

Esclarecimentos sobre a “Oportunidade de Negócio Herbalife” e Franquia

A Lei 8.955/1994 impõe exigências complicadas e exaustivas sobre a oferta e contratação de uma “franquia empresarial”. De acordo com essa lei, franquia empresarial é o sistema pelo qual um franqueador cede ao franqueado o direito de uso de marca ou patente, que pode ou não ser associado a outros direitos do franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, cuja contratação deve ser precedida de uma série de formalidades.

Ser um Distribuidor Independente Herbalife NÃO é uma franquia, portanto não é uma oportunidade de negócio que possa violar tais exigências legais, pois a “Oportunidade de Negócio Herbalife” não preenche os requisitos necessários para caracterização de uma franquia empresarial, em especial a cessão do direito de uso de marca ou patente mediante remuneração direta ou indireta, pois a adesão à “Oportunidade de Negócio Herbalife” não cede ao Distribuidor Independente tais direitos nem prevê qualquer contrapartida financeira do Distribuidor à Herbalife a título de licença. O único investimento exigido para tornar-se um Distribuidor da Herbalife é de até R\$99,00, referente à compra de um kit internacional de distribuição.

Contudo, o antigo senso comum de que “percepção é realidade” é tão válido no âmbito das Leis, quanto em qualquer outro lugar. Por isso, a forma como o Distribuidor Independente se expressa a respeito deste pagamento perante o possível cliente e o modo como tal cliente ou o já novo Distribuidor interpreta o que foi dito podem gerar consequências ao Distribuidor Independente e à Herbalife.

A oportunidade de negócio Herbalife não é uma franquia e você não deve oferecê-la ou descrevê-la como tal, tampouco poderá combiná-la ou apresentá-la em associação a outras franquias ou oportunidades de negócio, de acordo com a Norma 24 A. Como um Distribuidor Independente Herbalife, você precisa estar de acordo com os itens abaixo:

A. Se você quiser oferecer ou recomendar a compra de qualquer outro item além do Kit Internacional de Distribuição, você precisa demonstrar, objetiva e visivelmente, que estas aquisições são totalmente opcionais. O mesmo é aplicável a todos os produtos e ferramentas de suporte ao negócio, aos métodos de negócio que não são produzidos ou promovidos pela Herbalife e a qualquer outra oferta que tenha a intenção de apoiar o negócio Herbalife. Não sugira ou deixe subentendido ao possível Distribuidor que a probabilidade de obter sucesso será maior caso ele compre qualquer um dos itens opcionais.

B. Um Patrocinador é responsável pelo correto treinamento dos Distribuidores que são pessoalmente patrocinados por ele e não pode cobrar destes qualquer pagamento referente ao treinamento ou a recursos alocados para o treinamento, exceto quando em conformidade com a Norma 10-C. Recentemente, Distribuidores com formas específicas de obter sucesso com o negócio Herbalife têm oferecido, sob custo de uma taxa, palestras sobre estas metodologias, e Distribuidores com escritórios, Espaços Vida Saudável e



outros espaços físicos têm disponibilizado parte destas instalações a outros Distribuidores, sob o pagamento de uma taxa específica ou de aluguel. Embora permitidas, tais práticas devem ser apresentadas, de modo claro e visível, como totalmente voluntárias e não obrigatórias para o sucesso do negócio Herbalife.

A legislação sobre oportunidade de negócio e franquia é complexa e desrespeitar as orientações expostas acima é um risco significativo, não apenas ao Distribuidor, mas também à imagem corporativa da empresa. Conforme continuamos a construir a marca Herbalife, por favor, considere tal risco e certifique-se de que sua forma de trabalhar esteja livre de qualquer sugestão ou insinuação, ainda que remota, de que a oportunidade de negócio Herbalife é uma franquia empresarial ou uma oportunidade de negócio que requer o pagamento de taxas ou outros investimentos que excedam o valor do Kit inicial de distribuição para ser realizada ou para que se obtenha sucesso no negócio.