recuerda algo, a partir de hoy ya no hay un no sabían, ustedes tienen que saber que ustedes que están construyendo sus siguiente cinco años, ¿cómo te ves de aquí a cinco años?, ¿cómo vas a construir tus cinco años?, ¿cómo?

¿Te vas a quedar en Equipo de Mundo?, ¿te vas quedar como Equipo del G.E.T?, ¿te vas a quedar como Equipo de Millonario? o ¿te vamos a ver aquí en Extravaganza con un pin presidente?, tú tienes que construir ¿tú qué?

Público: Tú futuro.

Esteban Valeriano: Tu futuro. ¿Si me estoy explicando? Entonces el futuro no se descubre, el futuro ¿qué?

Público: Construye.

Esteban Valeriano: Se construye. Yo estoy consciente y te digo algo, estoy consciente que cuando uno empieza en esta carrera, empieza algo que dice el rinoceronte, empieza a llegar algo, unas cosas, ¿cómo se llama? Torpedos, bien tengo una noticia increíble, mientras más grande es el rinoceronte, mientras más grande sea la recompensa, más grande van hacer los torpedos, no quiera ser un rinoceronte grande contra un torpedo de niño por favor, sería, ¿cómo se llamaría eso?, inocente, así que recuerde lo siguiente, mientras más grande son los torpedos, más grande son las recompensas, preocúpese cuando el torpedo no sea a la medida, ¿sí?

Entonces, el futuro, estoy consciente que muchas veces, trabajar en el futuro, ¿a quién de aquí no le ha pasado que de repente empiezas a trabajar, una semana, dos semanas y empieza como que a bajar el ánimo? y de repente en vez de estar bien prendido y cuando le preguntas ¿cómo estás?, bien prendido, después de dos semanas, bien jodido (risas). ¿A quién de aquí le ha pasado, sinceramente?

Usted como líder se tiene que convertir en visionario y ¿qué es visionario?, es la persona que tiene la capacidad de ver una foto del futuro y agarrar la pasión del futuro y meterla en el presente, ¿con qué pasión está trabajando usted?, ¿con qué pasión? y mire ¿quiere saber con qué pasión está trabajamos?

Porque no está la pasión aquí en el sistema, la pasión se nota desde que se levanta, la gente de éxito se levanta a la hora que lo marca su proyecto, los fracasados, no se les quita el sueño, usted me creyera hay gente que quiere llegar al siguiente nivel y no es capaz de gobernar un reloj despertador ¿es en serio?, hay gente que quiere gobernar una organización, bueno, gobierna tu reloj despertador. ¿Si me explico?

Entonces, recuerda lo siguiente, ya hablamos del pasado, ¿quién acá ya entendió que debe aprender a perdonar su pasado sinceramente?, ¿quién ya lo entendió que lo más importante del pasado es perdonarse a usted?, la segunda cosa, debemos tener cuidado en ¿Dónde?

Público: El presente.

Esteban Valeriano: ¿cómo sé que mi presente lo estoy haciendo bien?, que tan claro tienes tu proyecto, que tan claro, porque le digo algo, cuando una persona no tiene algo el proyecto claro y no sabe porque no hace Herbalife, por cualquier cosa se va cualquier cosa, a mí me encantaría que usted en su libreta anotara diez razones, va usted a llegar a presidente, yo les puedo contar las mías, pero realmente lo más importante las de usted, diez razones por la que usted va llegar a presidente, diez razones por las que va llegar al siguiente nivel, ¿cuáles son esas diez razones?, ¿cuáles son esas diez razones por las cuales usted va cambiar su vida? y le digo algo esas diez razones va ser usted, porque es su vida, por eso Herbalife se llama proyecto de vida, ¿proyecto de qué?

Público: De vida.

Esteban Valeriano: ¿Cuáles son sus diez razones? ¡Anótelas!, ¿Cuáles son? y una sugerencia, no te preocupes si tus razones son estúpidas para los demás mientras sean poderosas para ti, y es lo que tú quieres, tú me crearás que hay gente que empezó Herbalife por unos tenis, por un par de calzones, hay gente que empezó a Herbalife por veinte pesos y hay gente que hace Herbalife por sus hijos y no llega a presidente, ¿si me explico?

Entonces ¿cuáles son tus diez razones?, anótalas, ¿cuáles son tus razones por las que te levantas en la mañana?, una sugerencia, no te pongas, nunca, nunca, pero nunca una razón el dinero, porque aquí en Herbalife lo que más sobra es dinero, tienes tu club de nutrición, con treinta consumos, ganas nueve mil, diez mil o doce mil pesos a fin del mes. Ya cuál es tu necesidad, ¿no?, ¿cuáles son tus razones?, ¿cuáles son tus sueños?, ¿cuáles son esas diez cosas que te levantan todas las mañanas?, ¿cuáles?, ¿por qué te quedaste en Herbalife?, ¿cuáles?

Porque le digo algo, una persona que no tiene esas diez razones, se levanta sin ánimo, se levanta apático, esas diez razones hacen que tenga un proyecto de vida, esas diez razones, la pasión que tiene por esas razones, hace entender que los límites son mentales, entonces la palabra, ¿cuáles son tus razones?, ¿cuáles?

Digo realmente me encanta empezar con esto, porque para mí hacer Herbalife es realmente muy sencillo pero lo más complicado es que tú puedas es con tus diez razones, ¿quién de aquí quiere

saber cómo llegar hacer presidente?, son ochenta clubs con treinta socios, ¿quién de aquí quiere saber cómo abrir noventa clubes? ¿Quiéren saber enserio? lo voy anotar

Público: Si.

Esteban Valeriano: Ok, para abrir noventa clubs, les voy a dar mi clave, abres el primero, luego el segundo, luego el tercero, (risas) no hay de otra, entonces, no mira me encanta, ay otra vez lo mismo, pues que quieres que te diga, hay gente que dice la capacitación, siempre la misma, oye si queremos cambiarte a ti no a la capacitación, aunque el problema no es la capacitación, ¿estarás de acuerdo? Entonces sugerencia uno, esas diez razones tienen que quedar muy clara, esas diez razones es tu vida, son tus diez razones, la segunda cosa, aparte de las diez razones, tienes que entender algo, dentro de la filosofía, esta algo bien valioso, tu nivel de preparación, ¿cuál es tu plan de crecimiento personal para final de mes?, ¿cuál es?, ¿cuál libro estás leyendo?, ¿cuál?, creo que ustedes si leyeron el cuento del rinoceronte ¿verdad? ¿Si lo estudiaron? ¿Seguros? A ver ¿cómo empieza el rinoceronte? (pregunta a la gente)

Empieza a opinar la gente de la historia del rinoceronte.

Esteban Valeriano: En esta parte tenemos que entender algo, usted tiene que invertir, el principal activo de su negocio, el principal activo de su negocio, es usted, usted tiene que invertir en su preparación, ¿usted cree que le van a dar un pin de Presidente a alguien que no se prepara?

No, usted que va tener problemas, si ahorita, mire yo lo veo de la siguiente, de la siguiente manera ahorita hay gente que debe dos mil pesos y hasta se mia cuando debe dos mil pesos (risas), se lo juro, se orinan, porque debe dos mil pesos, ahora imagínese, ¿quién de acá sinceramente cuando empezó Herbalife?, en Herbalife se pierde la noción de dinero ¿estamos conscientes?, ¿Quién de acá sinceramente antes tenían dos mil pesos hasta se miaba porque pensaban que lo iban a robar?, sinceramente, ahorita digo, (No se entiende el audio) cuando una persona que está en plan de crecimiento no dudan que este mes crezco cinco mil pesos, ¿por qué razón? Tiene que ver con su nivel de preparación, dice Jim Rohn, “No permitas que el conocimiento te permita ir a la sabiduría, haz que te conduzca...” ¿dónde? (pregunta a la gente)

Esteban Valeriano: Ahora imagínate el rinoceronte, mira el rinoceronte, puede entender, la primera hoja del rinoceronte, te va describir como haces tu carrera en Herbalife, ¿cómo empieza el libro? En algún lugar profundo de la jungla, donde pocos, pocos se atreven a penetrar, ¿qué más? El mundo animal...

Público y Esteban Valeriano: salvaje y llamado éxito.

Esteban Valeriano: ¿llamado éxito?

Público: Éxito.

Esteban Valeriano: pocos se atreven a ¿qué?

Diferentes opiniones del público (No se entiende el audio)

Esteban Valeriano: La cacería es ¿qué?

Esteban Valeriano: La cacería es ardua y llena de riegos, van a ver penurias ¿sí?, van a ver animales ponzoñosos, esto fíjense, que van a querer desgarrarte el corazón y el alma, a que me estoy yendo con esto, por desgracia, al mejor boxeador, no lo derriba el golpe más fuerte, al mejor boxeador lo derriba el golpe que no ve venir, entonces anota lo siguiente, tienes que crearte una coraza emocional, porque si te das cuenta no te está diciendo que te va golpear, te está diciendo que te va desgarrar el corazón y el alma, por desgracia, muchas veces las razones por lo que empezaste hacer Herbalife son los retos más grandes que vas a tener en Herbalife, ¿sí?, hay gente que hace Herbalife por sus hijos y ¿cuál son los principales reto?

Esteban Valeriano: Hay gente que hace Herbalife por sus hijos, sale temprano a trabajar, luego fíjense, pero luego mira, fíjense los hijos empiezan, ya no tengo mamá, ya no tengo papá, ya no tengo mama, ya no hay ropa limpia, o sea a ver quién mamá o quieren (No se entiende el audio)

Hay una presidenta que dice, ama de casa es la que ordena en la casa, usted tiene que trabajar constante, sugerencia, trabaje tan fuerte para pagarle a alguien que le ayude en la casa, la gente ordinaria trabaja por dinero, hay gente extraordinaria que trabaja por metas. ¿Cuál es su meta de aquí diciembre?, ¿cuál es?

Hay gente que, en diciembre, me fascina los diciembres, las uvas, las promesas, uno dice este año, si es mi año, y le pregunta uno y ¿el pasado?, ah ese no era y ¿el antepasado? No, era de práctica. Entonces y ahorita en diciembre ya están sacado la carta, la explicación de por qué este no fue su año, entonces ¿cuál es su meta de acá a diciembre?, si usted no tiene la meta clara, empieza a buscar (no se entiende el audio), empieza a buscar culpables, entonces sugerencia trabajen muy

duro en su preparación, estamos empezando con el rino, el rino dice algo que yo sé para muchos, a mi llegó, porque dice, la cacería es ardua muchas veces pasaran los días, las semanas, quizás los meses, y el éxito no ¿qué?

Público: No llegará.

Esteban Valeriano: Pensarás que el éxito es un animal ¿qué?

Diferentes opiniones del público.

Esteban Valeriano: Pensarás que el éxito es un animal imaginario, ¿por qué razón imaginario?, porque a veces no lo alcanza, pero recuerda lo siguiente, el éxito, el éxito, es algo que llega por consecuencia de la persona en que te conviertes, ¿sí?

Usted tiene que trabajar muy fuerte y llenando su molde, dice Jim Rohn "Trabaja más duro, sé el jefe de tu propio negocio", la pregunta es ¿qué tanto estas trabajando en tu preparación, ¿qué tanto?, ¿Quién de acá sinceramente, sinceramente, esta consiente de que es una persona muy valiosa, pero puede ser una persona más valiosa actualmente, sinceramente?, entonces ¿qué tanto estas trabajando para convertirte en esa persona?, ¿si me explico?

Y ahora estamos en la primera pieza, que es nuestra forma de ¿qué?

Público: Pensar.

Esteban Valeriano: De pensar, no permitan que una idea mediocre les quite la grandeza de pensar, por desgracia muchas veces permitimos que otras personas opine sobre nuestra vida más que nosotros, usted me creería algo más importante, que crea de usted, ¿sí?

Importa más que usted crea en usted, mire hay gente, se lo voy a poner de la siguiente forma, es delgada, tiene no más una lonjita chiquita, pero mira que es muy importante que lo crees de ti, pero se siente tan mal consigo misma, que se pone una playerota, unos shorzotes, camina como fea, actúa como fea y es fea, ¿por qué? Y hay personas que tienen cuarenta kilos de sobrepeso, se ponen una ropa sexy (risas), camina sexy y usted me creyera que hasta la voltean a ver ¿por qué?

La gente cree lo que tú crees de ti, la pregunta es ¿qué estas creyendo tú de ti?; algo más triste, sinceramente, algo más triste, que cuando la gente deja de creer en ti, es cuando tu dejas de creer en ti, entonces ¿si me estoy explicando? porque tenemos que trabajar en nosotros, si me estoy explicando porque tenemos que prepararnos, entonces hagamos un plan de crecimiento personal, ¿qué libro va leer este mes?, ¿qué audio va escuchar?, ¿qué tanto va crecer?.

Ahora la segunda pieza más importante, que todos dijeron se llama actitud, pero les digo algo, por desgracia, la actitud va llegar por la forma de pensar, la gente ordinaria, la gente ordinaria, déjame decirte algo, permite que sus circunstancias definan su actitud, la gente ordinaria permite que sus circunstancias definan su actitud, ¿quién de acá sinceramente tiene problemas económicos?, levante la mano, unos hasta los pies levantan (risas), díganme algo ¿pensando en los problemas va a pagar las deudas?

Público: No.

Esteban Valeriano: Recuerda lo siguiente, haga que su actitud defina sus circunstancias, hay gente te voy a poner un ejemplo muy simple, hay gente que agarra y dice "ay me va ir muy mal en mi club" ¿por qué?, porque nada más tengo malteada de... galleta y ¿cómo le va ese día?

Público: Mal.

Esteban Valeriano: Porque su actitud es totalmente determinada sobre ¿tus qué?

Público: Sobre tus circunstancias.

Esteban Valeriano: Sobre tus circunstancias, cuando la gente tiene mentalidad de éxito, sabe que dice, llega una persona en tu club, y le dice ¿qué sabor quieres tu malteada?, tengo de todos los sabores y está la de mi gusto de ¿qué quieres?, de te gusto y usted me creería que hay gente que te vende 15 malteadas de pura galleta, y nunca te enteraste, ¿sí?

Hay gente que llega y me pregunta ¿de qué tienes? de galleta, de cookies and cream y de crema, ¿cuál quiere? ¿Por qué?, haz que tu actitud defina tus circunstancias. ¿Si me estoy explicando?

Público: Sí.

Esteban Valeriano: Ahora otra cosa, con referente la actitud, la actitud, no te demuestra cuando todo va bien, la actitud no se demuestra cuando ni bien estas abriendo la cortina de tu club y ya tienes de cincuenta consumos, la actitud no se demuestra cuando le hablas a la primera persona y ya casi casi te dice yo quiero poner mi club, me asocio contigo, (risas) ahí no se demuestra la actitud, ¿cuándo te demuestra realmente su actitud?

Pregunta al público.

Esteban Valeriano: La actitud se demuestra cuando viene tu distribuir a tu club y se queja y ¿te deja problemas? y se pone a llorar y tú también o ¿no?, (risas) es enserio, la actitud se demuestra cuando de repente tienes problemas en tu casa, problemas en tu club, problemas con tu organización, y dices yo no sé si vienes o se va. Llegas a la oficina, llegas con tu equipo, llegas sinceramente, con la actitud abajo y dices sabes que no, porque mis circunstancias no definen mi actitud, pero mi actitud define mis circunstancias y sales y le dices a tu equipo, ¿qué crees?, este día fue increíble, pero dentro de cinco años, cinco años, vamos hacer asquerosamente ricos. (aplausos)

Recuerda que lo que está pasando hoy no es tan importante, pero lo realmente importante es como lo estás construyendo tus siguientes cinco años, ¿cómo lo estás construyendo?, ¿qué estás haciendo por constituirlo?, ¿sí? Hay gente que se queja por las circunstancias, discúlpame, pero el mundo todo el tiempo está en crisis, todo el tiempo. La actitud no se demuestra cuando todo va mal, hay gente, hay gente tan ordinaria, que dijo “ya no hay Tang kuei” y tu ¿bebías Tang Kuei ?, y tu ¿bebías Tang Kuei? No, y tu ¿tomabas Tang Kuei? No, y ¿entonces? Pero ya no hay, hay gente tan ordinaria que dice el dólar subió, y ¿tienes dólares? No y ¿tienes pesos? Tampoco. (Aplausos)

Entonces, sugerencia, sugerencia, tengan su proyecto claro, no se vayan por las inclemencias del tiempo, miren, ahorita nos vamos a salir tantito del tema, porque hay algo muy importante que tenemos que entender, son las cuatro estaciones de la vida, las cuatro estaciones, créame que si usted logra entender esto uy, uy va a llegar a Presidente, la primera estación ¿cuál es?, ¿Cuál es la primera estación?, ¿Quién opina que es primavera?, ¿Quién opina que invierno?, ¿Quién opina que no sabe? (risas). En enero ¿qué estación es?

Público: Invierno.

Esteban Valeriano: La primera estación ¿cuál es?

Público: Invierno.

Esteban Valeriano: El invierno es algo cuando no tienes el resultado que quieres, ¿sí? El invierno es cuando trabajas y sientes que las noches son más largas de lo común, el invierno es cuando, encima de trabajar y nada te sale, el invierno por más que trabajes, el invierno ¿para qué es el invierno?

Persona: Para sacar la actitud.

Esteban Valeriano: para sacar la actitud, ¿Qué más?

Persona: Para valorar la primavera.

Murmuros

Esteban Valeriano: ¿Quién de acá no le gusta el invierno?

Diferentes opiniones del público.

Esteban Valeriano: Entonces el invierno, es para prepararse, el invierno es para hacerse más fuerte, el invierno es para hacerse más sabio y el invierno es para hacerse mejor.

Esteban Valeriano ¿cómo puedo pasar un invierno? No hay crisis que resista dieciocho horas de trabajo continuo, cuando me va bien, trabajo el doble, cuando me va mal trabajo el triple, para que pase más rápido, ¿si me explico?, ¿quién de aquí sinceramente qué en este momento está pasando un invierno en su negocio, sinceramente? ¿Qué tiene que hacer?

Público: Trabajar

Esteban Valeriano: Espérame, espéreme no nada más trabajar.

Público: Prepararse.

Esteban Valeriano: Paso uno prepararme, ¿qué tanto te estas preparando?, paso dos hacerte más fuerte, el invierno es para fortalecer tu carácter, le digo algo, carácter no es ser broncudo, carácter no es ser peleonero, eso se le llama temperamento, ¿qué es carácter, a ver quién me dice?

Persona: Tomar decisiones firmes.

Esteban Valeriano: Tomar decisiones firmes.

Murmullos.

Esteban Valeriano: Carácter, vamos a lo siguiente, es aprender a controlar tus emociones, carácter es aprender, aparte de controlar tus emociones, carácter lo más valioso de carácter, es aprender a respetar lo que acabas de decir, tu dijiste que vas a Equipo de Presidente, ten el carácter de llegar a presidente, carácter es aprender, ustedes me creyeran que la frustraron es una emoción, hay que tener carácter para controlarla, que la negatividad es una emoción. La frustración, la duda, ¿qué otra cosa es una emoción negativa? El miedo, el enojo, la ira, pero para poder controlarla hay ¿qué tener que?

Público: Carácter.

Esteban Valeriano: Entonces, mande a la escuela sus emociones, acá es un negocio, no nos sirven sus emociones, ¿si me explico? Entonces el invierno es Para fortalecer mi carácter, ¿mí qué?

Público: Carácter.

Esteban Valeriano: ¿Quién de acá sinceramente tiene que aprender a controlar sus emociones? Entonces trabaje eso, trabaje en fortalecer su carácter, trabaje en mandar sus emociones a la escuela. Trabaje todo eso.

La segunda cosa aparte de fortalecer su carácter, el invierno, requiere algo que llame paciencia, porque hay gente que tiene mentalidad de inmediato, hay gente que dice, oye ¿qué día es hoy? Viernes, si hoy viernes me inscribo, pero mañana o el lunes no llegó Chairman, me voy, no, hay gente que sufre de mentalidad inmediata, entonces se necesita carácter y se necesita ¿qué? Paciencia.

Ahora el invierno, aparte de hacerte más fuerte, te hace más sabio, ¿cómo puedo trabajar esa parte?, ¿Leyendo más qué?

Público: Libros.

Esteban Valeriano: Libros, necesito más audio, si usted se vuelve muy estricto con su proyecto, le digo algo su proyecto se volverá muy blando con usted, pero si usted se convierte en una persona muy blanda con su proyecto, el proyecto se volverá muy estricto con usted, a ver como se pone estricto su proyecto, cuando no tiene el pin que quiere, ¿quién de acá sinceramente no tiene el pin que quiere, sinceramente?, ¿si me explico?

La tercera cosa es para hacerme aparte de más fuerte, más sabio, para hacerme mejor, la pregunta más importante, ¿qué tanto está mejorando usted?, usted tiene que está en una mejora constante, te estoy hablando de una mejora física, estoy hablando de forma espiritual, estoy hablando de forma familiar, te estoy hablando de forma profesional, usted tiene que agarrar de formar profesional, usted me creyera que usted tiene, un ejemplo, que usted tiene cien clubes, usted me creería ¿qué Herbalife le puede pagar cien mil pesos?, ¿ me lo puede creer?

Público: Si.

Esteban Valeriano: Pero para que le pueda pagar 100 mil pesos tiene que agarrar a Herbalife de forma profesional, ¿quién de aquí quiere saber?

Murmuros del público.

Esteban Valeriano: Les digo algo, pero tengo que confesar algo, antes a mí me daba vergüenza decir que era parte de Herbalife, pero cuando entendí algo que Herbalife iba a pagar mis cuentas, cuando entendí que Herbalife iba a cambiar mi vida, dije discúlpame: Pero algo que me a cambiar mi vida no me tiene que darme vergüenza, si usted tiene vergüenza de pertenecer a Herbalife, va llegar el día en que usted cambia o que Herbalife se avergüenza de usted, ¿si me estoy explicando?

Ahora la tercer, la segunda estación ¿cuál sería? La primavera. Esteban Valeriano ¿cómo saber si estoy en la primavera? Cuando estoy en constante crecimiento, la primavera es cuando es la época de oportunidades, porque, hay un libro que dice “pide y se te dará”. Pero tienes que aprender a pedir, ¿por qué? Porque más adelante ese mismo libro dice “Dios te dará los dones que puedas desarrollar” ¿sí?

Hay gente que sabes que hace “Ay diosito mándame clubes” no, no, está bien, saben que es lo fregado, que quiere que llegue la persona a su casa, y le diga “Buenas tardes, mi nombre es Esteban Valeriano, tengo un local, ya está pintado, tengo mesas, tengo sillas, tengo licuadoras, no quiero nada de ti, únicamente quiero que tú seas mi patrocinador”, (risas) hay gente que eso está pidiendo. Vamos a lo siguiente, te va mandar clubes que puedas desarrollar ¿sí?, pero te tengo una muy mala noticia, ¿quién de acá ha perdido paciencia sinceramente, una vez en su vida sinceramente? Y le ha mandado cada inche problema, (risas) ¿por qué te van a mandar la paciencia que puedas tener?, ¿Quién de acá ha pedido sabiduría? Y está en cada lío metido, porque le van a mandar la sabiduría que pueda ¿qué?, ¿Quién de acá ha pedido que le manden la actitud correcta sinceramente? Y lo ponen a prueba, ¿por qué? Porque lo tienes ¿qué aprender a qué?

Y les digo algo, el día que ustedes pidan empezar su proyecto en Herbalife lo puede empezar, pero a partir de ese día, tiene que empezar a planear su día, la gente que no planea un día, vive a lo que caiga está bien, usted me creería que el éxito se planea, y ¿usted ya planeó el suyo? . Planéelo

En la primavera, van llegar muchas oportunidades, muchas oportunidades, van tener una charla, a haber gente que no quiera nada, de esas charlas sacan cuatro clubes, en la primavera ¿Después qué sigue?

Público: Otoño.

Esteban Valeriano: ¿Otoño?, En el verano que tienes ¿qué hacer? La pregunta es ¿qué tanto cuidas a tu organización?, dice Jim Rohn “Aprende a cuidar a tu organización como un padre cuida un hijo y aprende amarla como una madre ama a un hijo”, ¿sí?

Ahora, la cuarta estación es la época de recolección, la época de recolección, ¿cuándo es? Cuando hay nuevos pines, (no se entiende el audio) cuando llega Extravaganza y suben cinco calificados de tu equipo, pero les digo algo después del verano ¿qué sigue?

Público: Invierno.

Esteban Valeriano: invierno, no, invierno, primavera, verano, otoño. Otoño es la recolección, lo que estamos recolectando, después de otoño ¿qué sigue?

Público: Invierno.

Esteban Valeriano: El invierno, mira sería inocente no pensar que no llegará el invierno, que el invierno es para hacerse más ¿qué?

Público: Fuerte.

Esteban Valeriano: Fuerte, dice Albert Einstein “Un problema no puede ser resuelto con mismo coeficiente intelectual con el que fue creado”. La pregunta es ¿Qué tanto te estas preparando? Aquí no importa si eres del Equipo de Millonario o si eres del equipo del G.E.T. Uno tiene que estar en constante ¿qué?

Público: Preparación

Esteban Valeriano: Preparación, porque en constante, tu no me crearías, que hay gente que, hay gente que, no sé cómo se cayó de chiquita, que, en su cabeza, no ha ido Extravaganza, ¿usted puede creer eso? usted cree que un distribuidor profesional falte a Extravaganza, (Se escucha no por parte del público) ¿usted cree que un distribuidor que pretende llegar a presidente falta a Extravaganza? (Se escucha no por parte del público), entonces vamos a lo siguiente, Extravaganza no está a disposición para usted.

Hay gente, mira, allá en Chiapas, tenemos, tenemos un pequeño reto, que es llevar a más gente a un viaje por más de doce horas, te digo algo, hay gente tan ordinaria, que dice, le preguntamos: ¿vas a ir Extravaganza?, el evento más grande, no, y ¿por qué no? No tengo dinero, y me dicen y un día dice uno, págame, porque tu gana, mira le digo, “Deberás no vas ir a Extravaganza porque no tienes dinero, si tuvieras dinero, tú crees que te inventaríamos a Herbalife”, no... (No se entiende el audio) Sugerencia, no está a discusión Extravaganza, no le pongas excusas, porque le digo algo Extravaganza le puede cambiar la vida.

Ya hablamos de las estaciones de la vida, la tercera pieza del rompecabezas ¿cómo se llama? (pregunta al público) la primera fue filosofía, la segunda actitud, y ¿cuándo se demuestra mi actitud?

Público: Ante las adversidades.

Esteban Valeriano: ¿apoco mis circunstancias definen mi actitud?

Público: No.

Esteban Valeriano: ¿Qué define mi actitud? Mis circunstancias. Entonces la tercera pieza, se llama actividad, ¿por qué razón actividad? Mucha gente queremos cambiar, y no queremos trabajar, ¿sí? Recuerden lo siguiente, quítense la presión del resultado, mejor métale presión a la actividad, ¿sí? La primera pregunta que usted se tiene que hacer y quiero que usted sea sincero ¿cuál es tu meta de aquí a diciembre?, ¿Cuál es?, ¿Cuál es tu meta? Y si usted no tiene una meta, puede creer que hay gente que lleva dos años a Herbalife y no llega al G.E.T. Lleva tres años en Herbalife y no llega a presidente, cinco años y no llega a Millonario ¿por qué no tiene qué? no tiene como ¿una qué?

Público: Meta.

Esteban Valeriano: Entonces ¿cuál es su meta de aquí a diciembre?, ¡anótela!, cuál es su meta, a mí no me mire, es acerca de usted, ¿cuál es su meta? Ahora aparte de su meta, tiene que usted aprender bien a identificar tres cosas, la primera, ¿cuál es su meta?, recuerda lo siguiente, su meta tiene que ir relacionada con la escalera de retos de Herbalife, esa es su meta, hay gente que dice llegar a presidente, es complicado, tu siguiente meta, ¿cuál es tu siguiente escalón?, ¿cuál es?, ¿Quién de acá es Equipo del Mundo? (le pregunta a la gente) su siguiente meta ¿cuál es?

Público: Equipo del G.ET.

Esteban Valeriano: Entonces tu siguiente meta de aquí a diciembre es llegar al siguiente escalón, la primera cosa que tienes que identificar es ¿tú qué?

Público: Tu meta.

Esteban Valeriano: Tu meta, la segunda cosa más importante, ¿qué ocupó para llegar a esa meta?, ¿qué ocupan? A ver ¿qué ocupó para llegar a mundo activo? (pregunta al público)

Esteban Valeriano: Vean en este proyecto de Herbalife, en este proyecto, ahorita, únicamente necesitamos dos cosas, ¿cuáles podrían ser esas dos cosas? Pregunta al público.

Esteban Valeriano: Mire quiero que vea a Herbalife como un proyecto, usted me creería que hay gente que tiene un año o dos años y no se puede duplicar, porque no ha entiendo cuál es su objetivo, porque cada cosa tiene su objetivo, bien simple, (no se entiende el audio). Pregunta al público.

Esteban Valeriano: Mira en Herbalife, hacemos dos cosas, la primer cosa, se los tengo que decir de esta forma, lo que Herbalife internacional hizo en dieciséis años, con los clubes de nutrición, no es un año, la razón por lo que hay que llegar a treinta consumos para tener dinero todos los días, ¿por qué razón tener dinero todos los días?, ¿has visto la cara de alguien que se le perdieron cien o doscientos pesos?, ¿Qué cara tiene? , ¿si has visto la cara de alguien?

Entonces paso uno en Herbalife hacemos dos cosas, el objetivo es ponerte al mercado, paso uno (no se alcanza a escuchar que dice)

Segunda fase, es para sacar lo más importante, para formar equipo del trabajo, recuerden que, en Herbalife, abrimos el club, llenar de gente y la segunda cosa ¿qué es? ¿Abrir qué?

Público: Más clubes.

Esteban Valeriano: Abrir más clubs, ahora, son cuatro clubs para llegar a Equipo de Mundo Activo, ¿cuántos clubs?

Público: Cuatro

Esteban Valeriano: Tu siguiente meta puede ser equipo de Mundo Activo, ¿estás de acuerdo?, ¿cuántos clubs son?

Público: Cuatro

Esteban Valeriano: Estos son los que ocupo para llegar a Mundo Activo

Esteban Valeriano: Tienen que dividir los que son para llegar al Mundo Activo en el tiempo de aquí a diciembre ¿Cuántos son cuántos meses hacen falta?

Publico murmura.

Esteban Valeriano: ¿Ustedes creerán que hay gente que dice septiembre ya no cuenta?

Risas

Esteban Valeriano: Y estamos a diez, por el amor de diez (tono sarcástico)

Risas

Esteban Valeriano: Hay gente que le dice vende puntos dobles, uy y están antes de que empiece el (interrumpe gente). Entonces pasó uno: son cuantos meses que tenemos ¿Cuántos meses?

Público: Cuatro

Esteban Valeriano: ¿Cuántos meses?

Público: cuatro

Esteban Valeriano: ¿Cuántos son los que necesitamos?

Público: Cuatro

Esteban Valeriano: ¿Cuántos clubs por mes para llegar al Mundo Activo? ¿Ya se enteraron que los nuevos mundos activos van a estar en Honors 2016?

Gritos del público

Esteban Valeriano: Ya se enteraron, digo, yo sé que ya lo conocen, desde antes, pero ya se enteraron que (No se entiende el audio). Entonces sí son cuatro clubs que se necesitan en esos cuatro meses ¿Cuántos clubs por mes?

Público: Uno

Esteban Valeriano: ¿Quién cree que tiene la capacidad de abrir un club cada mes, sinceramente?, ¿Si me explico? Ahora otra cosa dice, dice Jim Rohn, la ley del sembrador ¿el sembrador a qué se dedica? A sembrar, te lo voy a poner de la siguiente forma mira escucha lo siguiente, si tu agarras, dice que el sembrador tiene la mejor semilla, tú tienes la mejor ¿qué?

Público: Semilla,

Esteban Valeriano: La mejor ¿qué?

Público: Semilla.

Esteban Valeriano: Semilla que es Herbalife, lo que tienes que hacer es ¿qué?

Público: Sembrando.

Esteban Valeriano: Sembrando constantemente, exacto dice Jim Rohn "tú tienes que ofrecer tu oportunidad", tú tienes una oportunidad muy grande, llama Herbalife, esta oportunidad hay gente de afuera que tiene necesidad tú tienes que ofrecer, lo tienes...

Público murmura.

Esteban Valeriano: A la gente que tiene una que...

Público: Necesidad.

Esteban Valeriano: Ahora, hay te va cuales son los números... Sí tú agarras el día de hoy que es viernes, viernes no sé qué...

Público: Once.

Esteban Valeriano: Si tú agarras el día de hoy viernes once y das tu oportunidad a diez personas es como estar sembrando ¿cuántas semillas? ¿Tú crees que de esas diez alguien quiera? La verdad no puede que no, pero el día de mañana sábado das otras diez oportunidades ¿cuántas oportunidades llevas?

Público: Veinte.

Esteban Valeriano: ¿crees que alguien hay quiera? La verdad no, pero el día domingo, porque les tengo una noticia increíble, el domingo también se trabaja, el día domingo dan otras diez oportunidades, ¿crees que alguien quiera? Tal vez sí, o que diga no, no me interesa, el día lunes das otras diez oportunidades para no ir más día por día, si das diez oportunidades diarias, si das diez tarjetas de presentación diarias, si das diez semillas diarias, ojo ¿cuántos días trae un mes?

Público: Treinta.

Esteban Valeriano: ¿Cuánto que es diez por treinta?

Público: Trescientos.

Esteban Valeriano: ¿Crees que de trescientas oportunidades alguien no la agarre para cubrir su necesidad?, ¿Qué tendrían que están haciendo? no, yo sé que, trabajando, pero sembrando. Una pregunta básica, son trescientas oportunidades ¿cuántos meses tenemos?

Público: Doce.

Esteban Valeriano: No es cierto, tenemos cuatro.

Público: Risas.

Esteban Valeriano: ¿Cuántos serían trescientos por cuatro?

Público: Mil doscientos.

Esteban Valeriano: ¿tú crees que, de mil doscientos, cuatro, cuatro, no más cuatro, quieran abrir su club de nutrición?

Público: Sí.

Esteban Valeriano: ¿Ya lo entendimos? Ok, ahora... (Interrumpido por aplausos) la pregunta es, la pregunta más importante es, ¿cuántas oportunidades estás dando?, ¿Cuántas semillas estas sembrando?, ¿Si me estoy explicando o no?

Público: Sí.

Esteban Valeriano: Ahora otra cosa muy importante tenemos que entender algo, hay tres tipos de patrocinio ¿Cuántos tipos?

Público: Tres.

Esteban Valeriano: el primer tipo de patrocinio es el patrocinio por reclutamiento, date cuenta de esto, el patrocinio por reclutamiento que es que únicamente se dedica a firmar gente, el que viene gente se firmas, que Dios te bendiga, voy con el que sigue, viene al día siguiente otro se firma, que Dios te bendiga, él está únicamente dedicado a...

Público: Reclutar.

Esteban Valeriano: ¿A qué?

Público: Reclutar.

Esteban Valeriano: ¿Es bueno es malo?

Público: Malo.

Esteban Valeriano: No es bueno ni malo simplemente no es una forma muy buena ¿por qué razón? Porque estas teniendo mucha gente, pero no la estas enseñando a desarrollarse ¿si me explico? Esta el segundo tipo de patrocinador, el segundo tipo de patrocinador valga la redundancia es el patrocinador que patrocina, pero hay dos tipos de patrocinadores que patrocinan, está el salvador, sí, y esta el tirano ¿cuál podría ser un patrocinador tirano?

Público: Murmuros.

Esteban Valeriano: Bien, un gran tirano fue Hitler, Hitler era el que ordenaba, ¿quién conoce a patrocinadores que dicen: ¿vete a volantear, trae al cliente al sistema, hay que abrir clubs ábrelos tú, oye, tengo una chamba, que Dios te bendiga? Está el patrocinador tirano, el patrocinador tirano es el que no es hagamos es has, el patrocinador tirano es el que no te dice somos es soy o eres, el patrocinador tirano es el que no trabaja contigo, te dice: es tu negocio, es tu vida has lo tú puedas

hacer, pero está en otro tipo de patrocinador... El salvador, el patrocinador salvador es el que llega y le dices: ya no tengo producto, ten producto... Tampoco tengo dinero, ten dinero... Tampoco tengo para comer, ten comida... El patrocinador tirano es el que le dices tengo una charla, vámonos en mi carro yo pongo la gasolina. El patrocinador salvador es aquel que no quiere que te pase nada. Sopla el viento, ten mi chamarra, no voy a extravagancia no tengo boletos, ten te doy el mío, es el patrocinador que...

Público: Salvador.

Esteban Valeriano: ¿Cuál es mejor el tirano o el salvador?

Público: Murmuros.

Esteban Valeriano: El tirano termina fusilado y el salvador.... sí digo algo, hay que tener mucho cuidado por su carácter porque dentro del carácter está cuando le empiezan a decir ¿cómo se podría decir? Cuando empiezan a (murmuros). Hay en mi rancho hayan dicho que dice que el hombre únicamente acaricia el caballo cuando quiere montarlo, entonces yo no te pido (no se entiende el audio) ¿si me explico? Entonces ustedes no tienen que ser ni un patrocinador tirano un patrocinador salvador, tienen que aprender de un tercer tipo del patrocinador y es el patrocinador que me fascina en el patrocinio por duplicación. El patrocinador no es al que te enseña es el que transmite lo que es, una pregunta para ustedes como líderes del corporativo trescientos ¿cuántos de tu organización son capaces de hacer lo que tú haces sin que estés presente? Porque les digo algo, de eso se trata, se trata del día de mañana usted sea miembro del club Chairman Golden presidente, usted se pueda ir a Miami tener... Debajo de una palmera de dos este... Usted pueda tener sus dos botellas de aloe, y su negocio siga ¿Qué? (murmuros de la gente) El patrocinador por duplicación hace lo siguiente es el que enseña a trabajar mas no el que te hace el trabajo ¿si me explico? La pregunta es ¿cuántas personas de su organización son capaces de hacer crecer tu negocio sin que éste es presente? ¿Cuántas? Tienes que hacer esa pregunta por qué si se está desarrollando un negocio de puro seguidor, cuando el líder no esté... Tú tienes que empezar a desarrollar ¿Qué?... (murmuros de la gente) ¿si me explico? No sé si hacerlo lo mañana o hacerlo hoy ¿cómo podría ser un ejemplo?

Público: hoy, de una vez...

Esteban Valeriano: como ustedes me digan, si ustedes dicen que no, no ok vean algo muy simple, supongamos que yo soy un patrocinador, el patrocinador por duplicación ¿qué es lo primero que yo tendría que hacer si estoy empezando? (murmuros de la gente). Paso uno, pasó uno lo primero que tengo que hacer, todo proyecto inicial con un club de nutrición, es en serio ya sea los (no se entiende el audio) pero tienen que volverse el modelo, la base, el molde de todo su negocio. Recuerden que cuando uno hace un pastel si los pasteles salen mal ¿uno está checando los pasteles? No, ¿qué checa uno? El molde, ¿Qué tipo de molde tiene usted? Si se molde es muy frágil se van a quebrar, si su molde es muy duro no va a servir, tiene que ser un molde adecuado ¿si me explico? Entonces, pasó uno ¿qué es lo que tengo que hacer? Sí yo quiero tener mi organización ¿quién tiene que tener primero su club? Yo, ¿quién tiene que llegar a los treinta consumos? Pues yo, supongamos que estamos en enero para empezar el año, en enero yo digo sabes que voy a tener mi club de nutrición y tengo un mes para llenarlo ¿qué tengo que hacer para llenar mi club de nutrición?

Público: invitar

Esteban Valeriano: Y tengo una mala noticia, según mi nivel de necesidad es mi nivel de trabajo... Si su necesidad es de cien invitaciones, ustedes hacen cien invitaciones. Cuando yo empecé mi club de nutrición, se fue con cincuenta consumos en dos semanas, pero yo repartía 500 invitaciones diarias, mi nivel de necesidad era demasiado grande, entonces según su nivel de necesidad es su nivel de trabajo. La gente que ya no tiene mucha necesidad, hasta descansa los domingos, ¿lo pueden creer? entonces... Tengo mi club de nutrición con ¿cuántas invitaciones? De 100 a tiene 500 pero supongamos que, dentro de esa, de las personas de mi club de nutrición hay una persona que quiere poner su club de nutrición, esa persona ¿qué tengo que hacer con esa persona?, Bien simple ¿cómo se llama? Dirigiéndose a una persona del público

Participante 1: Participante 1.

Esteban Valeriano: Participante 1 es la socia que quiere poner su club de nutrición, la asocia que no hace nada, que llega desde temprano se va bien tarde, entonces Participante 1 quiere poner su club de nutrición ok ¿qué tengo que enseñarle a Participante 1? (murmuros de la gente) tengo que enseñarle a hacer lo que yo hago, yo ¿hago malteadas? Sí, pero antes de ser malteadas ¿qué hice? (murmuros de la gente) ok, vamos a empezar, tú vas a poner tu club de nutrición ¿quieres que te vaya bien si o no?

Participante 1: Sí.

Esteban Valeriano: ok mira este club de nutrición tiene cincuenta consumos, 30 consumos, 20 consumos, pero en este club se reparten 500 invitaciones ¿qué tengo que hacer? (murmuros de la gente) A o sea a ver, a ver ¿ella reparte 250?

Público: Nooo... Ella 500 tu 500.

Esteban Valeriano dirigiéndose a Participante 1: agarra tus quinientas y yo mis quinientas, vamos a invitar gente y nos vamos ¿a qué?... Pero ojo yo le tengo que dejar bien claro a Participante 1 que el negocio de Participante 1 no es vender malteadas, de vender malteadas se gana muy bien, de vender malteadas se llega a ganar de 20 mil 30 mil pesos, pero qué flojera de llegar a cincuenta años vendiendo malteadas... digo, por ejemplo, en mi caso ¿qué le tengo que dejar bien claro a Participante 1? Que el verdadero negocio en Herbalife es formar ¿un qué?

Público: Equipo.

Esteban Valeriano: equipo, entonces bueno Participante 1 ya repartimos invitaciones ¿aprendiste? Participante 1: sí

Esteban Valeriano: ok mañana otra vez, vamos al sistema, yo ya le estoy enseñando a Participante 1, vamos a la escuelita, vamos a la escuelita que vamos a hacer bien felices y de repente dentro del sistema yo le digo: ¿Participante 1 tu conocerás a alguien que quiera y pueda abrir su club de nutrición?

Participante 1: Sí.

Esteban Valeriano: ¿A quién conoces?

Participante 1: A mi amiga.

Esteban Valeriano: A su amiga que no hace nada.

Participante 1: No.

Esteban Valeriano: Ojo ¿quién va a ir con Participante 1?

Público: Tú.

Esteban Valeriano: ¿por qué?, porque el trabajo de un líder nadie más lo puede hacer, yo no le puedo decir que vaya usted ... no le puedo hacer eso. Vamos a ver a tu amiga, ¿por dónde vive?...

Esteban Valeriano a la amiga: hola, ¿Cómo está? Muy buenas tardes fíjese que Participante 1 me comentó que usted las tardes puede poner un club de nutrición a quien su casa, dígame qué no, entonces no sé si le gustaría aquí por su casa no hay clubs, hay si uno, pero cerca de usted no ¿le gustaría?

Amiga de Participante 1: No.

Esteban Valeriano: ¿segura?

Amiga de Participante 1: Sí.

Esteban Valeriano: Ojo, Participante 1 es como un niño, si un niño se cae, antes de empezar a llorar ¿qué hace? Hay mi amor, se suelta la lloradera. Si le digo no Participante 1 está muy difícil, ¿qué va a decir Participante 1? Si está muy difícil (voz pesimista) ¿quién tiene que mantener la actitud? Pues yo ¿quién tiene que guardar carácter? Yo.

No te preocupes Participante 1 de lo que se pierde, vámonos. Bueno Participante 1, vamos a seguir, aquí están 500 y mis 500, vámonos, y de repente estamos volanteando y aparece Patrocinador 2. Oye Patrocinador 2 ¿cómo estás? Fíjate que traemos un club de nutrición y realmente me encantaría que tú pudieras ponerlo, tienes la actitud correcta, es algo increíble, ya con eso ¿Puedes abrir tu club? ok y de repente viene Patrocinador 2, ojo acaso dije ¿mira Participante 1 tu primer distribuidor?

Público: No.

Esteban Valeriano: ¿por qué sí yo la conseguí?... Yo le voy a enseñar a desarrollar su negocio con lo que ella quiera. Si ella me dice: no quiero repartir volantes, que Dios te bendiga que tengas bonita tarde, ¿por qué? Porque yo no voy a dejar el futuro en manos de Participante 1, sería muy egoísta para mi futuro y muy egoísta para Participante 1, pero Participante 1 y está vendiendo. Ok mira Participante 1, te presentó a Patrocinador 2, vamos a abrir un club de nutrición, es parte del equipo es como si fuera tu hermanita de Herbalife. Oye Patrocinador 2 ¿sabes invitar?

Patrocinador 2: Sí.

Esteban Valeriano: ¿Segura?

Patrocinador 2: No.

Esteban Valeriano: Sabes Patrocinador 2 vamos tus 500 invitaciones mis 500 invitaciones, de repente le digo oye Patrocinador 2 ¿conocerás a alguien que pueda abrir un club de nutrición?

Patrocinador 2: Sí.

Esteban Valeriano: ¿A quién conoces?

Patrocinador 2: A mi tía.

Esteban Valeriano: ¿Qué es tu tía?

Patrocinador 2: Es ama de casa.

Esteban Valeriano: ¿Y por donde vive?, a ver vamos a verla... **oligarquía** como está, Patrocinador 2 nos dijo que usted puede poner su club de nutrición, tener un ingreso extra, de crecer, ¿le interesa?

Tía del Patrocinador 2: Sí.

Esteban Valeriano: Mira Patrocinador 2 tu primera distribuidora, ojo ahí te va algo, muchas veces cuando un hermanito de trabajo empieza a crecer, ¿sabes qué hace? empiezan los celos. Ah, Patrocinador 2 si está creciendo...es porque a mí no me apoya (simulando lo que diría Participante 1). No y de repente, vengan vamos (dirigiéndose a Participante 1, Patrocinador 2 y la tía del Patrocinador 2) vengase a la universidad. Date cuenta de esto ¿Quién está inculcando desde un principio la universidad?

Público: El líder.

Esteban Valeriano: Apoco ellas me van a decir y también la universidad ¿verdad? , no, ¿si me estoy explicando? y de repente dice mira Patrocinador 2 tu primer distribuidor, increíble, mira no nos podemos quedar atrás así vámonos por el primer distribuidor, ¿a quién más conoces? (dirigiéndose a Participante 1)

Patrocinador w: A mi sobrino.

Esteban Valeriano: Vamos a ver al sobrino, ¿si me estoy explicando? Lo que le estaba comentando a una persona hace rato, antes de que se sepa cuantos clubs se van a abrir en la organización ¿Quién ya lo sabe?

Público: Tú.

Esteban Valeriano: ¿Por qué? porque el futuro no se descubre sé que...

Público: Construye.

Esteban Valeriano: ¿Si me estoy explicando?... a ver sobrino, hace ejercicio, fíjate que tú puedes abrir un negocio a través de un club nutricional, increíble, tienes un resultado espectacular, ¿te interesa?

El sobrino asiente.

Esteban Valeriano: Ah bueno, véngase y de repente, ojo date cuenta de esto ¿Sabes invitar? (preguntándole al sobrino y responde que no) tus quinientas mis quinientas (simulación de repartición de volantes a todos los que están participando en la actividad, Participante 1, Patrocinador 2, la tía del Patrocinador 2 y el sobrino de Participante 1) y se forma un trabajo, ¿en qué?

Público: En equipo.

Esteban Valeriano: recuerda lo siguiente: un trabajo solitario llegas más rápido, pero trabajando en equipo llegas más lejos, si, entonces y de repente dentro del club de nutrición ¿Cómo se llama? (dirigiéndose a una señora del público)

Participante 2: Participante 2

Esteban Valeriano: Mira Participante 2 también pone su club de nutrición, vengase y de repente le digo mira, Patrocinador 2 mira Participante 1 tenemos nuevo integrante de equipo.

Patrocinador 2 y Participante 1 se alegran: ¡eh!

Esteban Valeriano: ...porque empezamos a hacer que el éxito de los demás se vuelva nuestro éxito, ¿si me explico? Entonces siguiente mes ¿Qué pasa? Exactamente lo mismo. Patrocinador 2 ya tiene un club de nutrición, pero ella está empezando, ¿Quién tiene que ir también? El líder, pero ojo ahí te va, ya no lo voy a hacer yo ¿Quién lo va a hacer? Patrocinador 2 ¿conoces a alguien que pueda abrir un club de nutrición?

Patrocinador 2: Sí.

Esteban Valeriano: A ver vamos a verlo, vénganse y de repente todos felices y contentos.

Persona del público: No, no quiero hacer, no me interesa.

Los participantes de la actividad invitan a gente del público a abrir clubs nutricionales, hablándoles de los beneficios que obtendrán y ellos aceptan.

Esteban Valeriano: Date cuenta de esto ¿Quién es el encargado de la construcción del negocio?

Público: El líder.

Esteban Valeriano: Ojo yo no puedo dejar que ella (Patrocinador 2) se quede con el sentimiento de yo no abrió un club este mes, si Patrocinador 2 no puede ¿quién la tiene que acompañar?

Público: El líder.

La actividad continúa.

Esteban Valeriano: Date cuenta de esto, si yo dejo que Patrocinador 2 se quede con el sentimiento de frustración ¿Qué va a empezar a pasar? No puedo, no sirvo, yo no sé (simulando lo que diría Patrocinador 2) ¿Si me explico? Con Participante 2 pasa exactamente lo mismo.

Continúa la actividad, solo que en este caso va con Participante 2 a invitar a más gente a abrir clubs nutricionales.

Esteban Valeriano: Date cuenta de esto, supongamos que ya llevamos un tiempo y ya llevamos unos meses trabajando, date cuenta de lo siguiente si ya lleváramos un par de meses trabajando y lleváramos tres o cuatro estés trabajando ¿Cuántos clubs tendríamos ya? ¿Cuántos clubs son?

Los participantes cuentan cuantos clubs llevan cada uno y dicen que ocho

Esteban Valeriano: Pero ¿Quién se ha encargado de abrir los clubs?

Público: El líder.

Esteban Valeriano: Hay que dice: bueno Patrocinador 2 ya estas preparada ve con tu equipo ¿Ya está preparada Patrocinador 2?

Público: No.

Esteban Valeriano: Ya, ¿por qué ella ya está preparada? Porque está asistiendo a ¿Dónde? A la universidad y aparte de que esta asintiendo a la universidad se ha llevado algo muy valioso, como está asistiendo a la universidad, como quiera que sea ¿Está leyendo libros?

Público: Sí.

Esteban Valeriano: ¿Está ganando en forma profesional?

Público: Sí.

Esteban Valeriano: ¿Está yendo a eventos?

Público: Sí.

Esteban Valeriano: ¿Extravaganza?

Público: Sí.

Esteban Valeriano: ¿Entonces que tiene que hacer Patrocinador 2? Siguiete mes ¿Qué tengo que preguntarle yo a Patrocinador 2? Patrocinador 2 ¿Quién de tu equipo puede abrir un club nutrición?

Patrocinador 2: Mi prima.

Esteban Valeriano: ¿Nada más tú prima? Date cuenta de esto ahí te va, el líder no puede descartar a nadie, el líder inspira a los demás a hacerlo... le pregunta a los demás participantes quien de su equipo puede abrir un club nutricional y también a Participante 2 quien es su distribuidor.

Participante 2: Participante 1

Esteban Valeriano: Participante 1 ¿Qué paso? entonces date cuenta de algo realmente ¿Cuántos clubs tengo ya? ¿Pero quién tiene más trabajo?

Público: El líder.

Esteban Valeriano: porque estoy trabajando con Patrocinador 2, estoy trabajando con Participante 2 y estoy trabajando con Participante 1. Participante 1 este mes tenemos que abrir un club ¿Crees que tu sobrino pueda abrir un club? ven vamos a buscarlo

Esteban Valeriano al sobrino: ¿A quién conoces?

El sobrino: A un amigo.

Esteban Valeriano: Y de repente vamos con el primo ¿y quién se va a encargar de hablar?

Público: Participante 1

Esteban Valeriano: ¿Por qué Participante 1? Porque si yo estoy hablando con todos los clubs que se abren ¿Qué estoy formando? ...seguidores... ¿Patrocinador 2 ya sabes cuantos clubs abrió tu equipo?

Patrocinador 2: 3.

Esteban Valeriano: Segura que nada más 3

Patrocinador 2: No.

Risas.

Hacen cuentas de cuantos clubs pueden abrir.

Esteban Valeriano: ¿Sí me explico? ...Date cuenta de esto, Patrocinador 2 es la encargada de que su equipo abra los ¿Qué?

Público: Clubs.

Esteban Valeriano ¿Cuántos clubs abrieron?

Hacen cuenta de los clubs abiertos e invitan más gente y habla con aquellos que no han abierto clubs nuevos.

Esteban Valeriano hacia el amigo: ¿Te interesa abrir un club? mira en unos clubs de nutrición es algo increíble únicamente tienes que estar en tu casa en un local, hacemos que mucha más gente se sienta bien... (no se entiende) es increíble, te permite viajar ¿Te interesa?

El sobrino: Sí.

Esteban Valeriano: Pero hay alguien que no ha abierto clubs ¿Quién es?... Participante 1...Entonces Participante 1 ¿a quién conoces que pueda abrir su club de nutrición?

Le pregunta igual a Participante 2 y las mandas a hablar con las personas que conocen y hace lo mismo con otras personas de los clubs (personas del público)

Esteban Valeriano: Date cuenta de algo ¿Quién no abrió clubs realmente?

Público: El líder.

Esteban Valeriano: Y les digo algo, es normal, hay gente que agarra y dice ay me pusieron un club aquí al lado, me está bajando mis socios, no, no y no, usted no le tenga miedo a la competencia, téngale miedo a su incompetencia, que es diferente, sí, recuerda lo siguiente: al que obra bien le va bien. Ahora ¿Quién hace falta que abra clubs?

Público: El líder.

Esteban Valeriano: Y yo voy y conozco a un amigo que vive en Puebla, y le digo a ver amigo fíjate que yo con Herbalife (no se entiende) ¿Te interesa abrir tu club? (dirigiéndose a alguien del público)

El amigo del Puebla: Sí.

Esteban Valeriano: ¿Si me estoy explicando? Entonces ¿Qué está pasando?... Date cuenta de esto ¿Cuántas personas sin que yo este pueden duplicar mi negocio? ...ya vi una, ya vi dos, ya vi tres, pero ¿Quién le enseñó a hacerlo?

Público: El líder

Esteban Valeriano: ¿Todos abrieron clubs o alguien se quedó sin clubs? (preguntándole a las personas que están haciendo la actividad)

Pregunta a los miembros, quienes son su equipo

Esteban Valeriano: Recuerda lo siguiente toda cuenta, todo está en ti, ¿Cuántos clubs tienes? Entonces... Ahora siguiente mes ¿Qué pasaría? Siguiente mes yo ya tengo a mi nuevo distribuidor, tengo a mi nuevo campeón ¿con quién tengo que trabajar?... con él, pero yo le enseñe ¿A qué? A trabajar, ya le enseñe a trabajar ¿Qué le tendría que preguntar?... ¿Patrocinador 2 quien de tu equipo puede abrir un club de nutrición este mes?

Patrocinador 2 pregunta a su equipo quien puede abrir un club de nutrición

Esteban Valeriano: El propio equipo se encarga de descartarse o se encarga de anotarse ¿Si me explico? Entonces hagan su junta, Participante 1 su junta. (Dirigiéndose a Participante 1) ...Ahora date cuenta de esto, siguiente mes, si esto me llevara de aquí a Diciembre ¿Cuántos Clubs son?... (Cuentan los clubs que llevan) ...son 17, póngase que le lleve 5 meses desarrollar esto, si por cada club me pagan cien pesos ¿Cuánto sería? (murmullos) si en un año va abrir 4 clubs ¿A qué se dedica? ¿Si me explico? Entonces, siguiente mes ¿qué pasa? Siguiente mes exactamente lo ¿Qué?

Público: mismo

Esteban Valeriano: Lo mismo, siguiente mes lo mismo

Trabaja con Patrocinador 2, Participante 1 para que vayan a abrir más clubs

Esteban Valeriano: Ahora date cuenta de esto, perame... Date cuenta de lo siguiente... ¿Cuántos clubs tiene Participante 2?

Participante 2: 9

Le pregunta lo mismo al resto de los participantes

Esteban Valeriano: Date cuenta de esto Patrocinador 2 tenía 7 clubs y ¿ahora cuantos clubs tiene?

Público: el doble

Esteban Valeriano: hace falta uno, entonces yo me doy cuenta de algo...yo no puedo únicamente limitarme y decir únicamente le hizo falta un club, no ¿Por qué? Porque tal vez ella está pasando por momentos malos, tal vez es una persona que toma decisiones emocionales y dice: ay amanecí triste, este mes no voy a abrir clubs. Entonces ¿Tengo que estar trabajando con Patrocinador 2? ¿Aunque tenga 15 club, tengo que estar trabajando con ella? (a toda la gente responde que sí) ¿Por qué? Porque es parte de mí que

Público: equipo

Esteban Valeriano: de mi equipo y el trabajo de un líder nadie lo puede hacer, sí, porque no voy a dejar mi futuro en manos de ¿Quién?

Público: Patrocinador 2.

Esteban Valeriano: ¿Si me explico? Recuerden que yo no estoy acá para descubrir mi futuro, yo estoy acá para construirlo ¿Si esto te llevara un año valdría la pena?

Público: si

Esteban Valeriano: ¿Cuántos clubs tienes Patrocinador 2?

Patrocinador 2: 14

Les pregunta a los demás miembros, Participante 2, Participante 1

Esteban Valeriano: Ya califican para el equipo millonario, en un año ¿Valdría la pena? ¿Estoy haciéndole negocio a ellos?

Público: no

Esteban Valeriano: ¿estoy qué?... estoy enseñando... Mira a mí me encanta siempre recalcar esto ¿Cuántos clubs tienes? (pregúntale a una persona de la actividad)

Persona de la actividad: 14.

Esteban Valeriano: 14 ¿Si por cada club estaría ganando 1000 pesos, cuando estaría ganando?

Público 14000.

Esteban Valeriano: ¿Por qué razón siempre remarco esto? Porque hay gente mala allá afuera, perdón por la palabra porque sé que hay niños, pero hay gente mala que dice : si en Herbalife se gana re-bien, tienen a su montón de pendejos trabajando; pero les digo algo, acá nadie trabaja para nadie, ella está construyendo sus siguientes 5 años (dirigiéndose a una persona de la actividad) yo construyo los míos, acá nada de : hay si yo le estoy cambiando la vida a mi patrocinador, no, él se encarga de cambiar su vida, usted la suya, punto. ¿Si me explico? Yo tengo que mandarle medicinas a mi patrocinador porque si no es por mi Patrocinador 2 no llega, pero también ella tiene que cuidar a todo su equipo. Esteban Valeriano, Esteban Valeriano se fue a Miami de vacaciones ¿Se va a enojar?

Público: No.

Esteban Valeriano: ¿Por qué se va a enojar? Ya le enseñé a trabajar, hay gente que dice: es que yo no crezco, es que mi patrocinador ya no me habla, ni me motiva... Si su situación no lo motiva ¿Quién lo va a motivar? ¿Si me explico? Siguiete mes que pasa ¿Quién fue el único que se quedó sin abrir clubs?

Va con la persona que no ha abierto clubs y reitera la actividad.

Esteban Valeriano: Date cuenta de lo siguiente ¿Si me explico? Hacerlo ver simple, hazlo divertido, hazlo mágico ¿Cuántos clubs tendríamos ya? ... ¿quién hace falta que abra un club? Pues yo.

Le pregunta a alguien del público si quiere abrir un club y le responde que no y va con otra persona que si acepta y finaliza la actividad por cuestiones de tiempo.

Esteban Valeriano: Y date cuenta de esto, cada Extravaganza tienes que tomarte una foto con tu equipo ¿Por qué? Porque cada Extravaganza se ve quien trabajó y quien no, cada Extravaganza nos juntamos y decimos muchachos ya vine Extravaganza.

Gente: ¡Eeeh! (alegres)

Esteban Valeriano: Ya viene Extravaganza, póngase para la foto y todos ¡eh! (invita a su equipo a la foto) y de repente aparece ¿Cómo se llama usted? (dirigiéndose a una persona que participo en la actividad)

Patricia: Patricia.

Esteban Valeriano: Aparece dona Paty así solita, siguiente Extravaganza aparece con 10 de su equipo, siguiente Extravaganza Equipo Millonario, siguiente Extravaganza como Equipo del Presidente. Date cuenta de esto ¿Quién fue el que provoca todo el trabajo?

Público: El líder.

Esteban Valeriano: El líder tiene que aceptar la responsabilidad de su papel, si el líder no asume responsabilidad, te digo algo, así no vas a poder, yo no le puedo dejar mi negocio a Patrocinador 2, ella hace su negocio yo hago el mío, yo no le puedo dejar mi negocio a Participante 1, ella hace el suyo yo hago el mío, yo no le puedo dejar mi negocio a Participante 2 ni Alex, a nadie, porque es mi vida, es mi negocio, son mis siguiente 5 años y los construyo yo ¿Si me explico? Alguien entendió.

Público: Sí.

Esteban Valeriano manda a todos a sus asientos.

Esteban Valeriano: ¿Si más o menos me estoy explicando? Ahora date cuenta de lo siguiente ya hablamos en cuanto actividad, ¿Alguien ya entendió que tiene que cambiar su forma de pensar? ¿Alguien de aquí ya entendió que tiene que prepararse más? ¿Alguien de acá ya entendió que tiene que cambiar su actitud? ¿Alguien de acá ya entendió que sus circunstancias, no definen su actitud?

(todas las preguntas son contestadas por un sí de la gente) Hagan que su actitud defina sus ¿Qué? Circunstancias, porque también si yo al principio del día no tengo ni un peso, pero le digo algo la gente antes de creer en su proyecto cree en usted, sí. Y le digo algo usted sea las circunstancias que sea que pasando tenga la determinación de llegar a presidente, tenga la determinación, hay un libro que dice, un libro muy viejo que dice: todo es posible para aquel que ¿lo? Cree ¿Si me estoy explicando? Ahora la tercera cosa, trabajo de un líder, recuerde lo siguiente, dice y yo que se para muchos lo han oído dice el tío Ben al hombre araña: todo gran poder conlleva ¿una qué? (pregunta a la gente) una gran responsabilidad. Hágase responsable de su equipo, hágase responsable de su crecimiento, hágase responsable de su siguiente nivel, hágase responsable de las promesas que hizo, hay gente dijo que este año llegaba a G.E.T. y ahorita veo que está más está más para Mundo Activo que pa' el G.E.T., ahorita veo que está más para mayorista que pa G.E.T., Recuerde lo siguiente, antes de que llegue su cheque, antes de que llegue su pin, llega la actitud... ¿Quién sinceramente tendría la actitud del millón de dólares si fuera equipo de presidente? ¿Qué actitud tendría usted si fuera Equipo de Presidente? ¿Con que seguridad miraría a los ojos a los demás? Hay una mujer entre ustedes que dice: cuando una persona no la volteas a ver a los ojos es porque les está diciendo no tengo miedo de morir porque tengo un sueño por el cual vivir ¿Cuál es su sueño? ¿Qué es eso que hace que usted rete hasta la muerte? Y la muerte para un rinoceronte es algo sin importancia, porque para todos va a llegar... Y le digo algo si usted tiene y sinceramente pretende llegar a presidente, sinceramente si de todas formas va a trabajar para llegar llegue lo más rápido posible, por el amor de dios. ¿hay algún problema si llegó en 20 años a presidente?

Público: No.

Esteban Valeriano: Ningún problema van a seguir siendo un cuarto de millón de pesos mensuales, pero si llegó en tres años ¿es mejor? ¿Y disfruto más? Póngase una meta ¿Cuál es su meta de aquí a Diciembre? ¿Cuál es su meta? ¿Cuántos clubs ocupo? ¿Qué nivel de preparación necesito? Le digo algo antes de que le llegue el siguiente pin, tiene que llenar el molde del siguiente pin, antes de que le llegue el siguiente pin, tiene que tener el carácter del siguiente pin, hay gente que únicamente le hace falta el cheque y el pin, porque ya lo tiene todo, me hace falta en pin que no ha llegado. ¿Si me explico? Le digo algo hay gente que habla bien bonito, pero no le llega ¿Por qué cree que no le llega? Por falta de carácter, ¿Si me explico? Ahora ¿ya entendieron lo que es la actividad? ¿ya entendieron que tienen que empezar a duplicar su negocio? Ahora la cuarta pieza de rompecabezas se llama resultados, le digo algo, usted puede decir lo que quiera, puede decir misa, pero si no tiene el resultado que quiere tiene una excusa del tamaño del mundo, en Herbalife obtiene resultados de industria ¿De qué industria? ¿De qué vive usted? Hay gente, le digo algo, hay gente que le falta carácter, que está en un proyecto y se va de fiesta, no tiene disciplina, y la indisciplina es falta de ¿Qué?

Público: Carácter.

Esteban Valeriano: Hay gente que dice...hay gente que dice: voy a empezar mi plan el día lunes ¿Y porque hoy no? ah para que yo descance bien este fin de semana... ¿Es falta de qué?

Público: Carácter.

Esteban Valeriano: Hay gente que dice: el domingo no se trabaja, el domingo es de Dios y ni a la iglesia va, entonces sugerencia recuerda lo siguiente tenga carácter porque únicamente la persona que tenga el carácter de defender sus metas es la persona que merece vivir sus sueños, sí. Ahora resultados, en cuanto a resultados, si usted no encuentra el resultado que quiera, muévase...Y le digo algo, si usted está buscando a alguien que le cambie la vida por favor mírese al espejo, nadie le va a cambiar la vida si no es usted mismo. Ay estoy buscando un líder que me inspire, pues conviértase usted en un líder que inspira ¿Si me explico? ¿Esteban Valeriano que necesito para ser líder? Hacerte responsable, tener carácter, tener paciencia, aprender a ser un distribuidor profesional, no basta con traer traje y corbata, que eso influye, eso influye demasiado y le digo algo, ahí en mi rancho estamos a 40° y todos los días estamos con saco y corbata, porque le digo algo, todo es mental hasta que usted llega a su meta, el hambre es mental, el sueño es mental, el cansancio es mental, porque le digo algo, la pasión hace ver que los límites son mentales, ¿si me estoy explicando? Y le digo algo, me fascina esa frase: si todos pudiéramos volar, no todos lo haríamos ¿Por qué no todos lo haríamos? Porque no es lo que puedas hacer, es lo que estás dispuesto a hacer, para mi todos tienen la capacidad de llegar a presidente, pero ¿quién está dispuesto a llegar a presidente?, ¿quién está dispuesto para llegar al mundo activo?, ¿quién está dispuesto para llegar al mundo de G.E.T.?, ¿quién está dispuesto para llegar al Equipo del Millonario,

Equipo Presidente (no se entiende el audio)? ¿Que estás dispuesto a hacer tu? ¿Si me estoy explicando? Ahora si yo tengo nuevos resultados voy a tener un árbol ¿Quién de aquí sanamente quiere mejorar los resultados de su negocio? Mejore su actitud, mejore su carácter, mejore su nivel de preparación, enfóquese, enfóquese en su negocio, hay gente, le digo algo, que pone su cara de G.E.T., pero hace falta el trabajo para llegar ahí, hay gente que yo le veo cara de millonario, pero hace el trabajo para llegar a presidente, hay gente que le veo cara de presidente, digo este tiene todo para llegar a presidente, pero le hace falta ganas, ¿Si me explico?

Entonces recuerda lo siguiente antes que todo llega la actitud, antes que todo, ¿qué actitud tiene usted el día de hoy? ¿Tiene actitud de presidente o actitud de asociado?... ¿Si me explico? Y la quinta y la última, la quinta se llama estilo de vida ¿Qué estilo de vida tiene usted? Hay gente que dice ay ¿Qué estilo de vida voy a tener? No tengo dinero, el estilo de vida cambia, el estilo de vida es desde que usted se levanta, hay gente que se levanta y es otro pinche día, se lo juro, se levanta voltea a ver al marido y dice pinche webon este yo trabajando y el durmiendo, hay gente que le digo algo, se levanta de la cama y se queda con el dedo chiquito del piese mete a bañar y que dice: pinche agua no sale, pasan por el cuarto de sus hijos: igual de webones que su padre, igual de webones que su madre, hay gente que pasa a su club de nutrición y dice: pinche gente no llega, y la primera que llega...no es enserio, porque todo va relacionado con su forma de...

Público: Pensar.

Esteban Valeriano: Hay gente que, le digo algo, cuando más tarde llega, cuando peor actitud tienen le llega la gente, la que dice el producto manda, pero dame de mango, esta madre da cáncer, pero dame mi malteada de galleta. Y le digo algo hay gente que dice, por fin se acabó el día, no pérame, son las 12 del día todavía, llega a la oficina y el veintiúnico distribuidor que tiene, llega, viene a quejarse, y usted que dice: inche gente si no le gusta que no lo haga, porque todo va relacionado con su forma ¿De qué?

Público: Pensar.

Esteban Valeriano: ¿Si me explico? Pero hay gente, que hay un libro sagrado que dice Bendito y sagrado el hombre que se levanta se pone los zapatos y diga: bendito sea Dios voy a trabajar. Entonces ¿con que actitud se levanta usted? ¿Con que actitud? Hay gente que dice que dios me cambie la vida, pasa por el cuarto de sus hijos y que dice duerman yo les voy a cumplir su sueño. Se levanta usted y dice: que bonitas piernas, chulada de mujer, chulada de hombre, porque la gente se cree lo que usted cree de usted, hay gente que llega y le digo algo y ya la méndiga diabla primero, pero (no entiendo que dice 9:29) todo va relacionado a su actitud, antes de que llegue el siguiente pin, tiene que tener actitud de ese pin. Y no basta actitud hace falta el trabajo del siguiente pin ¿Quién de acá sinceramente esta consiente que para llegar a su siguiente pin le hace falta preparación, sinceramente? Prepárese ¿Y quién esta consiente que le hace falta disciplina? Disciplínese ¿si me explico? ¿Quién de acá estaría dispuesto a dejar de ser la persona lo que es el día de hoy para ser la persona que quiere ser, sinceramente? Pues conviértase ¿si me estoy explicando? Y bueno, que dijera la parte más difícil de mi vida ¿verdad? Va a llegar el día en que usted se va a sentir más orgulloso, de la persona que se ha convertido y del dinero que ha ganado la pregunta es ¿Qué tan orgullo se siente hasta el día de hoy? Acá no basta con tener un six pack, acá no basta con tener la mejor actitud, acá basta con lo que estás pensando, lo que estas sintiendo y el resultado que estas teniendo, porque tienes que aprender a ser congruente con lo que piensas, dices y tienes ¿si me explico? (aplausos) le digo algo se ve mejor que un mayorista tenga actitud de presidente y hay gente que hasta lo confunde, en Extravaganza si usted tiene actitud de presidente se va a decir señor presidente, en proceso (risas) pero le digo algo, créaselo, lo va a hacer, tenga determinación de serlo. Dios ya hizo el milagro con usted, le está prestando vida, usted **chingue** para llegarle que quiere (no se entiendo) entonces siga con el producto, tómese el producto, póngase el botón, hablen con la gente ¿alguien acá tiene una duda?, ¿ya entendió que tiene que tener la actitud correcta? ¿ya entendió que tiene que tener mejor resultados? ¿la actividad es trabajo? ¿estilo de vida? ¿va a allegar el invierno? ¿va a llegar de nuevo la primavera? ¿y qué es lo que tiene que hacer? sembrar ¿y si quiere más resultados? tengo que cuidarlos ¿tengo que leer libros? ¿Tengo que prepararme más? ¿hacerme más valioso? ¿Llenar mi molde? ¿sí o no?

Público: Si.

Esteban Valeriano: Y después del verano que sigue, otoño y le digo algo va a llegar el día y no me crea hágallo, va a llegar el día que usted sin pensarlo le van a estar marcando: buenas tardes

hablamos de Herbalife queremos hablar con el presidente y únicamente queremos saber ¿cómo le gustaría que su nombre apareciera en la pantalla de Extravaganza?

Público: Ooh (emocionada)

Esteban Valeriano: Y le digo algo va a llegar el día en que usted va a ver a los ojos con su pin de presidente su vestido largo, escote hasta la espalda

Público: Ooh (emocionada)

Esteban Valeriano: Va a llegar el día en que va a tener su mejor traje y le digo algo y eso si quiero que lo escuchen, la persona que menos creyó en usted, capaz y es su familia va a estar en primera fila diciendo: siempre creí en el (risas). No pidan que esta carrera sea fácil, pidan que valga la pena Mark Hughes nunca dijo que la carrera de presidente va a ser fácil, dijo va a valer la pena llegar a presidente, dijo si tu llegas a presidente vas a tener el estilo de vida que quieras, así que si el día de hoy estas saliendo de acá con la actitud correcta, sale va en el camión y le agarran la nalga ¿qué va a decir? Agárrale bien, que en 5 años ya no voy a estar para que las agarren, si usted agarra el día de hoy y se tiene que ir caminando, vallase caminando, le digo algo un día yo me fui caminando toda la (no se entiende) y hay gente que dice ¿y no sufriste? No yo iba jugando, pasa un carro y pensaba: no más te lo preste (no se entiende) ¿Por qué? Porque su actitud define sus circunstancias y le digo algo es fascinante que dentro de unos años usted lleve ese carro, pero mientras dígame (no se entiende) luego me lo das... el día de hoy no llegó ningún consumo, capaz y mañana no te llega nadie, no te preocupes porque tu estas contrayendo los siguientes 5 años la pregunta es ¿Cómo vas a construir tus siguientes 5 años? ¿Cómo vas a construir tu obra? ¿Cómo? ¿Ya se imaginario de aquí a 5 años? ¿Quién ya se imaginó sinceramente de aquí a 5 años como equipo del presidente, sinceramente?

Ya se imaginaron, cuando los invite a un fin de semana a un liderazgo, y usted sea el invitado, ¿ya se imaginaron, cuando le inviten a Extravaganza de otro país?, cuando le marquen: Hola hablamos de Estados Unidos, queremos que seas el invitado presidente de Extravaganza. Pero le digo algo primero llega la actitud, primero llega la actitud, primero llega el trabajo, el único lugar en donde éxito, es sin trabajo (no se entiende el audio.) es en el diccionario, de ahí el trabajo, y después llega el éxito, ¿quién de acá sinceramente se propone y se compromete a construir sus cinco mejores años de su vida? Hágalo, son de usted.

Entonces, ¿sí?, el día de mañana, sinceramente yo no voy a dar el evento, la parte más importante, la parte de que la gente nueva se quede con ustedes, mañana la gente va decir, esto si lo hago, pero quien se va encargar de construir los cinco años, ¿quién es? ustedes.

Y les pido un favor, no, no diga no voy a ir a Extravaganza; hagan lo imposible, por ir a Extravaganza, hagan lo imposible, vale la pena, vale la pena, todo lo que pueda ver en Extravaganza, ¿sí?

Yo estoy muy emocionado de estar con ustedes, el día de mañana, va a ser un trabajo en equipo, ustedes hacen su parte, yo hago mi parte, y hacemos las cosas suceden, realmente, yo lo único que quiero, tengo que confesar, con que uno de ustedes, uno, uno se construye su promesa, uno se discipline, uno haga tenga que hacer para construir sus siguientes cinco años, valió la pena haber venido, ¿sí? Para mi haber dejado todo el equipo de...apenas por una persona.

Ahora, créeme únicamente les puedo decir que Dios bendiga su pasos, sus decisiones, y hagamos que las cosas sucedan, muchas gracias.

Presentador: Bueno, ahorita vamos a pedirle que Esteban Valeriano vuelva a pasar nuevamente, pero ¿quién escuchaba, acerca de Esteban Valeriano, de la persona que iba venir, del distribuir que iba a venir? Y levante la mano ¿quién pensaba que nos equivocamos?

Yo creo que Esteban Valeriano, estas dos horas que estuvo con nosotros, que compartió con nosotros, estas dos horas ¿verdad?, que lo pudimos escuchar, yo creo que fue como un seminario completo ¿no?, le voy a decir algo importante, a Esteban Valeriano yo lo conozco, platicamos con el camino, fuimos a comer juntos, platicamos de algunas cosas, yo lo que veo en él es la pasión ¿no?, ya lo platicábamos, conocemos a su familia, a sus papas, a su hermana, conocemos su plaza, nada es por casualidad, es porque ellos lo están construyendo, ¿no? como el mismo lo dijo hace rato, él no está esperando el futuro, él lo está construyendo, así como su familias, nos consta que son personas muy trabajadores., el vino hablar de algo muy a tiempo, el habla de Extravaganza, porque hablaba tanto de Extravaganza, una Extravaganza es mágica, ¿quién ha asistido a una Extravaganza , por lo menos? Una Extravaganza es mágica, a muchas de nosotros nos cambió la vida una Extravaganza, a lo mejor muchos de nosotros fuimos obligados, a lo mejor no queríamos

tanto lío, a lo mejor fuimos sin dinero, no sabíamos ni a lo que íbamos, pero después de una Extravaganza a lo mejor ya no eres el mismo, ¿no?

Y, Esteban Valeriano nos venía a compartir lo siguiente: simplemente diré, el año pasado cuantos vinieron, cuarenta y siete, cuarenta y siete, de su equipo, no de la organización de sus papas, de su equipo, y de este año me dice que trae más de ochenta de él, ya contando todo los que van de esa organización van doscientos ochenta, ya vienen seis autobuses, fíjense bien, ellos tienen que viajar tantas horas, no solamente lo del boleto, el hospedaje, todo lo que implica.

Esteban Valeriano, casi al principio dijo, la mejor forma de invertir es preparación, ¿no?, créanme ese dinero que a veces no tenemos, que a veces conseguimos, y en otros casos a veces conseguimos para comprar una televisión, ¿no? Ahora ese dinero que tal vez nosotros podamos conseguir para ir a una Extravaganza, créame se lo prometo Herbalife se va encargar de regresarlo, multiplicado, duplicado, en muchas parte, y bueno me emociono mucho.

Fue una probadita, lo que escuchamos ahorita, yo tomé buen de notas, de todo lo que dijo Esteban Valeriano, voy a aprender bastante, yo le quiero agradecer, mañana vamos a tener la oportunidad de escucharlo con más tiempo, ¿quién? El lugar no da para traer a una persona más, si usted quiso traerlo a alguien más, mañana puede traerlo, es el día indicado, mañana es nuestro gran seminario, mañana nos espera un gran día, imagínate, que, llevés por lo menos unas diez personas, como dijo Esteban Valeriano, cuantas semillas, ¿cuántas oportunidades, podrás invitar? Se los prometo, invita a las personas que quieras, caben en el salón, y si no, rentamos el otro salón.

Mañana, tenemos que aprovechar la visita de Esteban Valeriano, de su plaza, su trabajo, y le digo a Esteban Valeriano ¿qué vas hacer? Trabajar, vamos a formar parte de su... (no se entiende que dice el audio).

En este momento se empiezan a dar reconocimientos...

Anexo 5

Guion de la entrevista



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ARAGÓN



Guion de entrevista

- 1.- ¿Quiénes integran tu familia?
- 2.- ¿Tus padres y hermanos a que se dedican?
- 3.- De tus familiares (padres, hermanos, tíos abuelos, primos, etc.) ¿Hasta qué nivel educativo llegaron?
- 4.- ¿Cuándo tenías 15 años qué querías hacer cuando tuvieras la edad que tienes?
¿Y a los 18?
- 5.- ¿Qué pensaba tu familia de lo que querías hacer?
- 6.- ¿Tenías un modelo a seguir? ¿Quién era? ¿Por qué?
- 7.- ¿Conoces cuáles eran las metas de tus padres cuando eran jóvenes?
- 8.- ¿En algún momento pensaste dedicarte a lo mismo que tus padres?
- 9.- ¿Qué esperaban tus padres que hicieras en tu vida?
- 10.- De tus familiares (primos, tíos, abuelos, etc.) ¿Cuántos de ellos llegaron al nivel superior?
- 11.- Cuando terminaste de estudiar la secundaria ¿Cuáles fueron tus opciones para nivel medio superior y por qué?
- 12.- ¿Dónde cursaste el nivel medio superior?
- 13.- ¿Querías ingresar a la universidad?
- 14.- ¿Qué opinó tu familia sobre tus deseos de estudiar una carrera?
- 15.- ¿En tu vida estudiantil quien fue quién te apoyó y/o motivo más?
- 16.- ¿Hiciste el examen de ingreso a la universidad? ¿A cuál? ¿Cuántas veces?

- 17.- ¿Al no ingresar a una universidad pública, consideraste una privada? ¿Por qué?
- 18.- ¿Consideras que contabas con los recursos económicos necesarios para terminar una licenciatura?
- 19.- ¿Qué pensaron tus padres de que no pudiste ingresar a la universidad?
- 20.- ¿Qué tan importante para ti es/era la educación?
- 21.- ¿Entre trabajar y estudiar cuál crees que te ayude a alcanzar tus metas?
- 22.- Si hubieras contado con una beca para asistir a una universidad privada ¿la hubieras aceptado? ¿Por qué?
- 23.- Al haber intentado ingresar a la universidad y ser rechazado ¿Qué decidiste hacer?
- 24.- ¿Crees que, si tuvieras una licenciatura, tendrías mejores oportunidades de conseguir un trabajo bien remunerado?
- 25.- ¿Cuáles piensas que hayan sido los motivos por los cuales no pudiste ingresar a la universidad? ¿Por qué?
- 26.- ¿Qué carrera te hubiera gustado estudiar y por qué?
- 27.- ¿Cuándo fue que decidiste trabajar? ¿Por qué motivo?
- 28.- ¿En dónde trabajaste?
- 29.- ¿Cuántas horas trabajabas diariamente?
- 30.- ¿Qué tipo de contrato tenías?
- 31.- ¿Cuál era tu salario al mes?
- 32.- ¿Qué actividades realizabas?
- 33.- ¿En tu contrato se especificaban las actividades que realizarías? ¿Cuáles eran?
- 34.- ¿En tu trabajo anterior tenías prestaciones sociales? ¿Cuáles eran?
- 35.- ¿Te hubiera gustado seguir trabajando ahí? ¿Por qué?
- 36.- ¿Te gustaba tu trabajo?
- 37.- ¿Cómo te sentías en él?

- 38.- ¿Cuáles fueron las condiciones que se dieron para que actualmente ya no trabajes ahí?
- 39.- ¿Cómo cambió tu vida al ya no trabajar ahí?
- 40.- ¿Cuándo quedaste desempleado tu primera opción fue ser asociado de Herbalife?
- 41.- ¿Por qué decidiste ser asociado Herbalife?
- 42.- ¿Qué actividades realizas como asociado Herbalife?
- 43.- En relación a tu trabajo anterior ¿Consideras que tus ingresos mensuales aumentaron?
- 44.- ¿Cómo se conforma la red en la que estás?
- 45.- ¿Consideras que con tu fuerza de voluntad y dedicación lograrás todas tus metas?
- 46.- ¿Quién es Mark Hugges y qué opinas de su historia?
- 47.- ¿Quién es tu modelo a seguir en Herbalife? ¿Por qué?
- 48.- ¿Cómo te capacitas para tu trabajo?
- 49.- En Herbalife ¿Qué tipo de capacitación recibes?
- 50.- ¿Cuánto tiempo inviertes en tu club?
- 51.- ¿En qué nivel de la escalera del éxito estás tú?
- 52.- ¿Cuánto tiempo tardaste en llegar ahí? ¿Cómo lo lograste?
- 53.- ¿Motivas a tus líneas descendentes? ¿Cómo?
- 54.- ¿A qué nivel quieres llegar?
- 55.- ¿A qué nivel crees llegar? ¿En cuánto tiempo crees lograrlo?
- 56.- ¿Qué ofrece Herbalife a la sociedad?
- 57.- Cuando ingresaste a Herbalife ¿Qué expectativas tenías?
- 58.- ¿Qué tanto ha cambiado tu vida al estar trabajando en Herbalife?
- 59.- ¿Qué opinas de la empresa?
- 60.- ¿Qué te gustaría que Herbalife hiciera por sus asociados?

- 61.- ¿Cuáles son tus metas (aspiraciones) a futuro?
- 62.- ¿Cómo te ves en 5 años?
- 63.- ¿De qué modo piensas alcanzar tus metas?
- 64.- ¿Cuáles son tus prioridades en la vida?
- 65.- ¿Tienes otro trabajo además de Herbalife? ¿Por qué?
- 66.- ¿Cuál es?
- 67.- ¿Eres asalariado ahí?
- 68.- ¿Tienes prestaciones sociales? ¿Cuáles son?
- 69.- ¿Cuánto ganas?
- 70.- ¿Si tuvieras que escoger entre Herbalife y tu otro trabajo cuál escogerías? ¿Por qué?
- 71.- ¿Cuánto tiempo piensas quedarte en tu trabajo?

Anexo 5



HERBALIFE
HERBALIFE INTERNACIONAL DE MEXICO, S.A. DE C.V.
Av. Washington No. 200 Sector Reforma
C.P. 44460 Guadalajara, Jalisco México
R.F.C. 4461 89120-VIA
Tel: 01-33-3637-6999
Dpto. de Ordenes 01-33-3637-0000
Dpto. de Relaciones con el Distribuidor 01-33-3637-0030



CONTRATO DE DISTRIBUCION INDEPENDIENTE

NUMERO DE IDENTIFICACION

El número de arriba será su Número de identificación permanente de Herbalife

Complete en forma clara y correcta todo el contrato para que pueda ser procesada por Herbalife Internacional de Mexico, S.A. de C.V.

INFORMACION DEL SOLICITANTE

Apellido Paterno / Apellido Materno / Last Name _____ Nombre / Name _____

Dirección (Si indica Apartado Postal aquí favor proporcionar domicilio permanente en la parte de abajo.) / Address _____

Dirección / Address _____ Colonia / City Area _____

Ciudad / City _____ Estado / Province _____ Cod. Postal / Postal Code _____

Cod. de País / Cntry Cd. _____ Prefijo / Area Cd. _____ Teléfono de Día / Day Ph. _____ Prefijo / Area Cd. _____ Teléfono de Noche / Evening Ph. _____ Prefijo / Area Cd. _____ FAX / FAX _____

Prefijo / Area Cd. _____ Teléfono Celular / Cell Ph. _____ (¿Desear recibir información por internet-mail? / Do you want your information sent to you via InternetE-mail? Si/Yes No/No)

Dirección de Correo Electronico (Si corresponde) / E-mail Address _____

Fecha de Nacimiento / D.O.B. (mes - escrito / mnth) (día / dy) (año / yr) (edad / age) _____ Número de Registro Federal de Contribuyentes _____

Apellido Paterno / Apellido Materno del Cónyuge (Si corresponde) / Spouse's Last Name _____ Nombre / First Name _____

Nombre de la persona a cargo (si es pertinente) / c/o - In care of name (if applicable). _____

DIRECCION PERMANENTE (SI ES DIFERENTE A LA DE ARRIBA)

Dirección (No se permite Apartado Postal) / Address _____ Colonia / City Area _____

Dirección / Address _____ Colonia / City Area _____

Ciudad / City _____ Estado / Province _____ Cod. Postal / Postal Code _____

País / Country _____ Cod. de País / Cntry Code _____ Prefijo / Area Code _____ Número de Teléfono / Phone _____

INFORMACION DEL PATROCINADOR

Nombre del Patrocinador (favor utilizar letra de imprenta) _____

Dirección _____

Ciudad _____ Estado _____ C. Postal _____

Prefijo / Area Cd. _____ Teléfono de Día / Day Ph. _____

Número de Identificación del Patrocinador _____

INFORMACION DEL MAYORISTA

Nombre del Mayorista (favor utilizar letra de imprenta) _____

Dirección _____

Ciudad _____ Estado _____ C. Postal _____

Prefijo / Area Cd. _____ Teléfono de Día / Day Ph. _____

Número de Identificación del Mayorista _____

Nombre de sus Patrocinadores Ascendentes y primer Mayorista Ascendente. Favor utilizar letra de imprenta.

1° Patrocinador: _____

N° de Identificación de Herbalife: _____

2° Patrocinador: _____

N° de Identificación de Herbalife: _____

Mayorista: _____

N° de Identificación de Herbalife: _____

AVISO AL SOLICITANTE Y PATROCINADOR

En esta sección se deberá informar acerca de distribuciones anteriores, ya sean a su nombre o manejadas por el solicitante. El incumplimiento del periodo de inactividad obligatorio conforme a lo especificado en la norma 7-E (Normas de Conducta y Políticas de Distribución) podrá tener serias implicaciones tanto para el solicitante como para el patrocinador. Herbalife no será responsable de las pérdidas que pudiesen resultar de cualquier interpretación errónea de la información solicitada a continuación. La firma del solicitante en la misma certifica que la información a continuación es verdadera y correcta.

ES REQUISITO COMPLETAR ESTA SECCION

¿Ha o ha verificado nunca antes alguna vez distribuidor de Herbalife? Por favor marque uno: SI NO Si es así, por favor indique el Número de Identificación de Herbalife / Nombre _____

Fecha de vencimiento de su Distribución previa (deberá tener por lo menos 12 meses de vencimiento sin haber desarrollado ninguna actividad relacionada con Herbalife.) _____

Contrato de Distribución Independiente que celebran HERBALIFE INTERNACIONAL DE MEXICO, S.A. DE C.V. (en lo sucesivo la "Proveedora") y _____ (En lo sucesivo el "Distribuidor"), al tenor de las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES

A) Declara la Proveedora ser una sociedad legalmente existente conforme a las leyes mexicanas con domicilio ubicado en Av. Washington No. 200 Sector Reforma C.P. 44460 Guadalajara, Jalisco México.

B) Declara el Dist. Indep. ser de nacionalidad mexicana, con domicilio en _____ y que tiene experiencia y está legalmente inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes con la clave _____ y que tiene experiencia y está legalmente inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes con la clave _____ y que tiene experiencia y está legalmente inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes con la clave _____.

C) Las Cláusulas del presente contrato se encuentran al reverso de este documento.

SOLICITANTE: Al otorgar este contrato, el distribuidor reconoce que él/ella ha revisado las cláusulas, condiciones en el reverso de esta solicitud y está de acuerdo con ellas. HABIENDO LEIDO la totalidad de este Contrato y los documentos que en el mismo se precisan, ambas partes conocen y reconocen que en su celebración no existe error, dolo o mala fe que pueden afectar su validez, y en testimonio de lo cual lo suscriben en las fechas mencionadas a continuación.

La Proveedora
Herbalife Internacional de Mexico, S.A. de C.V.
Ing. Sergio Medina, Director General

Firma del Solicitante: _____ Nombre y Firma del Cónyuge: _____

Firmado en _____ el _____ de _____ de _____

HERBALIFE

RECEIVED

R.F.C. 4461 89120-VIA

Distribución: Blanca-Original Blanco y Copia Blanca de Herbalife Rosa-Copia del Patrocinador Dorado-Copia del Mayorista Azul-Copia del Solicitante
La reproducción parcial o total de esta página está prohibida. © 2001 HERBALIFE INTERNATIONAL OF AMERICA, INC. Todos los derechos reservados. Form 4010-MX-25 Rev. 11/01

CLAUSULAS

Expuesto lo anterior, ambas partes convienen en las siguientes:

PRIMERA — Designación — La Proveedora conviene por este medio con el Distribuidor que éste actúe como Distribuidor Independiente de la Proveedora y le otorga el derecho de vender al menudeo los productos conforme a las Políticas y Procedimientos establecidos en el manual del Distribuidor Independiente y a los términos y sujeto a las condiciones estipuladas en este contrato.

El Distribuidor acepta que, sujeto a las reglas contenidas en el manual de la carrera (Manual Oportunidad Internacional de Negocios) habrá una cuota de procesamiento anual asociada con esta Distribución Independiente.

Después del primer año de vigencia del presente contrato, la Proveedora cobrará al Distribuidor una tarifa anual por el manejo administrativo interno de su registro en la computadora de la Proveedora de acuerdo a sus políticas para Distribuidores. En el caso de que no se pague este cargo el Distribuidor cancelará este contrato de distribución.

Por "productos" se entenderá aquellos artículos manufacturados, vendidos y/o comercializados ahora o en el futuro por la Proveedora.

El Distribuidor Independiente venderá los productos en su propio establecimiento de acuerdo con las Políticas y Procedimientos establecidos en el manual de la carrera.

SEGUNDA — Funciones del Distribuidor Independiente — El Distribuidor conviene en aplicar sus óptimos esfuerzos para la promoción, venta y mercadeo de los productos y en que, para desarrollar el potencial pleno de ventas, realizará por su propia cuenta y riesgo las funciones siguientes:

2.01 Promoción y mercadeo — El Distribuidor se dedicará a actividades de promoción de ventas. Los productos serán designados por los nombres correctos asignados por la Proveedora y se identificarán como los productos de la Proveedora que el Distribuidor ofrece a la venta en su carácter de Distribuidor Independiente.

2.02 Organización de ventas — El Distribuidor mantendrá su propia organización calificada de ventas y distribución independiente. El Distribuidor podrá participar a su elección en los programas de entrenamiento de ventas y el Distribuidor impartirá entrenamientos técnicos concebidos para asegurar el desarrollo e implementación de métodos de ventas y distribución efectivos aplicables a los productos y a su propia red de distribución independiente.

2.03 Material impreso de promoción — El Distribuidor conviene en proporcionar a la Proveedora, para su aprobación, copias de todo el material impreso que vaya a ser usado en la promoción por el Distribuidor, no suministrado por la Proveedora pero en las cuales se mencione a ésta, a los productos o a las marcas de éstos.

2.04 Conducta general — El Distribuidor conducirá sus negocios en toda ocasión, de manera que refleje una buena imagen favorable sobre la Proveedora y los productos, y no usará, practicará, ni se dedicará a procedimiento comercial alguno que sea engañoso, que conduzca al error legal o contrario a la ética y usos comerciales nacionales o internacionales. Será obligación del Distribuidor cumplir en todo tiempo con las leyes y demás disposiciones legales que le sean aplicables en México o en cualquier otro país, donde Herbalife tenga negocios. Asimismo, el Distribuidor se obliga a cumplir con todas y cada una de las reglas establecidas en el manual de la carrera y en las Políticas para Distribuidores de la Proveedora, mismas que declara conocer y entender en todos sus términos. Dichas Políticas para Distribuidores podrán ser modificadas libremente por la Proveedora en cualquier tiempo.

TERCERA — Compra y productos:

3.01 Precios — Los precios por pedido de cada producto serán cotizados por la Proveedora de acuerdo a sus listas de precios vigentes a las fechas de pago de los pedidos respectivos y a las cantidades mínimas por pedido las cuales podrá modificar libremente. La totalidad de dichos precios y cantidades mínimas por pedido están sujetas a cambio por la Proveedora y todo cambio de dicha naturaleza será aplicable a los pedidos de compra recibidos por la Proveedora a partir de la fecha efectiva del aviso correspondiente. La diferencia entre el precio de venta al Distribuidor por parte de la Proveedora y el precio de venta al público por parte del Distribuidor será la utilidad que permitirá al Distribuidor por sus actividades de distribución de los productos. La Proveedora sugerirá al Distribuidor el precio de venta al público de los productos.

CUARTA — Duración:

4.01 Plazo y terminación — El presente contrato tendrá una duración indefinida. Sin embargo, cualquiera de las partes podrá dar por terminado en forma unilateral el presente contrato en cualquier tiempo y sin causa alguna, dando aviso, por escrito a dicho efecto con treinta (30) días de anticipación a la otra parte. En el caso de que el Distribuidor dé por terminado el presente contrato deberá esperar doce (12) meses antes de volver a solicitar su calidad de Distribuidor Independiente, en este caso el contrato quedará sujeto a la aprobación de la Proveedora.

En caso de incumplimiento por parte del Distribuidor de cualquiera de sus obligaciones bajo el presente, la Proveedora podrá dar por terminado de manera inmediata este contrato mediante aviso por escrito que en dicho sentido dé al Distribuidor sin perjuicio de los derechos y reclamaciones que pueda hacer valer la Proveedora en contra del Distribuidor.

4.02 Efectos de la terminación — A la terminación de este contrato, el Distribuidor dejará de ser Distribuidor de la Proveedora y ninguna de las partes tendrá derecho posterior alguno a la terminación en contra de la otra, excepto respecto a adeudo pendiente y a los demás derechos que por su naturaleza subsistan aún después de la terminación de este contrato.

QUINTA — Material de ventas, nombres comerciales y marcas:

5.01 Materiales de venta — La Proveedora venderá al Distribuidor sus materiales promocionales y técnicos habituales relativos a los productos, a los precios que la Proveedora les asigne. Dichos materiales estarán sujetos a revisión en cualquier ocasión, sin previo aviso. El Distribuidor no podrá reproducir, aliarar o incluir mención o información alguna en dichos materiales.

5.02 Marcas y nombres comerciales — El Distribuidor conviene por este medio en que, para el cumplimiento de sus obligaciones estipuladas en este contrato, todas las marcas, los nombres comerciales y los nombres usados por la Proveedora en los productos se asociarán y se identificarán como productos de la Proveedora ofrecidos por el Distribuidor. El Distribuidor admite y reconoce por este medio que no tiene derecho alguno sobre dichas marcas y nombres, y admite y reconoce asimismo el nombre de las marcas y los nombres de los productos y de la Proveedora en todo el mundo, especialmente en México. El Distribuidor conviene en no tomar medida alguna que sea inconsistente con, o que vaya contra la propiedad exclusiva de dichas marcas y nombres.

5.03 Distribución; Alteración — El Distribuidor no utilizará ni proporcionará a los clientes material alguno que no sea producido o aprobado por escrito por la Proveedora para uso en relación con la venta de los Productos. En ningún caso alterará ni quitará el Distribuidor de producto alguno de la Proveedora el envase que proporcione información destinada por la Proveedora para los usuarios finales de dichos productos. El Distribuidor entregará a cada cliente material apropiado relativo a cada producto, a la fecha de la primera entrega del mismo a cada cliente. Cuando la Proveedora revise cualquier literatura el Distribuidor sustituirá el material anacrónico que haya distribuido previamente.

SEXTA — Términos y condiciones:

6.01 Entrega — La entrega del Producto será ex-factory en la bodega de la Proveedora que ésta indique al Distribuidor. Las entregas conforme a este contrato se efectuarán en los envases habituales para embarque de la Proveedora al Distribuidor en sus bodegas mencionadas anteriormente. La propiedad y el riesgo de pérdida de los productos comprados conforme a este contrato pasarán al Distribuidor al ser entregados dichos productos y recibidos por el Distribuidor.

6.02 Aceptación — El Distribuidor inspeccionará todos los productos de inmediato al recibirlos, para verificar que no haya faltantes o productos dañados, mismos que deberá reclamar en dicho momento ante el representante de la Proveedora, quien verificará tal situación.

6.03 Pago — El Distribuidor deberá pagar el importe de cada pedido al momento de solicitar el pedido correspondiente a la Proveedora.

6.04 Impuestos — Los impuestos federales, estatales, municipales y cualquier otro de tipo gubernamental aplicables (tales como impuestos sobre venta, valor agregado u otros similares) y los impuestos sobre bienes personales, impuestos sobre los productos una vez entregados al Distribuidor serán a cargo del Distribuidor.

6.05 Limitación de la responsabilidad — A pesar de cualquier disposición en sentido contrario contenida en este contrato, en ningún caso la Proveedora será responsable por daños indirectos, incidentales o consecuentes, y en ningún caso la responsabilidad de la Proveedora que surja en relación con cualquier producto (ya sea que dicha responsabilidad surja de una reclamación basada en un contrato, en garantía, en agravo, o con cualquier otra base), podrá exceder del importe real pagado por el Distribuidor a la Proveedora por dicho producto.

SEPTIMA — Varias:

7.01 Contratista independiente — El Distribuidor es un contratista independiente y de ninguna manera es ni mandatario, ni representante, ni empleado de la Proveedora, y no se ostentará como tal ni dará a persona alguna razón para que así lo crea. En su carácter de contratista independiente el Distribuidor se compromete y se obliga a no efectuar ninguna declaración ni dar seguridad alguna de cualquier clase a nombre y en representación de la Proveedora. El Distribuidor conviene en indemnizar a la Proveedora y mantenerla en paz y a salvo por y de todas y de cada una de las reclamaciones responsabilidades o daños que puedan surgir de o que surjan por la violación de esta disposición por el Distribuidor, o que de cualquier otra manera sean atribuibles a cualquier acto u omisión del Distribuidor o de sus mandatarios o empleados. No se podrá considerar ni interpretar disposición alguna de este Contrato, en el sentido de que el Distribuidor puede o tiene capacidad para obligar a la Proveedora en caso alguno.

7.02 No exclusivo — La Proveedora se reserva el derecho de atender directamente, y sin que ello origine derecho, prestación o remuneración alguna para el Distribuidor, los Distribuidores Independientes correspondientes a la red u organización del Distribuidor que actúan directamente con la Proveedora. Asimismo, la Proveedora tendrá el derecho de contratar con una o más personas la distribución de los Productos quedando expresamente convenido por ambas partes que no se otorgan al Distribuidor derechos exclusivos de ninguna naturaleza en territorio alguno. El Distribuidor podrá incrementar su organización o red de distribución independiente bajo su propio patrocinio invitando a otras personas que deseen actuar como Distribuidores Independientes de la Proveedora de acuerdo a las Políticas para Distribuidores y demás reglas que libremente fije la Proveedora.

7.03 Cesión — Los derechos y deberes del Distribuidor conforme a este contrato, no podrán ser cedidos en todo o en parte, sin el consentimiento expreso, previo y por escrito de la Proveedora.

7.04 Exigencia de términos — Ninguna omisión por cualquiera de las partes de este contrato en cualquier ocasión o de cuando en cuando para hacer valer o exigir cualquier disposición del mismo, se podrá interpretar o considerar como una renuncia a dicha disposición ni al derecho de dicha parte a exigir posteriormente todas y cada una de las disposiciones contenidas en este contrato, incluyendo indemnización por daños y perjuicios que se hubieran podido causar a la Proveedora.

7.05 Ley reguladora — Este contrato se regirá en todo y cada uno de sus aspectos por las leyes de México. Para todo asunto relativo a la interpretación o al cumplimiento de este contrato, las partes se someten a los tribunales competentes de Guadalajara, Jalisco, renunciando en forma expresa a cualquier otro fuero de jurisdicción que les pudiera corresponder o al que pudieran tener derecho por cualquier motivo.

7.06 Información confidencial — El Distribuidor conviene en no divulgar a persona alguna durante un periodo de cinco (5) años a partir de la terminación de este contrato cualquier información relativa a clientes o mercados, sistemas de comercialización, políticas de la Proveedora o a la composición, fabricación o desarrollo de los productos o en general cualquier información que la Proveedora divulga en confianza al Distribuidor y asimismo, en no usar dicha información para fin alguno distinto que no sea el cumplimiento de este contrato.

7.07 Totalidad de convenio — Este contrato sobresee y cancela todo convenio anteriormente habido, en su caso, entre las partes, y no se podrá reformar, alterar ni cambiar excepto por medio de un convenio por escrito suscrito por ambas partes.

7.08 Encabezados y subencabezados — Los encabezados y subencabezados de este contrato son únicamente para conveniencia de las partes y no forman parte integrante del mismo y de ninguna manera limitan ni amplían los términos y disposiciones de este contrato.

7.09 Aviso — Todos los avisos y otras comunicaciones que se deban efectuar o dar conforme a este contrato se harán por escrito y se enviarán por correo certificado con porte pagado, letra, o telegrama a las direcciones indicadas al principio del presente contrato. Cualquier parte tendrá derecho a cambiar su dirección mediante aviso por escrito, que si se transmite de la manera mencionada en este inciso, surtirá efecto a los diez (10) días siguientes a la fecha en que se considere efectuado dicho aviso.