

Caderno 2 • Manual do Consultor Independente

Plano de Vendas & Marketing e Normas de Conduta



HERBALIFE
NUTRITION

Plano de Vendas E Marketing

Procedimento de Pedidos

Exemplos de Formulários

Normas de Conduta e Diretrizes do Distribuidor Independente

Administrativo

Apresentação

O Plano de Vendas e Marketing da Herbalife oferece oportunidades exclusivas que podem proporcionar a você níveis mais altos de sucesso e realização. O Plano foi desenvolvido pelo primeiro Distribuidor Independente e Fundador da Herbalife, Mark Hughes. O resultado, pode-se afirmar, é o melhor Plano de Vendas e Marketing do Mercado! O Plano de Vendas e Marketing da Herbalife destina um alto percentual da receita dos produtos aos Distribuidores Independentes na forma de lucros sobre Vendas de Atacado¹ e de Varejo, Royalties e bonificações de incentivo. Trata-se de um plano de negócio comprovadamente eficaz, destinado a maximizar as recompensas pelos esforços dos Distribuidores Independentes e a proporcionar ganhos imediatos.

¹ O Lucro no Atacado é receita dos Distribuidores Independentes e, portanto, não faz parte da Receita Operacional da Herbalife

A Oportunidade de Negócio e o Plano de Vendas e Marketing da Herbalife são idênticos para todos os Distribuidores Independentes. O sucesso de cada Distribuidor Independente dependerá essencialmente de dois fatores:

- Do tempo, do esforço e do empenho que o Distribuidor Independente investir no seu negócio Herbalife e
- Das vendas de produtos efetuadas pelo Distribuidor Independente e por sua Organização Descendente.

Esses dois fatores destacam a importância da responsabilidade do Distribuidor Independente no que diz respeito ao treinamento, ao apoio e à motivação de sua organização descendente.

As páginas seguintes descrevem os diferentes níveis do Plano de Vendas e Marketing da Herbalife. Cada nível requer qualificação específica e oferece benefícios associados destinados a recompensar os esforços dos Distribuidores Independentes e aumentar o seu sucesso.

Torne-se um Distribuidor Independente – O Primeiro Passo

Para se tornar um Distribuidor Independente, você precisa adquirir o Kit Cadastro Herbalife (o kit oficial do Distribuidor Independente Herbalife) de outro Distribuidor Independente Herbalife ou no momento do preenchimento de seu Cadastro Online. O Kit Bem-Vindo à Herbalife contém a Proposta Herbalife do Distribuidor Independente que você deve preencher e enviar para a Herbalife.

Proposta Herbalife do Distribuidor Independente

Você se tornará oficialmente um Distribuidor Independente Herbalife quando a sua Proposta Herbalife do Distribuidor Independente, devidamente preenchida e assinada, for processada e aprovada na sede mundial da Herbalife. Esse processo levará apenas alguns dias. Nesse meio tempo, você já está autorizado a comprar produtos de (ou por intermédio de) seu Patrocinador, primeiro Supervisor Qualificado em linha ascendente, Departamento de Serviços ao Distribuidor da Herbalife ou pelo MyHerbalife, a preços diferenciados de acordo com a Escala de Descontos do Distribuidor Independente. Uma vez processada a sua proposta, o seu Contrato com a Herbalife entrará em vigor imediatamente, conferindo-lhe todos os direitos, responsabilidades e privilégios de um Distribuidor Independente.

Clientes e Distribuidores Independentes de Linha Descendente

Existem dois tipos de clientes:

- Cliente Premium – Qualquer pessoa que tenha se cadastrado como Cliente Premium na Herbalife pode comprar produtos Herbalife para consumo pessoal com desconto diretamente da Herbalife.
- Cliente de Varejo – Qualquer pessoa que não tenha cadastro Herbalife e que compre produtos Herbalife de um Distribuidor Independente.

Clientes Premium e de Varejo não podem vender produtos, recrutar ou patrocinar outros, nem receber compensações do Plano de Vendas e Marketing.

Um Cliente Premium pode trazer amigos e familiares para se cadastrarem como Clientes Premium. Esses são chamados de Indicações.

Um **Distribuidor Independente de Linha Descendente** é alguém a quem você apresentou a oportunidade de negócio e que decidiu se cadastrar como Distribuidor Independente Herbalife. Você se torna patrocinador dessa pessoa e ela se torna seu Distribuidor Independente de Linha Descendente, ou Downline.

Níveis de Linha Descendente

Seu primeiro nível de linha descendente é composto pelos Distribuidores Independentes que você pessoalmente patrocinou. Quando esses Distribuidores patrocinam outros Distribuidores, estes novos Distribuidores entram no seu segundo nível. Quando Distribuidores de seu segundo nível patrocinam Distribuidores, os novos Distribuidores entram no terceiro nível de sua organização na Herbalife.

Todo Distribuidor começa no mesmo nível dentro do Plano de Marketing e Vendas Herbalife e cada nível tem qualificações específicas, além de diferentes oportunidades de ganhos e benefícios para reconhecer os Distribuidores por suas vendas.

Oportunidades de Ganhos

O Plano de Vendas e Marketing da Herbalife oferece diversas oportunidades de ganhos e outros benefícios.

Lucro com Venda de Varejo

O lucro da venda direta a consumidores.

Lucro com vendas de varejo é a diferença entre o preço de venda do Distribuidor para o Cliente e o preço de compra pelo Distribuidor

$\text{Preço de venda} - \text{Preço pago pelo Distribuidor} = \text{Lucro com Venda de Varejo}$

Lucro com Venda de Atacado

É a diferença entre o seu percentual de desconto e o percentual de desconto de seus Distribuidores de Linha Descendente e Clientes Premium multiplicado pela Base de Ganhos. Essa receita pertence exclusivamente aos Distribuidores Independentes, uma vez que o valor é repassado integralmente pela Herbalife aos mesmos.

Ganho Mensal de Royalties

Como Supervisor, você pode ganhar até 5% do Volume Organizacional dos três níveis ativos de sua linha descendente.

Bônus Mensal de Produção

Membros da Equipe TAB podem ganhar um Bônus de Produção Organizacional de 2% a 7%.

Bônus Mark Hughes

Bonificação que Distribuidores Independentes, da equipe de Presidentes ou acima, podem se qualificar para receber em reconhecimento a um desempenho excepcional.

Para as qualificações, você pode usar seu Volume Pessoal (PPV), Volume de seus Clientes Premium (MPCV) e Volume de seus Downlines (DLV), salvo quando expresso o contrário.



Círculo do Fundador

Tenha 10 ou mais membros da Equipe de Presidentes em 10 ou mais linhas separadas de sua linha descendente.



Chairman's Club

Tenha 5 ou mais membros da Equipe de Presidentes em 5 ou mais linhas separadas de sua linha descendente.



Equipe de Presidentes

Acumule 10.000 Pontos de Royalties em 3 meses consecutivos. Todos os benefícios de um Supervisor MAIS possibilidade de Bônus de Produção Organizacional (até 6%).

Qualificações para viagens e treinamentos especiais.



Equipe de Milionários

Acumule 4.000 Pontos de Royalties em 3 meses consecutivos. Todos os benefícios de um Supervisor MAIS possibilidade de Bônus de Produção Organizacional (até 4%).

Qualificações para viagens e treinamentos especiais.



Equipe GET

Acumule 1.000 Pontos de Royalties em 3 meses consecutivos. Todos os benefícios de um Supervisor MAIS possibilidade de Bônus de Produção Organizacional (até 2%).

Qualificações para viagens e treinamentos especiais.



Equipe Mundial

Acumule 2.500 Pontos de Volume em 4 meses consecutivos ou 10.000 com 50% de desconto em um único mês ou 500 Pontos de Royalties em um mês. Todos os benefícios de um Supervisor, MAIS reconhecimentos e treinamentos especiais.



Supervisores

Acumule 4.000 Pontos de Volume em um único mês OU 4.000 ao final de dois meses consecutivos OU 4.000 acumulados no período de 3 a 12 meses OU 2.000 Pontos de Volume com comprovação de vendas no período de 1 a 3 meses. Desconto de até 50% na compra de produtos; possibilidade de receber até 25% de ganhos nas vendas de atacado e até 5% de Royalties sobre os 3 primeiros níveis.



Produtor Qualificado

Acumule 2.500 Pontos de Volume acumulados no período de 1 a 6 meses. Desconto de 42% na compra de produtos; possibilidade de 7% a 17% de ganhos nas vendas no atacado.



Construtor de Sucesso

Acumule 1.000 Pontos de Volume em um mês (pedidos feitos no seu próprio ID e pedidos de seus Clientes Premium) e tenha 42% de desconto no mês atual e no mês vigente. Possibilidade de 7% a 17% de ganhos na venda no atacado.



Consultor Sênior

Faça pelo menos 500 Pontos de Volume no período de 1 a 2 meses. Desconto de até 35%. Possibilidade de 10% de ganhos nas vendas no atacado. Desconto de até 42% até o final do próximo mês de volume ao acumular 2.000 pontos de volume em 1 ou 2 meses. Possibilidade de 7% a 17% de ganhos nas vendas no atacado.



Distribuidor Independente

Desconto de 25% na compra de produtos.

Além de outros incentivos e premiações eventualmente oferecidos.

ENTENDENDO O VOLUME

Ao longo deste Manual, utilizaremos com muita frequência o termo Volume. O Volume é um elemento fundamental do Plano de Vendas e Marketing e é a base para a qualificação do Distribuidor Independente.

Cada produto Herbalife possui um valor específico em pontos (consulte as listas de preços para obter informações). Ao comprar os seus produtos, você acumula um crédito em Pontos de Volume correspondente aos produtos que adquiriu (o Kit Cadastro Herbalife e demais publicações não entram na contagem de Volume). Os Pontos de Volume acumulados correspondem à sua produção de vendas e são utilizados para fins de qualificação e benefícios.

O Volume é creditado de diferentes maneiras, dependendo de quem comprou, do status desse comprador, do desconto recebido por ele com base na Escala de Descontos do Distribuidor Independente, do seu próprio status como Distribuidor Independente e de outros fatores previstos no Plano de Vendas e Marketing da Herbalife. O Volume é calculado com base no valor acumulado dos produtos comprados a cada mês em Pontos de Volume.

Explicação de Mês de Volume de Compras

Definição do Mês de Volume

O Volume de Compras é o Volume creditado e acumulado por um Supervisor em um determinado mês. O Mês de Volume começa a ser contado no primeiro dia útil do mês e a contagem segue até o último dia útil do mês. Da mesma forma, se esse último dia é um domingo ou feriado, a contagem de Volume Mensal será estendida até a data do primeiro dia útil subsequente (último dia útil do mês). A Herbalife se reserva o direito de modificar a data do último dia útil do Mês de Volume conforme julgar apropriado.

Determinação de Mês de Volume

O Volume de Compras é creditado ao mês de volume no qual pedido foi feito e seu pagamento integral foi recebido pela Herbalife, exceto nos casos dos pedidos que obedeçam a normas e condições aplicadas a "Volume de Final de Mês". Sob nenhuma circunstância o Volume poderá ser creditado a um mês anterior, exceção feita aos pedidos de Volume de Equiparação.

Volume de "Final de Mês"

Todas as condições seguintes terão de ser cumpridas para que um pedido seja aceito como Volume de Compras de "Final de Mês":

1. O pedido deverá ser recebido, no máximo, no dia designado como último dia de pedidos para um mês de Volume.
2. O pagamento total terá de ser efetuado, ou iniciado, no último dia útil do mês. Se o pagamento for efetuado por meio de transferência bancária/eletrônica ou depósito direto, o recibo da transação deverá comprovar que foi efetuado no último dia útil do mês, ou em data anterior a ele.
3. O comprovante de pagamento deverá ser apresentado à Herbalife até, no máximo, no quinto (5º) dia do mês seguinte. Se o quinto dia for um domingo ou um feriado, o comprovante de pagamento deve ser efetivamente apresentado à Herbalife no último dia útil bancário anteriormente ao domingo ou feriado.

Se, por qualquer razão, um pagamento, por exemplo, em cartão de crédito não for aprovado até no máximo no dia designado como último dia do Mês de Volume, então o pedido será cancelado e o Volume não será creditado.

Há várias maneiras de o volume ser gerado dentro do Plano de Vendas e Marketing da Herbalife. As definições e exemplos que seguem podem ilustrar isso:

Volume Comprado Pessoalmente (Personally Purchased Volume – PPV):

É o Volume adquirido diretamente da Herbalife em seu próprio Número de Identificação (ID).

Volume da Linha Descendente

Volume colocado diretamente na Herbalife por Clientes Premium e não-Supervisores.

Volume da Linha Descendente

	Compras/Desconto %	Volume de linha descendente
Supervisor A	2.500 Pontos de Volume com 50% de desconto	= *
Consultor Independente B	500 Pontos de Volume com 35% de desconto	900 Pontos de Volume = Volume (Volume de C+D)
Consultor Independente C	500 Pontos de Volume com 35% de desconto	400 Pontos de Volume = Volume (Volume de D)
Consultor Independente D	400 Pontos de Volume com 25% de desconto	= 0

Volume Pessoal

Como um Supervisor Totalmente Qualificado, Volume Pessoal é o volume comprado por você com seu Número de Identificação Herbalife, bem como o volume comprado por todos os Clientes Premium e Distribuidores Independentes de sua linha Descendente que não sejam Supervisores, até o primeiro Supervisor Totalmente Qualificado.

Distribuidores Independentes que não sejam Supervisores podem comprar somente de seus Patrocinadores, primeiro Supervisor ascendente (somente se seu Patrocinador não for um Supervisor Totalmente Qualificado), ou diretamente da Herbalife. Portanto, se você é um Supervisor Totalmente Qualificado, todas as compras efetuadas em seu próprio Número de Identificação a 50% – bem como as compras efetuadas pelos seus Clientes Premium, Distribuidores Independentes de linha descendente, Distribuidores Seniores, Construtores de Sucesso, e Produtores Qualificados com pontuação equivalente ao desconto de 25% a 42% – contam como seu Volume Pessoal. Observe que as compras realizadas a partir do Patrocinador ou do primeiro Supervisor Totalmente Qualificado acima de você não poderão ser utilizadas para Qualificações de Supervisor, somente pedidos feitos diretamente à Herbalife contam para atingir esses níveis.

Volume Pessoal

	Compras/Desconto %	Volume Pessoal
Supervisor A	1.000 Pontos de Volume + Volume de B, C, e D	= Volume Pessoal 2.800
Construtor de Sucesso e Consultor Senior B	1.100 Pontos de Volume + Volume de C, e D comprados a 42% de desconto	= Volume Pessoal 1.800
Consultor Independente C	300 Pontos de Volume + Volume de D a 35% de desconto	= Volume Pessoal 700
Consultor Independente D	400 Pontos de Volume pessoal a 25% de desconto	= Volume Pessoal 400

Volume de Grupo é o Volume das compras efetuadas com pontuação equivalente ao desconto temporário de 50% pelo(s) Supervisor(es) em Qualificação no mês de sua respectiva qualificação.

Esse Volume Temporário de 50% conta como Volume Pessoal para o Supervisor em Qualificação que efetua a compra, mas é contado como Volume de Grupo para o Supervisor Totalmente Qualificado. O Supervisor Totalmente Qualificado pode ganhar Royalties sobre seu Volume de Grupo, desde que tenha cumprido os demais requisitos para ganhar Royalties. Consulte as seções “Qualificação para o Nível de Supervisor” e “Desconto Temporário de 50%” para obter informações detalhadas.

Exemplo de Volume de Grupo

Volume de Grupo		
Supervisor A	2.500 Pontos de Volume + Volume de B & C	Volume Pessoal 6.500 = <u>Volume Grupo 1.000</u> Volume Total 7.500
B Supervisor em Qualificação	1.000 Pontos de Volume com Desconto Temporário de 50% + Volume de C	= 5.000 Volume Pessoal
C Consultor Independente	4.000 Pontos de Volume a 42% de Desconto	= 4.000 Volume Pessoal

Volume Total

Volume Total é a soma do Volume Pessoal de um Supervisor com seu Volume de Grupo. Consulte, no exemplo anterior, o Volume Total do Supervisor A. O Volume Total é o fator sobre o qual se baseiam todas as qualificações.

Volume Organizacional

Volume Organizacional é o Volume acumulado sobre a qual um Supervisor ganha Royalties.

Volume Organizacional		
Supervisor A	2.500 Pontos de Volume	
Supervisor de Primeiro Nível	10.000 Pontos de Volume Total	= 30.000 Pontos de Volume Organizacional
Supervisor de Segundo Nível	10.000 Pontos de Volume Total	
Supervisor de Terceiro Nível	10.000 Pontos de Volume Pessoal	

Volume Alcançado (Volume utilizado) e Não Alcançado (Volume não utilizado ou livre)

Volume Alcançado (Volume utilizado)

É todo o Volume produzido por qualquer Distribuidor Independente de sua Organização Pessoal que esteja em qualificação para o nível de Supervisor.

Volume Não Alcançado (Volume não utilizado ou livre)

É todo o Volume produzido por qualquer membro de sua Organização Pessoal que não está sendo utilizado com a finalidade de qualificação para o nível de Supervisor.

O exemplo a seguir ilustra a utilização de Volume Alcançado e Não Alcançado por um Distribuidor Independente.

Volume Alcançado e Não Alcançado

Supervisor A	2.500 Pontos de Volume Total + Volume de B e C	2.500 Pontos não Alcançados = 5.000 Pontos Alcançados para A
B Supervisor em Qualificação	1.000 Pontos de Volume Total + Volume de C	1.000 Pontos não Alcançados = 4.000 Pontos Alcançados para B
C Supervisor em Qualificação	4.000 Pontos de Volume Total	= 4.000 Pontos Alcançados para C

VANTAGENS DO DISTRIBUIDOR INDEPENDENTE

Exemplos de Lucro no Atacado e no Varejo

Ao longo deste documento, nos referimos ao lucro sobre vendas no varejo e sobre vendas no atacado como um benefício dos Distribuidores Independentes. Por favor, leia o material para melhor compreender esses termos e como são calculados os lucros no varejo e no atacado.

Preço de Venda:

- Este é o preço de venda aos clientes que inclui impostos e frete (dependendo do mercado).
- Todos os Distribuidores são independentes para definir seu próprio preço de venda para seus clientes.

Valor Bruto:

- Esse é o preço inicial para todos os Distribuidores Independentes e Clientes Premium.
- Este é o preço antes de impostos e custos com frete (dependendo do mercado) e é o preço no qual o valor de desconto é abatido.

Base de Ganhos:

- Esse é o valor monetário atribuído a cada produto, sobre o qual todos os descontos e ganhos são calculados.
- O valor da Base de Ganhos de um produto é normalmente menor do que o preço de venda e que o valor bruto. Isso ocorre porque o preço de venda inclui impostos e o valor bruto inclui custos operacionais e, em alguns mercados, despesas de frete, que não geram ganhos e não se qualificam para descontos.
- Como em todos os negócios de venda no varejo, as margens e preços dos produtos podem variar e, em alguns casos, o valor da base de ganhos de um produto pode ser definido mais abaixo do valor bruto para que o produto tenha um preço mais competitivo.

Percentual de Desconto

- Este é o desconto percentual da base de ganhos a que um Distribuidor tem direito, com base em seu desempenho e nível de qualificação no Plano de Marketing.
- O percentual de desconto pode variar de 25% até 50%.
- O percentual de desconto é sempre aplicado sobre a Base de Ganhos para determinar o Valor do Desconto.

Valor do Desconto:

- Esse é o valor monetário de desconto, calculado sobre a base de ganhos, e é deduzido do valor bruto para determinar o preço de compra dos produtos pelo Distribuidor (antes dos impostos e, em alguns mercados, despesas de frete).
- $\text{Percentual de desconto} \times \text{Base de ganhos} = \text{Valor do desconto}$.

Preço do Distribuidor Independente:

- Este é o preço que o Distribuidor Independente paga pelo produto antes do frete (em alguns mercados)
- $\text{Valor Bruto} - \text{Valor do Desconto} + \text{Impostos}^* = \text{Preço do Distribuidor Independente}$


*Impostos variam de acordo com o Estado

Lucro no Varejo:

- Esse é o montante de lucro que um Distribuidor obtém em uma venda no varejo.
 - Lucro no varejo é a diferença entre o preço que o Distribuidor Independente vende o produto ao seu cliente e o Preço do Distribuidor Independente.
 - Preço de Venda – Preço do Distribuidor Independente = Lucro no Varejo
-
- O percentual de lucro no varejo não é igual ao percentual de desconto porque:
 - (a) Os Distribuidores são independentes para definir seu próprio preço de venda aos seus clientes.
 - (b) O percentual de desconto é calculado sobre a base de ganhos, que é inferior ao preço de venda.

Lucro no Atacado

- Quando um Distribuidor se qualifica para um percentual de desconto mais alto do que um Distribuidor em sua linha descendente, o Distribuidor upline pode obter um lucro no atacado.
- O lucro no atacado é igual ao valor da base de ganhos do produto, vezes a diferença entre o percentual de desconto do upline e o percentual de desconto do downline.
- Base de ganhos x (Percentual de desconto do upline (–) percentual de desconto do downline) = Lucro no atacado.

	Shake <ul style="list-style-type: none">• Pontos de Volume: 25.15• Preço de Venda: R\$ 166,00• Valor Bruto: R\$ 114,03• Base de Ganhos: R\$ 106,56
--	--

Exemplo de Lucro no Varejo:

Gary é um Supervisor então ele tem o Percentual de Desconto de 50%. Ele compra 01 shake da Herbalife e vende ao seu cliente.

- O Desconto de Paulo é de R\$ 53,28. O valor do Desconto é calculado sobre a Base de Ganhos (R\$ 106,56) x o percentual de desconto (50%)
- O preço do Distribuidor Independente para Paulo é R\$ 83,50. O preço de distribuidor independente é calculado pegando o Valor Bruto (R\$ 114,03) – Valor do Desconto (R\$ 53,28) + Impostos* (R\$ 22,75)
- Assumindo que Paulo venda ao seu cliente pelo Preço de Venda (R\$ 166,00). Nesta situação, o Lucro no Varejo de Paulo é R\$82,50. O Lucro no Varejo é calculado pegando o Preço de Venda (R\$166,00) – Preço do Distribuidor Independente (R\$ 83,50) = Lucro no Varejo

LUCRO NO VAREJO – EXEMPLO PARA UM CONSULTOR INDEPENDENTE COM 50% DE DESCONTO						
Valor Bruto	Base de Ganhos	Valor do Desconto	Impostos*	Preço do Consultor Independente	Preço de Venda**	Lucro no Varejo
		(50%) x (b)		(a) – (c) + (d)		(f) – (e)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)
R\$ 114,03	R\$ 106,56	R\$ 53,28	R\$ 22,75	R\$ 83,50	R\$ 166,00	R\$ 82,50

*Impostos variam de acordo com o Estado. Neste exemplo, os impostos foram calculados da seguinte maneira = (Valor Bruto – Valor do Desconto) / 0,7275 (1 – 0,2725 alíquota do imposto) x 27,25% = (((a)-(c) / 0,7275) x 27,25% = R\$ 22,75

** O Distribuidor independente é livre para definir seu próprio preço de venda

Exemplo de Lucro no Atacado:

A Distribuidora da Linha Descendente de Paulo (Ana) é uma Distribuidora Senior com 35% de Desconto que também vende 01 Shake Herbalife

- O Desconto de Ana é R\$37,30. O valor do Desconto é calculado sobre a Base de Ganhos (R\$106,56) x Percentual de Desconto (35%)
- O Preço de Distribuidor Independente da Ana é R\$105,47. O preço de distribuidor independente é calculado pegando o Valor Bruto (R\$ 114,03) – Valor do Desconto (R\$37,30) + Impostos* (28,74)

EXEMPLO DE LUCRO NO ATACADO PARA UM DISTRIBUIDOR INDEPENDENTE COM 35% DE DESCONTO						
Valor Bruto	Base de Ganhos	Valor do Desconto	Impostos	Preço do Distribuidor Independente	Preço de Venda	Lucro no Varejo
		(35%) x (b)		(a) - (c) + (d)		(f) - (e)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)
R\$114,03	R\$ 106,56	R\$ 37,30	R\$ 28,74	R\$ 105,47	R\$ 166,00	R\$ 60,53

Uma vez que o percentual de Desconto de Paulo é 50% e o percentual de Desconto de Ana é 35%, Paulo também recebe Lucro no Atacado sobre o pedido de Ana.

Lucro no Atacado de Paulo é R\$ 106,56 x 15% (50%-35%) = R\$15,98. Base de Ganhos x (Percentual de Desconto de Paulo – Percentual de Desconto de Ana) = Lucro no Atacado

**Observação especial para lucro no atacado: Se Ana for uma Distribuidora Independente fora dos Estados Unidos ou Territórios dos EUA, Paulo receberá Lucro no atacado nos produtos que Ana fizer pedidos da Herbalife conforme cálculo acima. Se Ana for uma Distribuidora Independente nos Estados Unidos ou Territórios dos EUA, Paulo obterá Lucro no atacado apenas nos produtos que Ana vender aos seus clientes (não o que ela compra da Herbalife), e apenas quando Ana enviar um comprovante válido da venda aos seus clientes mostrando o cliente e informações de preços, comprovando que a venda foi lucrativa.*

Para mais informações sobre como preço atual se compara com precificação histórica, [clique aqui](#).



CONSULTOR SÊNIOR

Aumente seu Lucro com a Escala de Descontos do Distribuidor Independente.

À medida que você e seus Distribuidores Independentes de linha descendente vendem mais produtos da Herbalife, o seu Volume aumenta e você pode atingir o próximo nível como Consultor Sênior e estar apto a comprar com desconto de 35% a 42% no preço de varejo, dando a você maior margem de lucro.

Todo seu Volume Pessoal de Compras mais o Volume de Compras dos seus Distribuidores Independentes e seus Clientes Premium contam como Volume Total. Uma vez que você está na Escala de Descontos do Consultor Sênior, seu desconto não será nunca abaixo de 35% desde que você se mantenha

Ativo. Quanto mais você vender, maior será seu potencial de lucro. Lembre-se que em cada Mês de Volume, você inicia com 35% de desconto e pode chegar ao desconto de até 42%.

Distribuidores Independentes que não são Supervisores e que não alcançaram a qualificação de Construtor de Sucesso poderão colocar pedidos com 42% de desconto assim que tiverem alcançado 2.000 pontos de volume no período de 01 a 02 meses.

Possibilidade de 7% ou 17% de ganhos nas vendas no atacado.



CONSTRUTOR DE SUCESSO

Oportunidade única

Como Distribuidor Independente Herbalife, você tem a oportunidade de acumular 1.000 Pontos de Volume em um único mês (de pedidos feitos no seu próprio ID e pedidos de

seus Clientes Premium) e ter desconto de 42% no mês atual e no mês seguinte. Ao fazer isso, obtém a qualificação de Construtor de Sucesso.

- A qualificação Construtor de Sucesso é uma qualificação baseada em Volume Comprado Pessoalmente (PPV) e Volume de Clientes Premium. Volume de Distribuidores de linha descendente (DLV) não pode ser utilizado para se atingir essa oportunidade de desconto.

Possibilidade de 7% ou 17% de ganhos nas vendas no atacado.



PRODUTOR QUALIFICADO:

Você tem a oportunidade de alcançar o status de Produtor Qualificado ao acumular 2.500 pontos de volume dentro do período de 1 a 6 meses. Todo o volume alcançado para essa qualificação deve ser de pedidos adquiridos diretamente da Herbalife. No 1º dia do mês subsequente ao mês em que completou o volume de sua qualificação, o sistema automaticamente atualizará seu nível para esta posição.

Um Produtor Qualificado pode:

- Comprar com 42% de desconto, imediatamente após se qualificar a esse status.
- Ter lucro de até 17% (lucro no atacado) nas compras feitas pelos Distribuidores Independentes de linha descendente de 25% ou 35%.



SUPERVISOR:

No status de Supervisor Herbalife Nutrition, você terá direito a fazer suas compras com desconto máximo previsto de 50%, terá lucros no atacado e no varejo e poderá se qualificar para obter ganhos de Royalties.

Um Supervisor Totalmente Qualificado pode:

- Ter lucro de 50% nas vendas de varejo
- Receber até 25% de Lucro no Atacado sobre a diferença do valor de compras feitas com desconto de 25 a 42% pela sua linha descendente.
- Ganhar Royalties de 1% a 5% sobre os Supervisores de 1º, 2º e 3º nível.
- Participar de workshops e sessões especiais de treinamento
- Obter as qualificações especiais reservadas a Supervisores Como Supervisor, as compras devem ser realizadas somente por você diretamente da Herbalife.

Qualificando como Supervisor

Existem quatro maneiras de se qualificar para o nível de Supervisor:

- Qualificação de Um Mês: Alcance 4.000 Pontos de Volume em um único mês, com 1.000 Pontos de Volume Não Alcançados (Volume não utilizado ou livre); OU
- Qualificação de Dois Meses: Alcance 4.000 Pontos de Volume ao final de dois meses consecutivos (Sendo que devem ser no mínimo 1000 pontos de volume não utilizados ao final de dois meses consecutivos); OU
- Acumule 4.000 Pontos de Volume no período mínimo de 3 meses e período máximo de 12 meses; Você pode usar até 2.000 Pontos de seus Distribuidores de Linha Descendente. Os 2.000 Pontos restantes devem ser adquiridos diretamente por você ou seus Clientes Premium OU
- Acumule 2.000 Pontos de Volume e comprove a venda de 2.000 Pontos de Volume no período de 1 a 3 meses consecutivos a contar o primeiro mês do pedido (compra e comprovação de vendas no mesmo período) e conclua também dentro do mesmo período da qualificação o **Treinamento obrigatório de Qualificação 2k para Supervisor e boas práticas de registro de vendas no site www.myherbalife.com.br.**
- Para todos os métodos de qualificação, uma vez alcançado, você é automaticamente qualificado no primeiro dia do mês seguinte ao mês em que o Volume de Qualificação foi acumulado.

O Distribuidor Independente que esta se qualificando em linha com sua linha descendente, deve acompanhar esta qualificação que ocorrerá automática dentro da mesma linha, caso não ocorra, o Supervisor Totalmente Qualificado da linha deverá enviar uma solicitação via Canal Inteligente ou ligar para Central de Atendimento através do telefone (11) 3879-7822 ou 0300-789-2122 para solicitar a qualificação.

Qualificação para Desconto Temporário de 50%

O Distribuidor Independente que completa a qualificação para o nível de Supervisor em um mês, atingindo 4.000 Pontos de Volume, é considerado um Supervisor em Qualificação até o primeiro dia do mês seguinte, quando passa a ser um Supervisor Totalmente Qualificado. Como Supervisor em Qualificação, terá direito a desconto de 50% pelo restante do mês em que comprou os produtos correspondentes a 4.000 Pontos de Volume.

Todas as compras com desconto de 50% terão de ser efetuadas diretamente da Herbalife.

Distribuidores Independentes que estejam se qualificando a Supervisor usando a qualificação de 1, 2 meses ou pelo método acumulado de 3 a 12 meses ou pelo método de comprovação de venda de 2.000 pontos de volume de 1 a 3 meses, também receberão um desconto de 50% temporário imediato. Isso significa que não será mais necessário esperar até o dia 1 do mês seguinte para fazer pedidos em 50%.

O Supervisor em linha ascendente precisará ter o Volume Pessoal requerido, naquele mês, para qualificar o Supervisor. Para assegurar que o Volume do pedido seja creditado apropriadamente, é imperativo que o formulário de pedido seja preenchido corretamente. O comprador com desconto temporário de 50% deve assegurar que seu nome e Número de Identificação Herbalife constem do Formulário de Pedido de Produtos, na linha que indica desconto temporário de 50% - Supervisor em Qualificação - para garantir que o Volume seja creditado apropriadamente. O nome e o Número de Identificação Herbalife do primeiro Supervisor Totalmente Qualificado em linha ascendente que está autorizando o desconto de 50% também deverão estar indicados na linha Supervisor Totalmente Qualificado. Após o envio do pedido não serão permitidos ajustes. O Volume comprado com desconto temporário de 50% é considerado Volume de Grupo para o Supervisor Totalmente Qualificado.

Definição de Volume de Equiparação

Volume de Equiparação é o Volume Total que um Supervisor Totalmente Qualificado deverá produzir em qualquer mês em que seus Distribuidores Independentes em linha descendente estejam se qualificando como Supervisores. Sempre que um Supervisor Totalmente Qualificado patrocina a qualificação de um Distribuidor Independente ao nível de Supervisor, o Volume Total do Supervisor Patrocinador deverá ser igual ou superior ao Volume do(s) Distribuidor Independente(s) descendente(s) que estejam se qualificando ao nível de Supervisor naquele mesmo mês. Se o Supervisor não tiver o volume necessário, o supervisor em qualificação será movido para o próximo Supervisor acima. O exemplo de Volume de Equiparação a seguir ilustra o Volume Pessoal e o Volume Total que precisarão ser atingidos pelo Supervisor que patrocina Distribuidores Independentes descendentes em qualificação. No exemplo mencionado, "A", que é o Supervisor Patrocinador, precisa ter pelo menos 4.000 Pontos de Volume Pessoal e pelo menos 1.000 Pontos de Volume de Grupo no mês em que "B" e "C" estão se qualificando como Supervisores. Este volume exigido do Supervisor é considerado o seu Volume de Equiparação obrigatório.

Volume de Equiparação		
Supervisor Patrocinador A	Volume de Equiparação Exigido do Supervisor "A" 4.000 Pntos de Volume Pessoal <u>+1.000 Pontos de Volume de Grupo</u> = 5.000 Pontos de Volume Total	
Supervisor B em Qualificação	1.000 Pontos de Volume com Desconto Temporário de 50%	1.000 Pontos de Volume de = Grupo para "A"
Supervisor C em Qualificação	4.000 Pontos de Volume com Desconto de 42%	4.000 Pontos de Volume Pessoal = Volume Pessoal para "A"

Volume de Equiparação Insuficiente

Se o primeiro Supervisor Totalmente Qualificado em linha ascendente não atingiu os Pontos de Volume Total requeridos para o mês em que o Volume de qualificação do Distribuidor Independente foi alcançado (para confirmar os pedidos que o Distribuidor Independente apresentou para se qualificar), então, o Supervisor Patrocinador não atingiu o necessário Volume de Equiparação. A Herbalife

comunicará ao Supervisor que ele precisa efetuar um pedido de Volume de Equiparação para completar a qualificação de seu Distribuidor Independente como Supervisor. O Departamento de Serviços ao Distribuidor Independente será autorizado a aceitar o pedido de Volume para o determinado mês.

Para crédito deste Volume, o pedido deverá ser claramente identificado como pedido de Volume de Equiparação para o mês de XX do ano de XXXX.

Pedido de Volume de Equiparação

Para atribuição do crédito apropriado a este Volume, o pedido deverá ser claramente identificado como pedido de Volume de Equiparação para o mês de XX do ano de XXXX, com pagamento integral incluído. O pedido não poderá ser feito em conjunto com outro pedido. Um pedido de Volume de Equiparação somente será aceito pela Herbalife caso a Herbalife tenha identificado problemas no Volume de Equiparação, e tenha notificado o Supervisor apropriadamente e autorizado o Departamento de Serviços ao Distribuidor Independente a aceitar o pedido. O pedido será creditado ao mês de volume especificado. Pedidos de Volume de Equiparação efetuados depois do mês de Volume em questão não contarão para fins de qualificação para pagamento de Royalties ou Bonificações (mensais) de Produtividade da Equipe TAB ou outras bonificações. Entretanto, os ajustes apropriados serão feitos para os Supervisores de linha ascendente recebedores de Royalties e Bônus de Produção sobre o Pedido de Volume de Equiparação do Supervisor Patrocinador.

Se várias ocorrências de Volume de Equiparação acontecerem, enquanto Supervisor Patrocinador, você não receberá as compensações de Royalties por até quatro meses na fila de qualificação e essa compensação será paga ao próximo Supervisor recebedor de Royalties acima.

Penalidade Permanente por Não-Obtenção de Volume de Equiparação

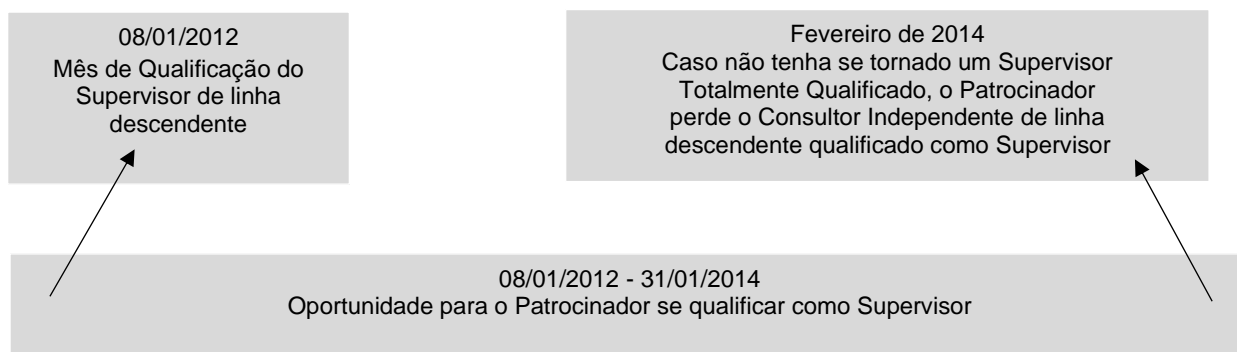
Para evitar uma penalidade, o Supervisor deverá colocar o Pedido de Volume de Equiparação na Herbalife antes do fim do mês seguinte à qualificação do Distribuidor Independente. Se o Supervisor em falta não efetuar o pedido de Volume de Equiparação, caberá a aplicação da seguinte penalidade: perda, de forma definitiva, de um Supervisor qualificado naquele mês com toda a linha descendente daquele Supervisor.

Não obtenção de qualificação como Supervisor por um Distribuidor Independente que é Patrocinador

Quando um Distribuidor Independente se torna um Supervisor Totalmente Qualificado antes do seu Distribuidor Independente Patrocinador, este Patrocinador terá um ano a partir da data em que o Distribuidor Independente por ele patrocinado obteve a qualificação de Supervisor, para se qualificar como Supervisor. (Será aplicado ao final do primeiro ano de requalificação do Supervisor).

Se o Distribuidor Independente Patrocinador não se qualificar como Supervisor no prazo de um ano, o Supervisor por ele patrocinado passará permanentemente à linha do primeiro Supervisor Totalmente Qualificado da linha ascendente daquela organização.

Exemplo:



Requalificação Anual:

Uma vez que se torne Supervisor ou qualificação acima, o Distribuidor terá que requalificar-se anualmente no período de 01 de fevereiro a 31 de janeiro (ou seja, ao qualificar-se como Supervisor, você terá doze(12) meses para se requalificar como Supervisor) para manter seus direitos e privilégios. Os requisitos de requalificação são os descritos abaixo:

- Em um único Mês: Alcance 4.000 Pontos de Volume em um único mês (com o mínimo de 1.000 Pontos de Volume Não Alcançados - Volume não-utilizado)

- Em Dois Meses: Alcance 4.000 Pontos de Volume ao final de dois meses consecutivos (com 1.000 Pontos de Volume Não Alcançados - Volume não-utilizados - neste período.)
- Requalificação em 12 meses: Acumule até 4.000 Pontos de Volume Total Não Alcançados (Volume disponível) durante o período de 12 meses da Requalificação.Ou
- Acumule 10.000 Pontos de Volume Total Não Alcançados (Volume disponível) durante o período de 12 meses da requalificação.

Os Supervisores que acumularem 4.000 Pontos de Volume não Alcançado entre 1º de fevereiro e 31 de janeiro manterão seus status como Supervisores e seus privilégios de compra a 50% de desconto, no entanto, a transferência das organizações de Supervisor de linha descendente acontecerá, conforme mencionado acima. As linhas que possuam Supervisores serão transferidas para o Supervisor acima.

O sistema da Herbalife automaticamente procederá à requalificação anual do Supervisor, desde que os requisitos de Volume durante o período de qualificação tenham sido atingidos, dispensando-se, portanto, o envio de formulários com pedidos de requalificação. Lembrando que você tem a vantagem de adquirir seu pedido de requalificação com 50% de desconto.

Caso deixe de pagar a Taxa anual antes de ou dentro de 90 dias após a requalificação, seus privilégios de compra e compensações serão suspensos até que a taxa seja paga.

Como Supervisor, a não requalificação anual até o dia 31 de janeiro terá como consequência o rebaixamento do Supervisor a Produtor Qualificado, com consequente perda de todos os privilégios de um Supervisor. Todas as organizações de Supervisor em linha descendente serão transferidas em caráter permanente para o primeiro Supervisor Totalmente Qualificado da linha ascendente.

Três Níveis de Sucesso

As pessoas que você patrocina pessoalmente como Distribuidores Independentes Herbalife constituem o que chamamos de seu primeiro nível. Podem ser seus amigos, parentes ou colegas, ou até mesmo pessoas que você acabou de conhecer. Você pode patrocinar pessoalmente quantas pessoas desejar em todos os países nos quais a Herbalife esteja operando oficialmente. Quando os seus Distribuidores Independentes de primeiro nível patrocinam outros Distribuidores Independentes, esses novos Distribuidores Independentes passam a constituir o segundo nível da sua organização. Quando os Distribuidores Independentes de segundo nível, por sua vez, patrocinam outros, esses novos Distribuidores Independentes passam a constituir o terceiro nível da sua organização Herbalife.

Oferecendo treinamento adequado aos seus Distribuidores Independentes e incentivando-os a seguir o seu exemplo, você estará ajudando cada membro de sua equipe a obter a qualificação para o nível de Supervisor. Como Supervisor, com Supervisores Totalmente Qualificados ou em Qualificação nos três níveis de sua organização, você se qualifica para ganhar Royalties de 1% a 5% de seu Volume Organizacional.

Escala de Ganho de Royalties	
Seu Total de Pontos de Volume	% de Ganho em Royalties
0-499	0%
500-999	1%
1.000-1.499	2%
1.500-1.999	3%
2.000-2.499	4%
2.500- ou mais	5%

Pagamento de Royalties

O percentual de Royalties será baseado no seu Volume Total de cada mês e se você produzir menos de 500 Pontos de Volume, não terá direito a Royalties. Se produzir 2.500 Pontos de Volume ou mais, receberá 5% do Volume Organizacional dos três níveis ativos de sua linha descendente. A Escala de Ganhos de Royalties indica os requisitos de Volume que um Supervisor deverá atingir todos os meses para ter direito a recebimento de Royalties.

O pagamento de Royalties é efetuado da seguinte maneira:

No exemplo abaixo, atribuído o percentual máximo de 5%, seu ganho em Royalties foi calculado sobre 30.000 Pontos de Volume Organizacional, o que dá a você 1.500 Pontos de Royalties. Os Pontos de

Exemplo de Ganhos de Royalties
es é calculado sobre o preço
íses, os ganhos de Royalties
serão convertidos em moeda local.

VOCÊ	2.500 Pontos de Volume Total	= Seu Total em Royalties = 1.500 Pontos de Royalties
Supervisor de Primeiro Nível	10.000 Pontos de Volume Total	= 5% = 500 Pntos de Royalties
Supervisor de Segundo Nível	10.000 Pontos de Volume Total	= 5% = 500 Pontos de Royalties
Supervisor de Terceiro Nível	10.000 Pontos de Volume Pessoal	= 5% = 500 Pontos de Royalties

*Em alguns casos, devido à moeda, custos e outros fatores, a base sobre a qual são calculados os ganhos pode não ser igual ao preço base de varejo do produto no país em questão.

Royalty Roll-Up

Com um Supervisor, você também tem a oportunidade de receber Royalties Roll Up. Roll Ups são pagos ao Supervisor de linha ascendente apropriado quando um Supervisor de linha descendente que recebe ganhos sobre a linha, ganhar menos do que o ganho máximo de 5% de Royalties. A porcentagem de Roll-Up é a diferença entre o ganho máximo de 5% de Royalties Overrides e a porcentagem recebida pelo Supervisor de linha descendente que recebe ganhos sobre a linha.

Para ser elegível para receber Royalties Roll Up, um Supervisor deve estar no nível máximo de ganho de 5% de Royalties, de acordo com a Escala de Ganhos de Royalties. Um Supervisor não pode ganhar mais do que 5% de Royalties sobre qualquer volume.



Equipe Mundial

A qualificação para a Equipe Mundial é um importante passo para o seu negócio Herbalife e uma demonstração do seu sucesso. A Equipe Mundial é a sua plataforma de lançamento para obter a qualificação para a Equipe TAB.

Para se Qualificar:

Alcance 10.000 Pontos de Volume Total em um determinado mês depois de se tornar um Supervisor em

Qualificação ou um Supervisor totalmente qualificado, OU Alcance 2.500 Pontos de Volume Total em 4 meses consecutivos depois de se tornar um Supervisor em Qualificação ou um Supervisor totalmente qualificado.

OU Alcance 500 Pontos de Royalties em um determinado mês. Considerando que você tenha conseguido sua qualificação a Supervisor, após ter acumulado o Volume de Pontos ou Royalties listados acima, você será um membro da Equipe Mundial no mês seguinte à qualificação.

Você Ganhará:

- Todos os benefícios de um Supervisor
- Um kit contendo um certificado personalizado da Equipe Mundial e um pin da Equipe Mundial

Você também poderá:

- Participar de reuniões de planejamento e treinamento voltadas para o desenvolvimento de seu progresso até a qualificação como membro da Equipe TAB

EQUIPE TAB:

Os Supervisores de sucesso têm a oportunidade de escalar um degrau superior do Plano de Vendas e Marketing da Herbalife: a Equipe TAB. Cumprindo certos requisitos iniciais, os Supervisores passam a ser membros da Equipe TAB. A Equipe TAB é constituída de três níveis: Equipe de Expansão Global (GET), Equipe de Milionários e Equipe de Presidentes.

A condição de membro da Equipe TAB indica que o Supervisor desenvolveu um grupo forte e ativo de Supervisores em linha descendente, a partir do exercício de suas atividades de forma regular e organizada, na forma de empresa, e demonstra disposição de assumir um papel de líder na Herbalife.

Ao alcançar o status da equipe TAB você estará elegível a receber benefícios adicionais da empresa e o status de líder. Ao atingir cada novo nível, você participará de treinamentos avançados, terá direito a Bonificações (Mensais) de Produtividade inigualáveis e poderá se qualificar para outros prêmios e incentivos excepcionais. Para a correta adequação das atividades de um membro da Equipe TAB às questões formais, o membro da Equipe TAB deve possuir os registros de empresa.

Bonificações (Mensais) de Produtividade para Membros da Equipe TAB

Como membro da Equipe TAB, você tem a possibilidade de se qualificar para receber Bonificações (Mensais) de Produtividade de 2% a 7% de todo o Volume Organizacional de sua linha descendente. As Bonificações (Mensais) de Produtividade são pagas mensalmente a todos os membros qualificados da Equipe TAB. É necessário apresentar o Formulário de Inscrição e Acordo de Bônus de Produção devidamente preenchido que deverá ser aceito e aprovado pela Herbalife para que os ganhos sejam processados. Este formulário será enviado a você pela Herbalife durante o seu período de qualificação (veja modelo de formulário à página 35 deste manual). Consulte também as qualificações específicas de cada equipe para obter mais informações sobre as Bonificações (Mensais) de Produtividade.

Bonificação Anual

Uma bonificação que representa uma porcentagem das vendas anuais da empresa em todo o mundo é distribuída anualmente entre os membros da Equipe de Presidentes da Herbalife, em reconhecimento por seu desempenho excepcional em vendas de produtos Herbalife.

Viagens de Incentivo e Eventos de Treinamento

Para nós, é de suma importância reconhecer e premiar as realizações dos Distribuidores Independentes e, por isso, oferecemos Viagens de Incentivo e Eventos de Treinamentos que são divertidos e informativos. As Viagens de Incentivo e os Eventos de Treinamento da Herbalife levam você a lugares incríveis em todos os pontos do planeta, proporcionando-lhe a oportunidade de aprender como atingir seus objetivos, aumentar seu potencial de ganhos e construir um negócio internacional sem deixar o conforto de seu lar. Isso tudo enquanto você desfruta dias felizes, que certamente trarão muita satisfação à sua vida.

TAB – Os níveis a seguir representam os níveis de reconhecimento e compensação dentro da equipe TAB.



Equipe de Expansão Global (GET)

Para se qualificar:

- Alcance 1.000 Pontos de Royalties por mês, em três meses consecutivos. No mês seguinte, você estará qualificado como membro da Equipe de Expansão Global

Você receberá:

- Placa e pin da Equipe de Expansão Global
- Todos os benefícios de um Supervisor

Você também poderá:

- Ser elegível a ganhar até 2% de Bônus mensal de produtividade do volume organizacional de sua linha descendente. - Por gentileza verifique as "Diretrizes de Ganho de Bonificações (Mensais) de Produtividade para a Equipe TAB". Ao completar sua qualificação, você receberá um comunicado detalhado que especificará os requisitos mensais para seus ganhos de Bonificações (Mensais) de Produtividade.
- Qualificar-se para Viagens de Incentivo e Eventos de Treinamento
- Participar de treinamentos avançados especiais
- Participar de conferências telefônicas especiais



Equipe de Milionários

Para se qualificar:

- Alcance 4.000 Pontos de Royalties por mês, em três meses consecutivos. No mês seguinte, você estará qualificado como membro da Equipe de Milionários

Você receberá:

- Placa e pin da Equipe de Milionários
- Todos os benefícios de um Supervisor

Você também poderá:

- Depois de um período de espera de dois meses, você estará elegível a ganhar até 4% de Bônus mensal de produtividade do volume organizacional de sua linha descendente. Bonificações (Mensais) de Produtividade dependendo do seu nível de qualificação - Por gentileza verifique as “Diretrizes de Ganho de Bonificações (Mensais) de Produtividade para a Equipe TAB”. Ao completar sua qualificação, você receberá um comunicado detalhado que especificará os requisitos mensais para seus ganhos de Bonificações (Mensais) de Produtividade.
- Qualificar-se para Viagens de Incentivo e Eventos de Treinamento
- Desenvolver suas habilidades de oratória e apoiar nos treinamentos mundiais
- Participar de conferências telefônicas especiais



Equipe de Presidentes **Para se qualificar:**

- Equipe de Presidentes: Alcance 10.000 Pontos de Royalties por mês, em três meses consecutivos. Após um período de espera de três meses, ganhe de 2% a 6% de Bonificações (Mensais) de Produtividade.

Níveis de compensação da Equipe de Presidentes

- Presidente 20k: Alcance 20.000 Pontos de Royalties por mês, durante três meses consecutivos.
- Presidente 30k: Alcance 30.000 Pontos de Royalties por mês, durante três meses consecutivos. Após um período de espera de três meses, ganhe de 2% a 6,75% de Bonificações (Mensais) de Produtividade.
- Presidente 50k: Alcance 50.000 Pontos de Royalties por mês, durante três meses consecutivos. Após um período de espera de três meses, ganhe de 2% a 7% de Bonificações (Mensais) de Produtividade

Você receberá:

- Placa e pin que simbolizam todo o prestígio da Equipe de Presidentes
- Todos os benefícios de um Supervisor

No primeiro dia do mês subsequente à conclusão de sua qualificação, você será atualizado para o nível correspondente a sua nova qualificação na Equipe de Presidentes.

Você também poderá:

- Depois de um período de espera de três meses, você estará elegível a ganhar até 7% de Bônus mensal de produtividade baseado em seu nível de qualificação. - Por gentileza verifique as “Diretrizes de Ganho de Bonificações (Mensais) de Produtividade para a Equipe TAB”. Ao completar sua qualificação, você receberá um comunicado detalhado que especificará os requisitos mensais para seus ganhos de Bonificações (Mensais) de Produtividade.
- Qualificar-se para Viagens de Incentivo e Eventos de Treinamento.
- Participar de conferências telefônicas especiais.

Política de Reconhecimento

A Herbalife concede itens de reconhecimento como pins, placas e joias (embora a isso não limitado), regularmente aos Distribuidores Independentes que atingirem certas qualificações. Caso o prêmio não seja recebido, o Departamento de Awards deve ser contatado através do Canal Inteligente ou pelo telefone (11) 3879-7822 ou 0300-789-2122 de segunda à sexta-feira das 8h30 às 17h30. A Solicitação deve ser recebida pela Herbalife em até no máximo seis (6) meses após a data de qualificação associada ao item.

Política de Substituição ou Reparo de Itens de Reconhecimento

A Herbalife busca oferecer reconhecimentos da mais alta qualidade disponíveis. Caso qualquer item que tenha recebido apresente defeitos ou esteja danificado de alguma forma, é possível devolvê-lo(s) para substituição dentro de seis (6) meses da data de qualificação original correspondente.

Após esse período de seis (6) meses, você poderá devolver o(s) item(s) com defeito para serem restaurados ou reparados profissionalmente, sujeitos a cobrança de acordo com o valor de cada item, por meio de um formulário de dedução e compensações. Quaisquer desvios dessa política poderão ocorrer de acordo com o critério exclusivo e absoluto da Herbalife.

A solicitação poderá ser realizada da mesma forma, contatando o Departamento de Awards através do Canal Inteligente ou pelo telefone (11) 3879-7822 de segunda à sexta-feira das 8h30 às 17h30.

EQUIPE DE PRESIDENTE "PLUS"

Prêmios & Reconhecimento da Equipe de Presidentes Plus



Abotoaduras e Brincos de Ouro e Diamante

Para se qualificar, você deverá atingir 15.000 Pontos de Royalties por três meses consecutivos.



Um Diamante

Equipe de Presidentes – Executivo

Ter um (1) membro da Equipe de Presidentes em seu primeiro nível que tenha preenchido todos os requisitos de qualificação.



Dois Diamantes

Equipe de Presidentes – Executivo Sênior

Ter dois (2) membros da Equipe de Presidentes em duas linhas diferentes do primeiro nível, que tenham preenchido todos os requisitos de qualificação.



Três Diamantes

Equipe de Presidentes – Executivo Internacional

Ter três (3) membros da Equipe de Presidentes em três linhas diferentes do primeiro nível, que tenham preenchido todos os requisitos de qualificação.



Quatro Diamantes

Equipe de Presidentes – Executivo Chefe

Ter quatro (4) membros da Equipe de Presidentes em quatro linhas diferentes do primeiro nível, que tenham preenchido todos os requisitos de qualificação.



Cinco Diamantes

Chairman's Club

Ter cinco (5) ou mais membros da Equipe de Presidentes em cinco linhas diferentes do primeiro nível, que tenham preenchido todos os requisitos de qualificação.



Dez Diamantes

Círculo do Fundador

Ter dez (10) ou mais membros da Equipe de Presidentes em dez ou mais linhas diferentes do primeiro nível, que tenham preenchido todos os requisitos de qualificação.

Prêmios da Equipe de Presidentes "Plus"
Os prêmios da Equipe de Presidentes "Plus" são baseados na produção (Volume de janeiro até dezembro). Estes prêmios são entregues anualmente na Extravaganza.



Relógio Cartier
250.000 Pontos de Royalties



Anel de Ouro e Marquis de Diamantes
500.000 Pontos de Royalties



Relógio de Ouro e Diamantes Cartier
750.000 Pontos de Royalties



Relógio de Ouro e Diamantes Cartier
1.000.000 Pontos de Royalties

O modelo de relógio pode variar de acordo com a disponibilidade no momento da qualificação.



Qualificações por Nível de Equipe

Qualificação por nível de Equipe

Abaixo temos um quadro com as qualificações para cada nível de Equipe TAB de fácil compreensão:

Qualificação		Períodos de Espera e de Ganhos	
Equipe	Pontos Royalties necessários por mês durante 3 meses consecutivos	Período de Espera	Período de Ganhos
Equipe de Expansão Global (GET)	1.000	Nenhum	12 meses a partir da Data de Qualificação/Requalificação
Equipe de Milionários (MIL)	4.000	2 meses	12 meses depois de completado o período de espera
Equipe de Presidentes (PRES)	10.000	3 meses	12 meses depois de completado o período de espera
Presidente 20K (20K)	20.000	3 meses	12 meses depois de completado o período de espera
Presidente 30K (30K)	30.000	3 meses	12 meses depois de completado o período de espera
Presidente 50K (50K)	50.000	3 meses	12 meses depois de completado o período de espera

Requisitos para cada Porcentagem de Ganho de Bonificações (Mensais) de Produtividade

Uma vez qualificado e/ou requalificado para um determinado nível de porcentagem de ganhos da Equipe TAB, deverá cumprir o disposto abaixo em cada um dos meses para ganhar Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB durante seu período de ganhos:

Nível Máximo de % de Ganho	Volume de Pontos Total Necessário	Pontos de Royalties Necessários para Máx. 2% de BP da Equipe TAB	Pontos de Royalties Necessários para Máx. 4% de BP da Equipe TAB	Pontos de Royalties Necessários para Máx. 6% de BP da Equipe TAB	Pontos de Royalties Necessários para Máx. 6,5% de BP da Equipe TAB	Pontos de Royalties Necessários para Máx. 6,75% de BP da Equipe TAB	Pontos de Royalties Necessários para Máx. 7% de BP da Equipe TAB
2%	3.500	1.000					
4%	3.000	1.000	4.000				
6%	2.500	1.000	4.000	10.000			
6,5%	2.500	1.000	4.000	10.000	20.000		
6,75%	2.500	1.000	4.000	10.000	20.000	30.000	
7%	2.500	1.000	4.000	10.000	20.000	30.000	50.000

Diretrizes de pagamento do Bonus de Produção da Equipe TAB.

Para ajudá-lo a entender melhor o Pagamento de Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB, elaboramos as seguintes diretrizes:

- Quando um membro da Equipe TAB abaixo do seu nível ganha uma Bonificação (Mensal) de Produtividade da Equipe TAB em um nível de % inferior ao seu, você ganhará a diferença de % do nível dele. Por exemplo, se você ganha uma Bonificação (Mensal) de Produtividade de Membro da Equipe TAB no nível de 6% e seu Membro da Equipe TAB abaixo de você ganha Bonificação (Mensal) de Produtividade de Membro da Equipe TAB no nível de 2%, você ganhará 6% sobre aquele Membro da Equipe TAB e os restantes 4% da Bonificação (Mensal) de Produtividade da Equipe TAB sobre a organização em linha descendente abaixo dele, até o próximo membro que obtiver ganhos de Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB. Seus ganhos de Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB abaixo daqueles que ganham na Equipe TAB em linha descendente dependerão da % de ganhos de cada membro da Equipe TAB.

DIRETRIZES DE GANHO DE BONIFICAÇÕES (MENSAIS) DE PRODUTIVIDADE PARA A EQUIPE TAB

- Quando um membro da Equipe TAB abaixo de você ganha Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB no mesmo nível de % que você, você ganhará sobre aquele membro da Equipe TAB, mas não poderá ganhar Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB sobre os que estão abaixo dele.
- Quando um membro da Equipe TAB abaixo de você ganha Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB em um nível mais alto do que você, você não poderá ganhar Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB sobre aquele membro da Equipe TAB ou sobre os que estão abaixo dele.
- Lembre-se que, para ser elegível às Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB, seu Formulário de Inscrição e Acordo de Bônus de Produção preenchido deve ter sido aceito e aprovado pela

Herbalife, e todos os demais termos e condições devem ser cumpridos, incluindo, mas não se limitando, ao(s) registro(s) do Membro da Equipe TAB como empresa ou empresário.

Exemplos de Períodos de Elegibilidade para Bônus de Produção

PERÍODO DE QUALIFICAÇÃO

EQUIPE GET

JAN	FEV	MAR	APR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEB	MAR
1.000	1.000	1.000												
PONTOS DE ROYALTIES	Pontos de Royalties	Pontos de Royalties												

ELEGÍVEL A RECEBER 2% DE BP DE ABRIL A MARÇO

PERÍODO DE REQUALIFICAÇÃO DE ABRIL A MARÇO

PERÍODO DE QUALIFICAÇÃO

EQUIPE DE MILIONÁRIOS

JAN	FEV	MAR	APR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
4.000	4.000	4.000															
PONTOS DE ROYALTIES	Pontos de Royalties	Pontos de Royalties															

Período de espera

ELEGÍVEL A RECEBER 4% BP DE JUNHO A MAIO

PERÍODO DE REQUALIFICAÇÃO DE ABRIL A MARÇO

PERÍODO DE QUALIFICAÇÃO

EQUIPE DE PRESIDENTES

JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
10K, 20K, 30K, 50K																	
PONTOS DE ROYALTIES X 3 MESES																	

Período de espera

ELEGÍVEL A RECEBER 6% BP DE JULHO A JUNHO

PERÍODO DE REQUALIFICAÇÃO DE ABRIL A MARÇO

Requalificação do Bonus de Produção Requalificação

Para continuar em seu nível de ganhos, simplesmente alcance por três meses consecutivos os requisitos de Pontos de Royalties (o mesmo da qualificação original) todos os anos durante seu período de requalificação.

Por gentileza observe que:

Quando você se qualifica para qualquer nível de Equipe, você mantém aquele nível independentemente de seu nível de % de ganhos de Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB (a menos que você atinja um status da Equipe TAB superior ou não se requalifique como Supervisor).

Se você não se requalificar para qualquer nível de % de ganho de Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB durante seu último período de requalificação e mais tarde qualificar-se para o mesmo nível, você deverá observar o período de espera antes de começar a ter os ganhos naquele nível.

Período de Requalificação

Para permitir que você tenha tempo suficiente para requalificar-se e continuar a receber suas Bonificações (Mensais) de Produtividade da Equipe TAB, você terá um período de 12 meses a partir da data de sua última qualificação/requalificação de Equipe.

Para mais esclarecimentos, favor contatar o Departamento de Serviços ao Distribuidor, pelo telefone (11) 3879-7822 ou 0300-789-2122 - Canal Inteligente no site MyHerbalife.com.br

Os termos a seguir são utilizados com frequência ao longo de todo este manual. Todos os termos abaixo foram adotados somente para efeitos do Plano de Vendas e Marketing da Herbalife, não possuindo qualquer relação com quaisquer outros significados ou definições legais. Desse modo, os termos abaixo possuem conotações específicas na Herbalife e, por isso, é importante que você se familiarize com eles, integrando-os ao seu vocabulário o mais depressa possível.

Base de Ganhos: Este é o valor determinado a um produto sobre o qual todos os descontos e ganhos são calculados. A base de ganhos de um produto, normalmente é menor que o valor bruto. Isso porque o valor bruto inclui custos operacionais e, em alguns mercados, custos de envio, que não geram ganhos e não sofrem aplicação de desconto. Como em todos os negócios de varejo, as margens e preços dos produtos podem variar e, em alguns casos, o valor da base de ganhos de um produto pode ser definido ainda mais abaixo do Valor Bruto para que o produto tenha um preço mais competitivo.

Bonificação de Produtividade: bonificação de 2%, 4% ou 6% a 7% sobre o Volume Organizacional descendente paga a membros qualificados da Equipe TAB que cumprem requisitos específicos.

Cliente: qualquer pessoa que compre os produtos Herbalife pelo preço de varejo e não seja um Distribuidor Independente Herbalife.

Cliente Premium: qualquer pessoa que envia um cadastro de Cliente Premium e compra, direto da companhia, os produtos Herbalife® para seu consumo pessoal e para consumo dos familiares que moram na mesma casa.

Construtor de Sucesso: um Distribuidor Independente que faça, em um mês, 1.000 Pontos de Volume (de pedidos feitos no próprio ID e por seus Clientes Premium), tem 42% de desconto no mês atual e no mês seguinte.

Consultor Sênior: Distribuidor Independente qualificado para fazer compras com descontos de 35% a 42%.

Diferencial de Royalties (Royalty Roll-ups): a Herbalife paga aos Supervisores o percentual máximo de 5% de Royalties para cada um dos três (3) níveis de Supervisores em linha descendente. O diferencial de Royalties é pago ao Supervisor de linha ascendente quando um Supervisor de sua linha descendente tem direito a menos que o percentual máximo de 5% de Royalties por nível. Nesse caso, a diferença entre os 5% e o percentual de ganho do Supervisor (1% a 4%) constitui o diferencial de Royalties.

Divisão de Lucro no atacado: O lucro no atacado recebido da linha descendente que esteja fazendo pedidos com um desconto inferior ao seu desconto no final do mês de volume. Podendo ser de até 25%, será dividido entre o Consultor Sênior, o Produtor Qualificado, o Supervisor em Qualificação e o Supervisor Totalmente Qualificado elegíveis acima do Distribuidor que estiver realizando a compra. Esse valor é uma receita exclusiva dos Distribuidores Independentes, não fazendo parte do Lucro Operacional da Herbalife. Maiores informações e exemplos de cálculo podem ser encontrados na seção **VANTAGENS DO DISTRIBUIDOR INDEPENDENTE**.

Downline: Todo Cliente Premium e Distribuidor Independente em sua organização

Distribuidor Independente: qualquer pessoa que compre um Kit Bem-Vindo à Herbalife e apresente uma proposta devidamente preenchida e válida do Contrato com a Herbalife.

Distribuidor Independente de Primeiro Nível: todo Distribuidor Independente patrocinado pessoal e diretamente por você é considerado um Distribuidor Independente de seu primeiro nível.

Escala de Descontos do Distribuidor Independente: escala de descontos é uma tabela que demonstra os descontos existentes dentro do plano de Marketing da Herbalife, que variam entre 25% e 50%, aplicados sempre sobre a base de ganhos, especificando as maneiras de se passar de um nível de desconto a outro.

Indicação/Programa de Indicação: Um Cliente Premium que é cadastrado na Herbalife por meio da indicação de outro Cliente Premium

Linhagem: todos os Clientes Premium e Distribuidores Independentes que integram uma organização, como Patrocinadores ou Patrocinados.

Lucro no Atacado: é a diferença entre o percentual de desconto pago pelo Patrocinador e o percentual de desconto aplicado aos Distribuidores Independentes em linha descendente, calculados sobre a Base de Ganhos. O Distribuidor Independente tem esse ganho comercial em virtude da diferença de descontos concedidos no momento da venda das mercadorias da Herbalife. Dessa forma, embora a Herbalife venda por um valor maior para a linha descendente, esse valor se torna uma receita do patrocinador e não lucro para a Herbalife.

Lucro no Varejo: é a diferença entre o preço pago pelo Distribuidor Independente e o preço de revenda praticado pelo mesmo ao seu cliente de varejo.

Membro da Equipe TAB: um Distribuidor Independente que cumpriu todos os requisitos para se tornar membro da Equipe GET, da Equipe de Milionários ou da Equipe de Presidentes.

Mês de Qualificação: é o mês em que um Distribuidor Independente atinge o Volume requerido para se qualificar como Supervisor.

Organização Ascendente: seu Patrocinador, o Patrocinador deste, o Patrocinador daquele e assim por diante.

Organização Descendente: todos os Distribuidores Independentes patrocinados pessoalmente por você, além de todas as outras pessoas patrocinadas por eles.

Organização Pessoal do Supervisor: inclui todos os Clientes Premium e Distribuidores Independentes da linha descendente do Supervisor nos níveis de Distribuidor Independente, Consultor Sênior, Construtor de Sucesso, Produtor Qualificado e Supervisor em Qualificação.

Patrocinador: Um Distribuidor Independente que apresenta outro indivíduo como Distribuidor Independente Herbalife.

Pontos de Royalties: utilizados para fins de qualificação, representam a soma do Volume Organizacional de um Supervisor multiplicado pelo seu percentual de ganhos em Royalties.

Ponto de Volume: Valor em pontos atribuído a cada produto Herbalife. Os Pontos de Volume são utilizados para fins de qualificação e bonificações.

Produtor Qualificado: Um Distribuidor Independente que acumulou 2500 Pontos de Volume Pessoal dentro de um período de 1 a 6 meses qualificando-se para adquirir produtos com 42% de desconto e para compartilhar o lucro das vendas de atacado.

Programa Cliente Premium: É um Programa que oferece aos consumidores de produtos Herbalife a possibilidade de compra de produtos diretamente da Herbalife com descontos.

Royalties: percentual de 1% a 5% ganho pelos Supervisores Totalmente Qualificados sobre o Volume Mensal de compras produzido pelos três níveis de Supervisores Ativos de suas organizações.

Supervisor em Qualificação: Distribuidor Independente que tenha atingido os Pontos de Volume necessários para Qualificação como Supervisor no mês de qualificação. Desde que todas as qualificações exigidas tenham sido alcançadas, ele/ela será reconhecido(a) como Supervisor(a) Totalmente Qualificado(a) no dia 1º do mês seguinte. Um Supervisor em Qualificação pode adquirir produtos com desconto temporário de 50%.

Supervisor Totalmente Qualificado: Distribuidor Independente que cumpriu todos os requisitos para qualificação como Supervisor e passa a ter direito a todos os privilégios de um Supervisor.

Taxa Anual de Serviço: A Taxa Anual de Serviços é paga pelo serviço de processamento de dados, oferecido pela Herbalife para todos os Distribuidores Independentes. Este serviço é computadorizado e mantém as taxas de desconto, registros de linha e status de qualificação de todos os Distribuidores Independentes cadastrados. A responsabilidade de garantir o pagamento desta taxa é do Distribuidor Independente, uma vez por ano, até a data de aniversário de cadastro. Entre em contato com a Herbalife para obter o valor da taxa.

Último Dia Útil do Mês: este termo não identifica necessariamente o 30º ou 31º dia do mês calendário. Se este dia cair num sábado, domingo ou feriado, poderá ser prorrogado a critério da Herbalife para o 1º dia útil subsequente. Consulte o Departamento de Serviços ao Distribuidor para confirmá-lo. As compras realizadas no 1º dia útil do mês poderão ter dupla destinação (mês de volume duplo). Caberá ao Distribuidor Independente especificar o mês para o qual quer destinar sua pontuação.

Valor Bruto: Esse é o preço inicial para todos os clientes e Distribuidores independentes, antes de quaisquer impostos e/ou taxas de envio, dependendo do mercado, e é o preço no qual o valor do desconto é abatido.

Volume Alcançado (Volume utilizado): O Volume que está sendo utilizado por sua linha descendente para fins de qualificação como Supervisor.

Volume de Equiparação (Matching Volume): Volume Total que um Supervisor Patrocinador precisa produzir em um determinado mês para igualar ou superar o Volume Alcançado (utilizado) pelo(s) Distribuidor Independente(es) de sua linha descendente que estejam em qualificação como Supervisor(es)

Volume de Grupo: são as compras efetuadas com desconto temporário de 50% por Supervisor(es) em Qualificação na Organização Pessoal de um Supervisor.

Volume de Linha Descendente: Como um Não- Supervisor, volume de Linha descendente é baseado no volume comprados por seus Clientes Premium e Distribuidores Independentes de linha descendente diretamente da Herbalife com desconto de 25% a 42%.

Volume Não Alcançado (volume livre): Volume que não está sendo utilizado por sua linha descendente para fins de qualificação como Supervisor.

Volume Organizacional: é o Volume sobre o qual um Supervisor recebe ganhos de Royalties.

Volume Pessoal: é o Volume comprado por você como um Supervisor Totalmente Qualificado e por todas as outras pessoas de sua organização descendente, excluídas todas as compras efetuadas com desconto de 50% por Supervisores Totalmente Qualificados e Supervisores em Qualificação.

Volume Comprado Pessoalmente (Personally Purchased Volume – PPV): Volume adquirido diretamente da Herbalife em seu próprio Número de Identificação (ID).

Volume Total: é a soma do Volume Pessoal com o Volume de Grupo.

Estamos confiantes de que nossos consumidores ficarão satisfeitos com os nossos produtos em todos os sentidos. No entanto, se por qualquer motivo, um cliente de varejo não estiver completamente satisfeito com qualquer produto Herbalife comprado de um Distribuidor Independente, o cliente poderá solicitar o reembolso do Distribuidor Independente dentro de 30 dias contados da data em que o cliente recebeu o produto. O cliente será instruído a devolver a parcela não utilizada do produto, nas embalagens

originais, ou vazias, juntamente com uma cópia do recibo de varejo e cópia do Formulário de Pedido, para o Distribuidor Independente de quem o cliente comprou o produto. O Distribuidor Independente deverá oferecer ao cliente um crédito total para a compra de outros produtos Herbalife ou um reembolso total no valor do pedido.

O Distribuidor Independente Honrará a Garantia

A Satisfação Garantida Herbalife é limitada apenas pelas condições de certas garantias específicas associadas a determinados produtos e não se aplica a qualquer produto intencionalmente danificado ou mal utilizado. Se o cliente de varejo não estiver satisfeito, o Distribuidor Independente honrará a garantia do produto com rapidez e cortesia, de acordo com as instruções a seguir:

Ao efetuar suas vendas de varejo, o Distribuidor Independente deverá fornecer a cada cliente, o formulário padrão de Recibo de Pedidos de Clientes devidamente preenchido. É importante que o cliente saiba como contatar o Distribuidor Independente para solicitar mais produtos, fazer perguntas, etc. O Distribuidor Independente deverá manter uma cópia do Recibo de Pedidos de Clientes em seus arquivos para poder acompanhar devidamente o seu cliente.

Se, entretanto, um cliente solicitar reembolso, o Distribuidor Independente terá de preencher um Formulário de Requisição de Reembolso. Peça o formulário ao Departamento de Serviços ao Distribuidor.

A seguir, no prazo de 30 (trinta) dias a contar da data em que o reembolso ou crédito foi pago ao cliente, o Distribuidor Independente enviará à Herbalife o produto devolvido ou a porção restante dele, acompanhado do Formulário de Requisição de Reembolso e de sua via do Recibo de Pedidos de Clientes original. A Herbalife substituirá o produto devolvido por produto idêntico tão logo tenha recebido o produto devolvido e toda a documentação pertinente.

Para casos de devolução pelo Distribuidor Independente, poderão existir questionamentos para garantir que a razão para o retorno é a insatisfação do Distribuidor Independente como consumidor, dos produtos devolvidos.

Esta seção do Manual do Distribuidor Independente destinase a familiarizar você com as práticas administrativas da Herbalife que asseguram o bom andamento da atividade empresarial diária.

Todos os empreendimentos lucrativos estabelecem diretrizes claras para a condução do negócio. As normas fornecem os parâmetros dentro dos quais seu negócio pode ser conduzido. Muitas normas relativas à atividades comerciais e administração empresarial são determinadas externamente, por governos e seus órgãos reguladores, pela legislação do consumidor ou por códigos e práticas de mercado. Além das leis e regras que governam as atividades comerciais empresariais nos Estados Unidos, Brasil, em outros países e no mercado de vendas diretas, a Herbalife desenvolveu um conjunto próprio de normas de conduta com o objetivo de assegurar tratamento justo e grau máximo de proteção para todos os Distribuidores Independentes.

Essas normas conferem coerência, segurança, integridade e honestidade ao sistema, permitindo à empresa, aos Distribuidores Independentes e ao público em geral desfrutar de total confiança no sistema e respeito por nosso negócio.

Leia atentamente essa política e procedimentos e familiarizese com eles.

Geral

Lembramos que o Volume de Pontos é acumulado em bases mensais. Você começa a acumular Volume desde o primeiro dia do Mês e continua a fazê-lo até o Último Dia Útil daquele mês.

O Último Dia do Mês necessariamente significa o dia 30 ou 31 do mês calendário. No entanto, se o referido dia cair em um sábado, domingo ou feriado, poderá ser prorrogado a critério da Herbalife para o 1º Dia Útil subsequente. Consulte o Departamento de Serviços ao Distribuidor para confirmá-lo. Assim sendo, dependendo do mês, as compras realizadas no 1º Dia Útil do mês poderão ter dupla destinação (mês de Volume duplo). Caberá ao Distribuidor Independente especificar o mês para o qual quer destinar sua pontuação (o mesmo conceito vale para o final do mês de fevereiro).

Os pedidos podem ser colocados ao longo de determinado mês até o Último Dia Útil do Mês. No entanto, somente serão computados para fins de contagem de pontos os pedidos que forem pagos ou que tenham seu pagamento iniciado até o Último Dia Útil, pois o valor referente ao pagamento integral do pedido deve estar disponível na conta da Herbalife, impreterivelmente, até o último dia útil do mês.

Os prazos estabelecidos pela Herbalife visam assegurar os ganhos justos de Royalties a todos os Distribuidores Independentes.

Os pedidos serão liberados para entrega (seja utilizando frete Herbalife ou para retirada pelo Distribuidor Independente) tão logo o pagamento integral seja recebido e confirmado. Nenhuma mudança poderá ser feita no pedido após a liberação para entrega.

Para evitar transtornos tais como espera telefônica, linhas ocupadas ou sobrecarga no sistema, evite colocar seus pedidos no Último Dia Útil do Mês. Aproveite a comodidade da internet ou a maior disponibilidade de nossos atendentes nos demais dias e antecipe a colocação de seus pedidos ao longo do mês.

Procedimentos Importantes para Fazer Pedidos

Assim que você se cadastrar como Distribuidor Independente, você poderá comprar produtos de seu Patrocinador, de seu Supervisor de primeira linha ascendente, ou diretamente da Herbalife.

Como Distribuidor Independente, seu primeiro pedido poderá ter até 1.100 pontos de volume. Depois disso nos próximos 10 dias você poderá continuar a comprar produtos para seu consumo pessoal, de seus downlines, ou de seus clientes. Neste período de 10 dias o total de todos esses pedidos não poderá passar de 3.999,99 pontos de volume. Lembre-se de que todos os pedidos devem ser colocados diretamente com a Herbalife para que conte na qualificação para outros níveis no Plano de Vendas e Marketing.

Uma vez qualificado como Supervisor você deverá comprar diretamente da Herbalife, podendo fazer seus pedidos na loja da Herbalife, através de telefone ou internet. Lembramos que nosso processo de

pedidos é computadorizado, assim, uma vez pago seu pedido ele não poderá mais ser alterado de nenhuma maneira. Deste modo, sem importar qual método escolher para colocar seu pedido, é importante que o prepare com antecedência para assegurar um processamento rápido e correto.

Para fazer a colocação de seu pedido, por favor, tenha sempre em mãos as seguintes informações:

- O seu número de identificação Herbalife (ID)
- O nome e número de identificação de seu Patrocinador e Supervisor Totalmente Qualificado (FQS)
- O seu percentual de desconto
- O mês do seu pedido
- Seu número de CPF
- A forma de envio e o endereço completo com o CEP, o nome do destinatário e o número do telefone para contato
- O código, a descrição e a quantidade de produtos que está solicitando
- Os Pontos de Volume do seu pedido
- A forma de pagamento (por exemplo: quando optar por cartão de crédito informe o número do cartão de crédito, a data de validade e o código de segurança)

Se o Último Dia do Mês designado pela Herbalife International do Brasil cair no início do mês seguinte, gerando um mês de volume duplo, os Distribuidores Independentes serão responsáveis por especificar, no momento da colocação do pedido, o mês para o qual os seus Pontos de Volume deverão ser processados.

Formas de Efetuar seu Pedido:

Pedidos por Telefone

Para colocar pedidos por telefone, ligue para o Departamento de Serviços ao Distribuidor, telefone (11) 3879-7844, ou 0300-7892122.

Horário de Atendimento:

Segunda a Sexta: 9h30 às 17h30

Para agilizar o processamento de seu pedido, tenha sempre seu pedido pronto, antes de ligar (veja modelo na página 41). O seu pedido será enviado tão logo o pagamento esteja quitado.

Pedidos por Internet

Você poderá efetuar seus pedidos diretamente pela Internet. Uma forma prática, rápida e econômica de colocar seu pedido, a qualquer momento, disponível 24 horas e durante os 7 dias da semana.

Acesse o site MyHerbalife.com.br – Clicar na aba “pedidos online” Verifique as formas de pagamento disponíveis no site.

Atenção: mesmo no Último Dia do Mês você também poderá colocar seu pedido via internet até as 23:59 (Horário de Brasília).

Pedidos Internacionais

Pedidos internacionais no poder ser processados no Brasil para serem entregues em outros países ondea Herbalife opera, com exceção apenas para pedidos de Kit Bem-Vindo à Herbalife, desde que o Distribuidor Independente tenha número de CPF.

Formas de Pagamentos

Depósito identificado direto em conta corrente da Herbalife, principais cartões de crédito e débito, transferências bancárias e/ou dinheiro são os métodos de pagamento aceitos nas compra de produtos e outros materiais da Herbalife International do Brasil. Conforme a legislação em vigor, a Herbalife Brasil não poderá aceitar como pagamento cheques em moeda estrangeira, ainda que decorrentes de valores eventualmente recebidos pelos Distribuidores Independentes a qualquer título, provenientes de filiais da Herbalife em outros países.

As confirmações dos Bancos referentes às transferências bancárias, depósitos identificados (seja em cheque ou dinheiro), bem como as autorizações de cartões de crédito, deverão ser recebidas pelo Departamento Financeiro da Herbalife International do Brasil até, no máximo, o dia 5 do mês seguinte.

- A Herbalife não poderá se responsabilizar por pagamentos feitos após o Último Dia do Mês, cuja confirmação não tenha sido recebida dentro do prazo estabelecido

- Os Distribuidores Independentes são responsáveis por quaisquer providências necessárias para assegurar que o pagamento seja recebido a tempo e que há disponibilidade de crédito para garantir a aprovação de quaisquer compras efetuadas com cartão de crédito. Se o pagamento não for confirmado na data especificada, o pedido somente poderá contar como Volume para o mês seguinte

Depósito Identificado Direto em Conta Corrente

É permitido depósito identificado em dinheiro ou com cheque pessoal do comprador ou Supervisor que constar do pedido, feitos diretamente na conta corrente da HERBALIFE. Não é permitido o pagamento com cheque de terceiros. Emitiremos Nota Fiscal do pedido assim que o pagamento tiver sido integralmente quitado e confirmado pelo Banco. Para evitar atrasos na liberação de seu pedido, deposite em dinheiro, não use caixas eletrônicos e utilize o número do pedido (incluindo dígito verificador) informado pelo atendente da Herbalife para efetuar o depósito identificado.

Lembrete: Depósitos em cheque podem levar de 5 até 10 dias, dependendo da praça, para serem compensados. Fique atento aos prazos, evitando prejudicar a sua pontuação do mês. O prazo para liberação de seu pedido será de 24 horas se o pagamento for efetuado em dinheiro.

Banco Itaú S/A

Número do Banco: 341
Número da Agência: 0262
Número da Conta: 46.889-5

Banco do Brasil S/A

Número do Banco: 001
Número da Agência: 1914-3
Número da Conta: 5482-

Pagamento com Cartão de Crédito

A Herbalife aceita os cartões VISA, Elo, Mastercard, Dinners, Hipercard e American Express. No momento da colocação do pedido, informe o número do cartão de crédito, a data de validade e o código de segurança. O Distribuidor Independente é responsável pelo crédito disponível no cartão.

Preços de Produtos

Para saber o preço dos produtos, basta acessar o MyHerbalife utilizando seu e-mail e senha de acesso. Ao preço de cada produto acrescentam-se tributos (vide abaixo).

Informações sobre tributos que serão cobrados em seu pedido

Os preços dos produtos Herbalife incluem o ICMS, PIS e COFINS devidos, mas não incluem o ICMS ST e nem o IPI. O valor do ICMS ST varia de acordo com o Estado de destino da mercadoria, pois os Distribuidores Independentes estão sujeitos a regimes especiais de tributação do ICMS estabelecidos entre a Herbalife e as autoridades fiscais estaduais. O ICMS ST será calculado e cobrado dos Distribuidores Independentes no momento da colocação de pedidos, de acordo com o estipulado nos regimes especiais e/ou legislações Estaduais específicas, e devidamente pago pela Herbalife às autoridades fiscais de cada Estado. O IPI, quando aplicável, também será cobrado no momento da colocação do pedido, de acordo com a Legislação Federal e devidamente repassado pela Herbalife à União.

IMPORTANTE!

Ao se cadastrar como Distribuidor Independente, você poderá receber ganhos de varejo sobre as vendas dos seus clientes e poderá receber a diferença no atacado sobre as compras de seus Distribuidores Independentes de linha descendente diretamente da Herbalife. Alcançando o nível de Supervisão, além dos ganhos no varejo e a diferença no atacado, você também estará elegível a receber Royalties de sua organização descendente de Supervisores. Membros da Equipe Tabuladora "TAB TEAM" são elegíveis a todos os recebimentos mencionados anteriormente, e ainda serão elegíveis ao Bônus de Produção (De acordo com a qualificação para bônus relacionado ao seu status).

Obs.: Informações sobre os tipos de ganhos, estão disponíveis a partir da página 08.

No recebimento dos primeiros ganhos, ao alcançar o valor mínimo de R\$ 50,00, será emitido, automaticamente, um cartão de débito da BPP (Brasil Pré-Pagos), onde será descontado o valor de R\$ 16,70 para a emissão. Demais ganhos serão depositados no cartão BPP ao alcançar o mínimo de R\$ 50,00. Caso opte por cadastrar uma conta corrente para recebimento dos ganhos, basta preencher o formulário para cadastro de conta, disponível no MyHerbalife, em www.myherbalife.com.br, na opção "Meu Escritório" e "Documentos e Normas". Em conta corrente, os ganhos são depositados ao alcançar o mínimo de R\$ 1,00. O cadastramento de CPF e PIS do titular do contrato é obrigatório para a emissão dos ganhos e para o cálculo de retenção de imposto de renda (IRPF), ISS e INSS devidos. Sem os documentos obrigatórios os ganhos não podem ser efetuados.

Lembramos que para agilizar o recebimento de seus ganhos, é conveniente que os dados de sua conta sejam informados através do formulário de cadastro de conta.

O Distribuidor Independente é responsável por assegurar todo recolhimento de impostos relacionados com suas atividades de negócio.

Em caso de dúvidas, a Herbalife recomenda que o Distribuidor Independente consulte um profissional, contador ou advogado, de sua confiança.

Serviço de Entrega de Pedidos

A Herbalife oferece um serviço de entrega em condições muito favoráveis com qualidade e segurança. O prazo e a taxa de entrega poderão variar de acordo com sua região; consulte a tabela de fretes. Os produtos e os materiais de apoio a vendas comercializados pela Herbalife Brasil estão de acordo com as normas e regulamentos locais e destinam-se à comercialização somente no Brasil. Não serão enviadas encomendas para fora do País.

Selecionando a Forma de Retirada de seu Pedido

Além de contar com toda comodidade e segurança do serviço de entrega de pedido Herbalife, o Distribuidor Independente pode ainda optar por retirar seu pedido em nossos Centros de Distribuição ou contratar um transportador para fazê-lo. O prazo de retirada de sua mercadoria é de 10 dias (com exceção do Domingo), a contar da data de pagamento. Caso a mercadoria não seja retirada neste prazo a Herbalife enviará sua mercadoria com a carta de cobrança, referente ao valor do frete. Esta carta de cobrança terá vencimento para 30 dias e possui informações para pagamento através de depósito identificado no Banco Itaú. O não pagamento do valor do frete até a data de vencimento informado na carta de cobrança, ocasionará a suspensão de compra até a regularização do pagamento pendente.

A retirada dos produtos nos Centros de Distribuição somente poderá ser feita se a UF (Unidade Federativa = Estado) do endereço na Nota Fiscal estiver de acordo com a UF do endereço de cadastro.

A Herbalife conta com os seguintes Centros de Distribuição para atendimento, retirada e entrega dos produtos:

Centros de Distribuição Rápida

Os pedidos a serem retirados nos Centros de Distribuição Rápida deverão ser realizados através da Internet (MyHerbalife.com.br) ou através da Central de Atendimento Herbalife (11 3879-7822) de segunda a sexta-feira, das 09h30 às 17h30.

Pick up Center – Alagoas

R. João José Pereira Filho, 640 – Galpão A, Quadra 2, Lote 1, Tabuleiro dos Martins
Maceió, AL – CEP: 57081-000
Horários: segunda a sexta: 08h30 às 17h30
Ressaltamos que a loja fecha no horário de almoço: 12h00 às 13h00.
Sábado: 8h30 às 12h30

Pick up Center – Rio Grande do Norte

Av. Piloto Pereira Tim, 2759 – Lojas 03 e 08, Centro
Parnamirim, RN – CEP: 59140-230
Horários: segunda a sexta: 08h30 às 17h30
Sábado: 8h30 às 12h30

Produtos Danificados, Extraviados ou Incompletos

A Herbalife possui um rigoroso controle de qualidade que busca assegurar que todos os produtos e pedidos estejam em perfeitas condições quando coletados pela companhia transportadora retirados ou despachados de nossos Centros de Distribuição. Antes de assinar o canhoto da Nota Fiscal de seu pedido, é importante considerar que a sua assinatura (ou mesmo da pessoa designada como responsável pelo recebimento de seu pedido) significa que você recebeu o pedido em condições satisfatórias. Assim sendo, no ato da retirada na Herbalife ou no recebimento do seu pedido no endereço de destino verifique:

- Se o número total de volumes (caixas) de seu pedido confere com o número de volumes indicado na Nota Fiscal; confira o seu pedido e certifique-se de que os produtos e materiais estão na quantidade correta e que as embalagens não foram danificadas no transporte ou manuseio

- Em caso de quaisquer danos, diferenças em quantidades e/ou extravio de volumes anote a divergência no verso da via da Nota Fiscal do entregador e informe imediatamente a Herbalife através do Departamento de Serviços ao Distribuidor

Perguntas Frequentes

Como Fazer Negócios

Preciso esperar o completo processamento da minha Proposta de Contrato para poder colocar um pedido?

Não, não é necessário esperar que sua Proposta esteja processada. Você pode comprar produtos Herbalife de seu Patrocinador, ou Supervisor Totalmente Qualificado de primeira linha ascendente ou através do Departamento de Serviços ao Distribuidor (indicando o nível de desconto correspondente) utilizando o seu número de Identificação (ID) que se encontra em seu Kit Bem-Vindo à Herbalife de forma temporária. Porém, há um limite máximo de três pedidos até a inclusão definitiva de seu cadastro no sistema.

Como efetuar pagamento com o ID Temporário?

Para contratos temporários, o pagamento deverá ser feito em dinheiro ou cartão de crédito/débito do próprio titular do contrato temporário, com cópia da última fatura ou decalque do Cartão de Crédito. Solicitamos sua atenção para a identificação do depósito identificado que deve ser feita através do número do pedido (incluindo o dígito verificador) informado pelo atendente da Herbalife no ato da colocação de seu pedido.

Quantos produtos posso comprar no meu primeiro pedido na Herbalife?

Como um novo Distribuidor Independente, seu primeiro pedido poderá ter até 1.100 pontos de volume. Depois disso nos próximos 10 dias você poderá continuar a comprar produtos para seu consumo pessoal, de seus downlines, ou de seus clientes. Neste período de 10 dias o total de todos esses pedidos não poderá passar de 3.999,99 pontos de volume.

Isso auxilia o Distribuidor Independente em sua própria experiência com o produto enquanto começa a desenvolver o negócio. Além disso, não incentiva o alto investimento em compra de produtos sem que o Distribuidor Independente tenha sua própria experiência com eles.

Como posso fazer um pedido?

É muito simples! Você pode fazer seus pedidos através de seu Patrocinador, de seu Supervisor ou diretamente na Herbalife. Ao se qualificar como Supervisor, você deve fazer seus pedidos diretamente na Herbalife. É muito importante que você tenha o Formulário de Pedidos previamente preenchido antes de colocar seu pedido. Os pedidos podem ser feitos por telefone, diretamente no Centro de Distribuição de São Paulo, ou através da Internet pelo site:

Acesse o site MyHerbalife.com.br – Clicar na aba “Produtos” Verifique as formas de pagamento disponíveis no site.

Atenção: mesmo no Último Dia do Mês você também poderá colocar seu pedido via internet até as 23:59 (Horário de Brasília).

Posso retirar meus pedidos diretamente no Centro de Distribuição?

Sim! Você deve colocar seu pedido através de nosso Departamento de Pedidos e especificar que vai retirá-lo pessoalmente.

Posso tirar minhas dúvidas ligando diretamente para a Herbalife?

Claro que sim! Estamos aqui para auxiliar em tudo o que for necessário. Aconselhamos a você consultar, primeiro, este Manual e estar sempre em contato com seu Patrocinador e com seu Supervisor em linha ascendente uma vez que eles já têm experiência no negócio. Se preferir, ligue para o Departamento de Serviços ao Distribuidor Independente, (11) 3879-7822 ou 0300-789-2122.

Qual o prazo de entrega do meu pedido?

Todos os pedidos serão processados tão logo o pagamento tenha sido confirmado. O tempo de entrega pode variar, dependendo do local e da forma de envio solicitado pelo Distribuidor Independente.

Tenho que pagar algum outro valor além do preço dos produtos?

Em seu pedido serão cobrados também os impostos que forem devidos na operação (ICMS, PIS, COFINS, ICMS ST e IPI). Os pedidos enviados através das transportadoras da Herbalife ou retirados nas filiais terão taxas de envio ou retirada incluídas ao preço final. Para informações sobre taxas de

entrega e formas de envio, entre em contato através do Canal Inteligente, disponível em www.myherbalife.com.br, ou ligue para o Departamento de Serviços ao Distribuidor Independente, (11) 3879-7822 ou 0300-789-2122.

Como vendo os produtos?

Vender os produtos Herbalife e recrutar pessoas para o negócio será a chave mais importante para o sucesso. Como Mark Hughes sempre reforçou: "use os produtos, vista seu bóton e fale com as pessoas". Você desenvolverá seu próprio estilo de venda, que pode ser falando com seu círculo de influência, distribuindo folhetos, realizando pesquisas ou participando de promoções. Seu Patrocinador tem experiência para oferecer um bom treinamento. Use os produtos todos os dias.

Vista seu bóton

- Torne-se uma propaganda viva
- Use ou mostre os artigos da Herbalife, assim você chamará a atenção das pessoas para que conversem com você

Fale com as pessoas

- Quando perguntarem, conte sua história de sucesso com os produtos
- Fale sobre os produtos e a oportunidade de negócio
- Apresente o Catálogo de Produtos
- Explique como os produtos podem melhorar seu bem-estar e ainda proporcionar um ganho extra
- Quem você conhece? Peça indicações sempre
- Fale com todos

Posso exportar ou importar os produtos Herbalife?

Cada país tem sua própria linha de produtos, literaturas e itens promocionais e são específicos. Distribuidores Independentes não podem trazer ou levar produtos Herbalife de um país para outro, a menos que tais produtos estejam liberados para venda no país em questão. Para mais informações, ligue para o Departamento de Serviços ao Distribuidor Independente (11) 3879-7822 ou 0300-789-2122.

Leia também as Normas de Conduta - Seção 3.2 Negócios Internacionais.

Como posso receber treinamento adicional sobre produtos, formas de vendas e ferramentas de negócios Herbalife?

A Herbalife se preocupa em treinar e capacitar seus Distribuidores Independentes, de forma que todos tenham a oportunidade de alcançar crescimento pessoal e profissional.

Investimos em ferramentas de treinamento e educação acessíveis para todos os Distribuidores, no Brasil e no mundo. A partir do momento em que você se torna um Distribuidor Independente você tem acesso a diversas ferramentas que vão apoiar o desenvolvimento do seu negócio próprio.

Comece com o contato direto com o seu Patrocinador – quem convidou você para o negócio – pois ele pode dar todo o suporte para começar. Ele pode te conectar ao sistema de treinamentos e eventos da sua equipe e/ou região, onde você poderá conhecer mais pessoas, receber treinamentos e trocar experiências.

Além disso, você também pode acessar as plataformas digitais de treinamento e comunicação, oficiais da Herbalife. Confira abaixo as opções disponíveis para você:

Aplicativo de Treinamentos – HN Grow: disponível para aparelhos Android e Apple. Acesse centenas de cursos, vídeos, guias e módulos de treinamento, tudo em seu celular ou tablet. Basta baixar o aplicativo, fazer seu login com os mesmos dados do MyHerbalife e começar a aprender. Confira a nossa experiência de aprendizado premiada, em: <https://hrbl.me/hngrow>

Canal de Treinamentos no Telegram: fique por dentro de todas as novidades de treinamentos e capacitação, além de receber conteúdos valiosos sobre o seu negócio. Baixe o aplicativo Telegram na loja do seu celular e acesse: <http://hrbl.me/telegramtreinamentos>

Videoteca Herbalife: um acervo com centenas de vídeos sobre produtos, negócios, promoções e muito mais, para apoiar seu desenvolvimento e te ajudar a treinar sua Organização. Acesse em: www.video.herbalife.com.br

Escolha Herbalife: Portal de Prospeção de Negócios: aprenda como expandir sua equipe neste portal, com o passo a passo da abordagem para negócios, além de dezenas de materiais prontos disponíveis para baixar e usar em suas redes sociais. Acesse: www.escolhaherbalife.com.br

Uma vez qualificado para receber ganhos, qual o procedimento que devo seguir?

É muito simples. Informe seus dados bancários ao Departamento de Serviços ao Distribuidor. Obrigatório mencionar o número do seu CNPJ, INSS ou PIS PASEP para que seus ganhos sejam efetuados.

Existe algo sobre impostos que eu deva saber?

Sim, e é parecido a qualquer negócio independente que você desenvolva. Os Distribuidores Independentes são os únicos responsáveis por reportar seus ganhos e pagamentos de impostos. Para mais informações, consulte a tópico “Informação sobre Impostos no Brasil” neste manual, à página 24.

Normas de Conduta & Diretrizes do Distribuidor Independente - Brasil IMPORTANTE!

Apresentamos algumas respostas às perguntas mais comuns sobre as Normas de Conduta e as Diretrizes do Distribuidor Independente. Por favor leia cuidadosamente a seção das “Normas de Conduta e Diretrizes do Distribuidor Independente” neste manual que fornecerá todos os detalhes. Estas Normas de Conduta e Diretrizes do Distribuidor Independente são estabelecidas para a sua proteção. Representam o código de ética sob o qual os Distribuidores Independentes Herbalife devem operar.

Recomendamos que você leia e compreenda estas normas para que esteja bem informado não só das suas obrigações, mas também de seus direitos como Distribuidor Independente Herbalife. Acreditamos que os Produtos e o Plano de Vendas e Marketing da Herbalife são os melhores disponíveis na indústria. Apoiamos e trabalhamos em conjunto com os Distribuidores Independentes para manter o padrão de ética em níveis de alta excelência. Estamos comprometidos em manter a integridade da Herbalife, seu Plano de Vendas e Marketing e a rede global de Distribuidores Independentes.

Qual a exigência de idade para se tornar um Distribuidor Independente?

Um requerente deverá ter 18 anos de idade completos ou mais para se tornar um Distribuidor Independente Herbalife e para conduzir negócios no Brasil. Entretanto, um indivíduo maior de 16 anos de idade poderá submeter uma Proposta de Contrato específico de menor de idade sob certas condições. Esta norma, tal como é apresentada aqui, se aplica exclusivamente ao Brasil e varia de país para país. Para que se avalie a possibilidade de aprovação de um Distribuidor Independente menor de idade, o requerente deverá consultar o Departamento de Serviços ao Distribuidor para maiores informações. Consulte a Seção [2.1 Elegibilidade do Contrato](#) das Normas de Conduta e Diretrizes do Distribuidor Independente deste manual.

O casal pode ter Contratos diferentes?

Os casais só poderão manter um único Contrato. Os casais que desejarem conjuntamente se tornar Distribuidores Independentes, deverão preencher e assinar um único Contrato e terão, portanto, um único Patrocinador. Consulte a seção [2.1 Elegibilidade do Contrato](#) das Normas de Conduta e Diretrizes do Distribuidor Independente neste manual.

Posso apresentar uma Proposta do Distribuidor Independente em nome de uma Empresa ou Sociedade?

A Herbalife aceita Propostas de Contrato em nome de pessoas jurídicas e físicas. Os ganhos provenientes do negócio serão lançados no nome e no número de identificação fiscal pessoa jurídica CNPJ do Distribuidor Independente ou pessoa física. Consulte a Norma - [2.1.1 O Contrato será firmado em nome de pessoa física ou jurídica \(para Equipe TAB\)](#) - da seção Detalhes do Contrato das Normas de Conduta e Diretrizes do Distribuidor Independente neste manual.

Qual a minha relação com meu Patrocinador?

A relação entre um Distribuidor Independente e seu Patrocinador é a base do Plano de Vendas e Marketing da Herbalife. Muitos Patrocinadores têm um papel importante junto aos novos Distribuidores Independentes para que possam desenvolver bem suas atividades de negócio. Consulte o Capítulo 5 das Normas de Conduta e Diretrizes do Distribuidor Independente deste manual, para mais detalhes sobre as responsabilidades do Patrocinador.

Posso vender os produtos da Herbalife em qualquer lugar do mundo?

Como Distribuidor Independente Herbalife você pode patrocinar Distribuidores Independentes, treinar e construir sua organização em qualquer país onde a Herbalife opere oficialmente. Observe que, os produtos Herbalife destinam-se para a venda e distribuição nos países específicos em que esses produtos são aprovados e para os quais foram produzidos. A venda desses produtos em qualquer outro país é terminantemente proibida. Qualquer violação desta Norma pode resultar em problemas legais para a Herbalife e ameaçar os negócios de todos os Distribuidores Independentes. Por essa razão, as penalidades aos Distribuidores Independentes que violarem esta Norma serão severas e podem incluir multas significativas, suspensão de ganhos, suspensão de privilégios de compra e/ou

encerramento do Contrato. Consulte a [Seção 3.2](#) das Normas de Conduta e Diretrizes do Distribuidor Independente neste manual.

Qual a política da Herbalife de reembolso ao cliente?

A Herbalife oferece a seus clientes garantia de reembolso de 30 dias pela compra de produtos. Quando um cliente solicita que a garantia seja honrada, o Distribuidor Independente deverá responder com rapidez e cortesia. Ele pode oferecer ao cliente a troca do produto, o reembolso total da quantia paga pelo cliente ou crédito no valor integral da compra para aquisição de outros produtos Herbalife, de acordo com os procedimentos de devolução estabelecidos no Manual da Herbalife. O Distribuidor Independente deverá honrar a escolha feita pelo cliente. Consulte a Norma [4.1.4 Política de Reembolso para Clientes](#) das Normas de Conduta e Diretrizes do Distribuidor Independente neste manual.

Quais as regras e políticas específicas sobre promoção e anúncios permitidos?

A integridade do Plano de Vendas e Marketing da Herbalife e outras legalidades fazem necessário o cumprimento de regras e políticas com relação a promoção e anúncios permitidos. Acreditamos que estas regras e políticas protegem o negócio tanto do Distribuidor Independente como da Herbalife.

Os Distribuidores Independentes podem produzir e fazer seus próprios anúncios desde que sigam as regras e políticas da Herbalife. É responsabilidade dos Distribuidores Independentes que estas regras e políticas sejam cumpridas. Para mais informações sobre as regras e políticas de anúncios, contate o Departamento de Serviços ao Distribuidor. Consulte também as Seções 6 e 7 das Normas de Conduta e Diretrizes do Distribuidor Independente neste manual.

Escritórios Herbalife

Para informações sobre os Centros de Distribuição ao redor do mundo, acesse o site MyHerbalife.com.br ou entre em contato com o Departamento de Serviços ao Distribuidor, (11) 3879-7822 ou 0300-789-2122.

Herbalife International of America, Inc.

P.O. Box 80210
Los Angeles, CA 90080-0210
Tel: (310) 216-7770
Fax: (310) 216-5160
Toll Free: (866) 866-4744

Herbalife International do Brasil Ltda.

Rua Werner Von Siemens, nº 111, Prédio 19 – Espaço 03 – 2º Andar,
Lapa de Baixo, São Paulo – SP, CEP 05069-010
Segunda a sexta: 8h30 às 17h30;
Departamento de Serviços ao Distribuidor:
(11) 3879-7822

As páginas seguintes contêm modelos de formulários que você poderá utilizar para se comunicar com a Herbalife ao conduzir o seu negócio. Eles foram incluídos no Manual da Herbalife para que você adquira familiaridade com eles e com seu preenchimento. Pedimos a você que estude esses formulários atentamente.

[Proposta Herbalife do Distribuidor Independente](#)

[Formulário para Pedido de Produtos](#)

[Recibo de Venda a Clientes](#)

[Formulário de Inscrição e Acordo de Bônus de Produção](#)

[Formulário de Mudança de Endereço](#)

[Formulário de Solicitação de Recompra de Produtos](#)

[Formulário de Informação Bancária – Ganhos Reais](#)

GARANTIAS PADRÃO OURO

PREENCHIMENTO OBRIGATÓRIO

SEU ID HERBALIFE NUTRITION

Você encontra este ID na FRENTE do cartão de registro que recebeu no seu novo Kit de Cadastro.

A Herbalife tem orgulho das políticas estabelecidas para proteger o negócio de todos os nossos Distribuidores Independentes. Por favor, revise as Garantias Padrão Ouro e assinale cada caixa abaixo das afirmativas para confirmar que você leu e entendeu cada item.

1

Não existem compras mínimas necessárias e os custos iniciais são baixos.

A única compra necessária para se tornar um Distribuidor Independente Herbalife ou iniciar o negócio Herbalife é o Kit Bem-Vindo à Herbalife. Nenhuma compra de produtos é necessária. Se eu escolher comprar produtos, entendo que minhas compras não devem exceder minhas próprias necessidades para consumo pessoal ou quantidades que eu acredito que possa revender em um período de tempo razoável.

☐

Eu li e entendi esta mensagem

2

Existe uma garantia de reembolso completo dentro do prazo de 90 dias para o custo do Kit Bem-Vindo à Herbalife, se o contrato for cancelado por qualquer motivo.

Se eu escolher cancelar meu contrato dentro de 90 dias, eu tenho o direito de reembolso completo do valor de compra do Kit Bem-Vindo à Herbalife.

☐

Eu li e entendi esta mensagem

3

Existe uma garantia de reembolso de 100% sobre o produto comprado nos últimos 12 meses, se o Contrato for cancelado por qualquer motivo.

Se o meu Contrato for cancelado por qualquer motivo, eu posso devolver à Herbalife produtos ou materiais de apoio de vendas não usados e que estejam em condições de revenda, que eu comprei dentro dos últimos 12 meses, com um reembolso integral do valor de compra e do valor do custo da devolução dos produtos. Simplesmente siga as instruções na seção "Exemplos de Formulários" do Manual do Distribuidor Independente do Kit Bem-Vindo à Herbalife ou online acessando myHerbalife.com.br.

☐

Eu li e entendi esta mensagem

4

Não existe a necessidade de comprar quaisquer ferramentas de vendas ou de negócio para iniciar ou ter sucesso como Distribuidor Independente Herbalife.

Eu não preciso comprar quaisquer ferramentas de vendas ou de negócio e posso usar a literatura promocional e as ferramentas de vendas que a Herbalife disponibiliza gratuitamente ou a um custo mínimo. Antes de abrir um Espaço Vida Saudável, eu devo ser um Distribuidor Independente por pelo menos 90 dias, e completar o Treinamento Obrigatório para Operador de Espaço Vida Saudável.

☐

Eu li e entendi esta mensagem

5

Definimos claramente os benefícios de cada produto e o método apropriado do uso, diretamente no rótulo do produto – queremos ter a absoluta certeza de que os produtos certos sejam consumidos da maneira correta para atingir resultados realistas. Nós fornecemos expectativas realistas sobre a oportunidade de negócio e o esforço necessário para ter sucesso em todos os níveis.

Definimos claramente o benefício de cada produto e o método apropriado de usar, diretamente no rótulo do produto – queremos ter certeza absoluta de que os produtos certos sejam consumidos da maneira correta e que os Distribuidores Independentes tenham as informações corretas para falar sobre os produtos a seus clientes. Da mesma forma, fornecemos informações precisas sobre os resultados financeiros atingidos pelos Distribuidores Independentes Herbalife, para que sejam compartilhadas com aqueles aos quais esteja sendo apresentada a oportunidade de negócio da Herbalife. Quaisquer declarações que eu fizer sobre os produtos da Herbalife ou sobre a oportunidade de negócio da Herbalife devem ser lícitas, verdadeiras, não enganosas, fundamentadas por escrito antecipadamente e coerentes com as declarações feitas nos materiais atualizados publicados pela Herbalife. Eu não posso fazer quaisquer declarações escritas sobre produtos da Herbalife que sejam terapêuticas ou curativas (caso forem ou não da minha própria experiência), exceto aquelas encontradas nos materiais publicados pela Herbalife; ou usar o nome da ANVISA ou de qualquer agência regulatória ao representar os produtos Herbalife.

☐

Eu li e entendi esta mensagem

6

Fornecemos informações claras, precisas e apropriadas para os futuros Distribuidores Independentes com relação à renda potencial.

As pessoas se juntam à Herbalife por muitos motivos. Muitas simplesmente porque querem comprar produtos Herbalife para consumo próprio com preços de atacado. Outras querem construir um negócio próprio. Se o meu objetivo é construir um negócio Herbalife, eu entendo que será necessário muito trabalho e dedicação para ser bem sucedido. Eu entendo que a Declaração de Ganho Médio Bruto que segue no verso deste formulário, e está disponível no myHerbalife.com.br, é a única informação autorizada sobre os resultados financeiros que os Distribuidores Independentes Herbalife atingiram. Eu estou ciente de que a Declaração de Ganho Médio Bruto não representa uma garantia de sucesso da oportunidade de negócio Herbalife e confirmo que não estou me baseando em qualquer outra informação.

Para ver todos os seus direitos e obrigações como Distribuidor Independente Herbalife, por favor, verifique as Normas de Conduta da Herbalife em seu Kit Bem-Vindo à Herbalife ou acesse myHerbalife.com.br.

☐

Eu li e entendi esta mensagem

Eu reconheço que, por meio deste, li, entendi e aplicarei as Garantias Padrão Ouro da Herbalife.

Assinatura do Requerente: _____

_____/_____/_____
Dia Mês Ano

O que devo saber sobre ser um Distribuidor Independente?

Como posso participar?

Como um Distribuidor Independente, você pode:

- Comprar produtos Herbalife com desconto para seu uso e de sua família.
- Atuar na oportunidade de negócio vendendo os produtos Herbalife para obter lucro de varejo.
- Atuar na oportunidade de negócio recrutando outras pessoas que desejam consumir ou vender os produtos Herbalife.

Se ao se juntar a Herbalife seu único objetivo é ter desconto na compra de produtos, você tem a opção de participar do programa Cliente Premium. A maioria das pessoas se junta à Herbalife como Cliente Premium ao custo de R\$ 40,00* + Frete e não atua na oportunidade de negócio. Um Cliente Premium pode se converter a Distribuidor Independente a qualquer momento.

*Preço incluindo impostos aplicáveis no estado de São Paulo. Pode variar de acordo com a tributação estadual.

O que devo saber sobre a Oportunidade de Negócio?

- Não existe compra mínima necessária além do kit inicial também conhecido como kit de Início ao Negócio Shake Mini no valor de R\$ 117,00* + frete ou o kit de Início ao Negócio no valor de R\$ 200,00* + frete.
- Os Distribuidores Independentes escolhem seu horário e a maneira como querem trabalhar.
- A maioria das pessoas começa seu negócio Herbalife apenas por meio período, vendendo para pessoas de seu círculo de contato, com o objetivo de obter uma renda extra.
- Não há garantias que você tenha ganhos. Como todos os empreendedores, alguns Distribuidores Independentes tem sucesso e outros não.
- Construir um negócio Herbalife de sucesso requer habilidade, trabalho duro e tempo.

*Preço incluindo impostos aplicáveis no estado de São Paulo. Pode variar de acordo com a tributação estadual.

Como posso ganhar dinheiro?

Você pode ter ganhos vendendo produtos Herbalife, que você compra com seu desconto inicial de aproximadamente 25%.

- Quanto mais você vende, maior é o desconto, até no máximo 50%. Por exemplo, o desconto inicial no Shake, o produto mais vendido da Herbalife é mostrado abaixo:



Preço de Venda	BRL \$159,67*
Preço do Distribuidor Independente*	BRL \$123,87

(com desconto inicial, incluindo frete e impostos)

Lucro Potencial BRL \$35,80

*Preço baseado em impostos aplicáveis no estado de São Paulo. Pode variar de acordo com a tributação Estadual.

- Se você comprar com este desconto inicial e vender 10 shakes no preço de venda** você terá lucro de R\$ 358,00.
- Você também pode obter ganhos das vendas feitas para as pessoas que patrocina.
- Você **não poderá** obter ganhos somente pelo fato de recrutar alguém.

**O Distribuidor Independente é livre para definir o preço de venda que deseja praticar com seus clientes.

Além dos ganhos com as vendas de produtos, quanto eu poderia ganhar com as vendas dos Distribuidores Independentes que patrocino?

Em 2020, eram 68.296 Distribuidores Independentes, que estavam no negócio a pelo menos 1 (um) ano completo. Além de qualquer lucro de varejo, 24% ou 16.164 deles ganharam ganhos multinível ou bônus sobre as vendas dos Distribuidores Independentes que patrocinaram.

Abaixo os ganhos mencionados, antes das despesas:

Distribuidores Independentes há mais de um ano + (16.164)
50% (cerca de 8.082) ganharam mais de R\$ 613
Os Top 10% (cerca de 1.616) ganharam mais de R\$ 12.321
Os Top 1%(cerca de 162) ganharam mais de R\$ 171.231

Em 2020 o tempo de Contrato dos Top 1% variava de 3 a 30 anos de negócio.

E se não der certo para mim?

- Você pode cancelar seu Contrato de Distribuidor Independente a qualquer momento.

Se você estiver nos primeiros três meses, poderá cancelar e receber um reembolso total do seu Kit Cadastro.

- Se você cancelar seu Contrato de Distribuidor Independente, poderá devolver os produtos não abertos comprados no último ano e obter um reembolso total. O frete também é reembolsado.

Por favor contate o Departamento de Serviços ao Distribuidor para mais informações.



PREENCHIMENTO OBRIGATÓRIO

SUA CHAVE DE ACESSO

Você encontra a chave de acesso no
VERSO do mesmo cartão que você
recebeu com o seu novo Kit de Cadastro

PREENCHIMENTO OBRIGATÓRIO

SEU ID HERBALIFE NUTRITION

Você encontra este ID na FRENTE do cartão de registro que recebeu no seu novo Kit de Cadastro.

INFORMAÇÕES DO REQUERENTE

[illegible]

Sobrenome/Last Name

Primeiro Nome/ First Name

Nome do Meio/Middle Name

[illegible]

Endereço Residencial/ Address (Não aceitamos Caixa Postal, anexe comprovante de residência) (PO Boxes not accepted, attach proof of address)

[illegible]

Cidade/City

Estado/State

CEP /Zip Code

[illegible]

7

Cód. País/Cntry CD. Cód. Área/Area Code Telephone Comercial Cód. Área/ Area Code Telephone Celular/ Cel Phone Cód. Área Telephone Residencial

[illegible]

Endereço de e-mail (Se aplicável) O seu endereço de e-mail deve ser único e não compartilhado com outro Distribuidor Independente. Ao fornecer o seu endereço de e-mail, você concorda em receber comunicações comerciais por e-mail da Herbalife. Email Address (If applicable) Your email address must be unique and not shared by another Member. By providing your email address, you have consented to receive commercial email communications from Herbalife.

INSS ou PIS -

Data de Nascimento/D.O.B) (Mês por extenso) Dia/day

(Ano/yr)

□ □ □ - □ □ □ - □ □ □ - □ □

CPF do Requerente/National TIN Number

☐ Masculino ☐ Feminino

Gênero

INFORMACÕES PATROCINADOR

Nome do Patrocinador (em letra de forma)

Telephone

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □

Número de ID da Herbalife do Patrocinador

INFORMACÕES DO SUPERVISOR

Nome do Supervisor (em letra de forma)

Telephone

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □

Número de ID da Herbalife do Supervisor

A. CONTRATO DO DISTRIBUIDOR INDEPENDENTE HERBALIFE NUTRITION

1. Tornando-se um Distribuidor Independente: eu, através deste solicito o meu cadastro como Distribuidor Independente Herbalife sob os termos e condições estabelecidos abaixo e nos “Materiais” (conforme definido abaixo). Eu me tornarei um Distribuidor Independente apenas quando esta Proposta for aceita pela Herbalife a seu exclusivo e absoluto critério cadastrando o meu Contrato do Distribuidor Independente em seus registros no escritório da Herbalife em São Paulo.

Brasil. Até então, eu terei uma licença limitada, revogável para comprar e, se eu escolher, revender os produtos da Herbalife.

2. Participação anterior ou adesão: Eu reconheço que as Normas de Conduta requerem um período de um ano de inatividade em seguida de: a) não pagamento da Taxa Anual de Serviços ou b) renúncia de qualquer Contrato do Distribuidor Independente anterior, e eu represento e garanto à Herbalife que tal período de tempo passou.

Se o meu cônjuge ou eu tivermos possuído ou auxiliado em um Contrato do Distribuidor Independente Herbalife anteriormente, eu irei preencher as seguintes informações que garanto ser verdade:

ID do Contrato Anterior: _____ Nome: _____

Data da Proposta: ____/____/____. Data da última atividade relacionada com aquele Contrato ____/____/____.
Dia Mês Ano Dia Mês Ano

3. Kit Bem-Vindo à Herbalife: Eu comprei e recebi um Kit Bem-Vindo à Herbalife novo e devidamente lacrado. A única compra necessária para se tornar um Distribuidor Independente Herbalife ou iniciar o negócio Herbalife é o Kit Bem-Vindo à Herbalife. O Kit Bem-Vindo à Herbalife inclui os Termos e Condições adicionais de fazer o negócio Herbalife, a Declaração de Ganho Médio Bruto pago pela Herbalife, e o Manual do Distribuidor Independente que inclui o Plano de Vendas & Marketing e as Normas de Conduta ("Normas"), bem como a Declaração sobre Ferramentas de Negócio e Outras Despesas Opcionais e outros documentos. Esses são denominados coletivamente como "Materiais" e por essa referência são incorporados neste Contrato. Este Contrato constitui o acordo comercial completo entre a Herbalife e eu. Os Materiais, que podem ser modificados de tempos em tempos pela Herbalife a seu exclusivo e absoluto critério, são efetivos ao serem publicados, e podem ser obtidos em seu formato atual acessando myHerbalife.com.br.

4. Prazo: O prazo do Contrato será anual, renovável anualmente. Sujeito a requisitos incluindo uma Taxa de Serviços Anual, que a Herbalife pode determinar de tempos em tempos a seu critério. Eu posso cancelar ou terminar o meu Contrato do Distribuidor Independente notificando a Herbalife por escrito que gostaria de fazer isso. A Herbalife pode cancelar ou terminar meu Contrato do Distribuidor Independente se ela determinar que eu ou pessoas participando do meu Contrato do Distribuidor Independente Herbalife violaram o Contrato ou se eu não pagar a Taxa Anual de Serviços do Distribuidor Independente.

5. Reembolsos:

a. Reembolso do Kit Bem-Vindo à Herbalife: Eu terei o direito de receber um reembolso completo do valor que paguei pelo Kit Bem-Vindo à Herbalife, se eu escolher cancelar meu Contrato do Distribuidor Independente com a Herbalife, dentro de 90 dias da aceitação desta Proposta, conforme disposto na Norma – Renunciando Dentro do prazo de noventa (90) Dias.

b. Satisfação Garantida Herbalife: Se eu não estiver completamente satisfeito com qualquer produto da Herbalife comprado a qualquer momento para o meu próprio consumo (se diretamente da Herbalife ou de um Distribuidor Independente Herbalife), eu posso devolver para a Companhia dentro de 30 dias da compra em troca de outros produtos, conforme disposto na política – Satisfação Garantida Herbalife.

c. Recompra de Produtos: Após o cancelamento (por mim ou pela Herbalife) do meu Contrato, eu terei o direito de devolver para a Herbalife e ter um reembolso do valor pago pelos produtos ou materiais de apoio de vendas não usados, que estejam em condições de revenda, que eu comprei da Herbalife direta ou indiretamente, por meio de outro Distribuidor Independente dentro dos últimos 12 meses, conforme disposto na Norma – Recompra de Produtos.

d. Como obter um Reembolso: Para obter um reembolso ou troca conforme disposto em a, b ou c acima, eu posso seguir as instruções fornecidas na seção de "Exemplos de Formulário" do Manual do Distribuidor Independente contidas no Kit Bem-Vindo à Herbalife e disponível no site myHerbalife.com.br, ou entrando em contato com a Herbalife pelo telefone 11-3879-7822 ou 0300-789-2122.

6. Transferências: O meu Contrato do Distribuidor Independente ou qualquer interesse em meu Contrato do Distribuidor Independente só pode ser aplicado ou transferido conforme disposto nas Normas e apenas com o consentimento prévio por escrito da Herbalife, concedido ou rejeitado pela Herbalife a seu exclusivo e absoluto critério. A Herbalife pode ceder seus direitos e obrigações sob o Contrato, para o qual eu apresento por meio deste meu consentimento expresso e a Herbalife apenas me notificará por escrito de tal cessão.

B. A OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO DA HERBALIFE NUTRITION

1. Revisão Diligente: Se eu quiser considerar iniciar um negócio Herbalife, seja por meio da venda de produtos Herbalife ou, além de revender produtos, também patrocinando outros Distribuidores Independentes a fazê-lo, eu concordo como parte essencial desta consideração, cuidadosamente rever os Materiais contidos no Kit Bem-Vindo à Herbalife e os disponíveis no myHerbalife.com.br. A Herbalife encoraja uma revisão cuidadosa prévia de maneira que, estarei informado sobre os riscos potenciais, benefícios e normas aplicáveis aos Distribuidores Independentes envolvidos nas atividades de negócios.

2. Compensação que eu Posso Receber ou Renda que eu Posso Ganhar: A Declaração de Ganho Médio Bruto (contida no Kit Bem-Vindo à Herbalife e disponível no myHerbalife.com.br) é a única apresentação autorizada dos assuntos estabelecidos por ela. Eu por meio deste represento, garanto e concordo que a Declaração de Ganho Médio Bruto não representa uma garantia de sucesso da

oportunidade de negócio Herbalife e que não estou me baseando e não vou me basear em quaisquer outras informações ou representações escritas ou orais sobre os resultados financeiros que eu possa atingir.

3. Promover a Venda de Produtos: Se eu escolher iniciar o Negócio Herbalife, vou promover a venda de produtos Herbalife para consumidores de maneira que aprimore a reputação da Herbalife. Meu sucesso virá apenas a partir da venda de produtos para meus clientes para que estes os consumam, e para a venda de produtos para minha linha descendente, para que esta os consuma ou os revenda.

4. Compra de Produtos e Outros: Eu não estou obrigado a comprar produtos ou manter um inventário para ter sucesso ou avançar como um Distribuidor Independente Herbalife. Eu não posso comprar produtos primariamente com o intuito de me qualificar para obter ganhos, ao invés de comprar livremente para o meu próprio consumo e quantidades que eu considero razoáveis para atender os meus clientes. Eu também não sou obrigado a comprar materiais de apoio de vendas nem participar de reuniões ou eventos.

5. Construindo uma Organização de Vendas: Eu sei que não vou receber remuneração ou outro benefício econômico por recrutar outros Distribuidores Independentes. Se eu escolher patrocinar outros como Distribuidores Independentes Herbalife para construir e manter uma organização de vendas de linha descendente, meus ganhos serão baseados na minha venda de produtos para os meus clientes para o consumo deles e para minha linha descendente, para consumo da minha linha descendente e revenda da minha linha descendente para outros. Esta oportunidade de remuneração multinível se encontra detalhada no Plano de Vendas & Marketing da Herbalife, que está disponível a todos os Distribuidores Independentes online acessando myHerbalife.com.br.

C. OUTRAS DISPOSIÇÕES LEGAIS

1. Danos: Nem a Herbalife nem eu seremos responsáveis por quaisquer danos acidentais ou consequentes causados pela violação, término ou suspensão deste Contrato, caso a possibilidade de tais danos seja conhecida pela parte ou não, e nenhum dano punitivo ou exemplar será dado contra qualquer uma das partes em qualquer disputa contra a outra ou por resolução judicial obrigatória, exceto conforme explicitamente exigido pelo estatuto do Brasil. A responsabilidade será apenas por danos diretos e perda de lucro, por lei local, e sob confirmação de tais danos e perda.

2. Renúncia e Atraso: A Herbalife vai adotar quaisquer ações ou medidas que considerar necessárias no caso de violações das Normas e, portanto pode idar com violações das Normas ou qualquer outra infração deste Contrato, a Herbalife reserva o direito de executar seus direitos contratuais e legais, sem isso ser considerado uma renúncia de seus direitos sob este Contrato. Nenhuma falha, recusa ou negligência da Herbalife de exercitar qualquer direito, poder ou opção sob qualquer contrato com qualquer Distribuidor Independente, irá constituir uma renúncia das disposições ou uma renúncia da Herbalife de seus direitos a qualquer momento sob este Contrato.

3. Divisibilidade das Cláusulas: Se uma ou mais disposições contidas neste por qualquer motivo são vistas por um tribunal de jurisdição competente como sendo inválidas, ilegais ou não exequíveis de qualquer maneira, tais disposições inválidas, ilegais ou não exequíveis não serão efetivas, mas não vão invalidar de qualquer maneira ou afetar de outra forma qualquer outra disposição.

4. Estatuto de Limitações Privado: Apesar de qualquer lei ou doutrina equitativa ou autoridade contrária, qualquer reivindicação, se trazida pela Herbalife ou por mim, será trazida dentro de um ano, a partir da data em que a pessoa ou entidade realizando a reivindicação tomou conhecimento ou por meio do exercício de diligência razoável que deveria ter conhecimento ou suspeitados fatos que fundamentam a reivindicação.

5. Escolha da Lei e Fórum: Esse Contrato, e qualquer disputa decorrente da relação entre a Herbalife e o Distribuidor Independente, deverão ser regidos pelas leis do Brasil. Quaisquer disputas judiciais deverão ser resolvidas no Brasil perante o tribunal competente.

6. Indenização: Eu vou indenizar, defender e isentar a Herbalife de qualquer custo ou responsabilidade relacionada a/ou decorrente de qualquer violação deste Contrato ou da condução do meu negócio Herbalife. A Herbalife pode compensar quaisquer quantias razoáveis contra quantias que seriam devidas a mim de outra forma para cobrir tal indenização.

7. Termos Vinculativos: O Contrato será vinculativo e efetivo em benefício das partes, seus herdeiros e sucessores permitidos em interesse.

Eu reconheço que por meio deste, li e entendi esse Pedido de Adesão e Contrato do Distribuidor Independente Herbalife, incluindo todos os documentos definidos acima como “Materiais,” que foram incorporados neste, e que eu concordo em estar vinculado por todos eles.

Assinatura do Requerente: _____ / _____ / _____
Dia Mês Ano



FORMULÁRIO PARA PEDIDO DE PRODUTOS

Herbalife International do Brasil Ltda.

Rua Werner Von Siemens, nº 111, Prédio 19 – Espaço 03 – 2º Andar, Lapa de Baixo, São Paulo – SP, CEP 05069-010

Segunda/Sexta: 8h30 às 17h30 - Sábado: 08h30 às 12h30

SHAA (Serviço Herbalife de Auto-Atendimento) Informações sobre pedidos já processados no FONE (11) 3616-2600, 24 horas por dia.

Pedidos pela Internet - Acesse: MyHerbalife.com.br

Dicas importantes para o correto preenchimento de seu Formulário:

- Marque apenas com caneta azul ou preta dentro dos campos. Não escreva fora.
- Este Pedido é um Contrato de compra e venda de produtos.
- Os preços serão discriminados na Nota Fiscal, com os impostos e demais encargos.

Data do Pedido:

____/____/____

Número do Pedido:

Volume para o Mês:

1. DADOS DO COMPRADO

Nome:

Número do ID#: _____ - _____

CPF: _____ - _____ - _____

DADOS DO SUPERVISOR TOTALMENTE QUALIFICADO

Nome:

Número do ID#: _____ - _____

2. ESCOLHA A FORMA DE RETIRADA OU ENTREGA

FRETE HERBALIFE ()

Rodoviário: () Aéreo: ()

A/C: _____

RETIRA ()

Nome da Pessoa Física:

ou Nome da Transportadora:

3. ENDEREÇO PARA EMISSÃO DA NOTA FISCAL

Endereço: _____

Bairro: _____ CEP: _____ - _____

Cidade: _____ UF: _____

Fone: _____ - _____ Fax: _____ - _____ Cel: _____ - _____

4. ESCOLHA A FORMA DE PAGAMENTO

Dinheiro: ()

Cartão de Crédito: ()

Cartão de Débito: ()

5. PRODUTOS - INFORME CÓDIGO E QUANTIDADE DOS PRODUTOS PARA PROCESSAMENTO DO PEDIDO

Código	Qtde.	Código	Qtde.	Código	Qtde.	Código	Qtde.	Código	Qtde.
--------	-------	--------	-------	--------	-------	--------	-------	--------	-------

DESCONTO: _____ % VOLUME DE PONTOS: _____ . _____ . _____, _____ TOTAL EM R\$ _____ . _____ . _____, _____

TABELA PARA CÁLCULO DE FRETE - Exemplo São Paulo

No pedido retirado pelo Consultor Independente ou transportadora indicada, será aplicada uma taxa de retirada de 2,34% no Centro de Distribuição de São Paulo, ou taxa mínima por pedido. *

- A Herbalife oferece um serviço de entrega "porta-a-porta" para todo o Brasil.
 - Multiplique o percentual, conforme tabela ao lado, ao total do preço de varejo de seu pedido para saber o valor da taxa de transporte.
 - A taxa de transporte será cobrada no momento em que você efetuar seu pedido. (Há frete mínimo Rodoviário).*
 - Foque seu tempo em seu negócio, deixe a Herbalife cuidar do transporte de seus produtos para você.
- * Consulte as faixas de preço e os mínimos de frete e retirada no site www.myherbalife.com.br.

*Preço Total de Varejo do seu pedido	Tabela 1 Rodoviário SP
Faixa 1	3.32%
Faixa 2	3.08%
Faixa 3	2.85 %
Faixa 4	2.62%
Faixa 5	2.38%

INSTRUÇÕES ADICIONAIS

PREENCHIMENTO DO FORMULÁRIO DE PEDIDOS: preencha todos os campos do formulário original de pedidos. Ganhe Tempo: faça seu pedido pela internet e acompanhe o processamento no site www.myherbalife.com.br

PAGAMENTO COM CARTÃO DE CRÉDITO

- Você pode pagar através dos cartões: Visa, Diners, MasterCard, American Express e Hipercard.
- O Distribuidor Independente é responsável pelos dados do cartão de crédito (números corretos e completos, validade, código de segurança e disponibilidade de limite), assegurando assim a aprovação da compra.

PAGAMENTO COM DEPÓSITO BANCÁRIO IDENTIFICADO

- Nos DEPÓSITOS IDENTIFICADOS* com o número de pedido, não é necessário o envio do comprovante de pagamento via Canal Inteligente.
- Nos pagamentos através de DOC ou TED, preencha o campo do remetente com o número do pedido, e NÃO com o nome do Distribuidor Independente. Dessa forma, também não é necessário o envio do comprovante.

Obs: para depósitos efetuados em DOC ou TED que não forem identificados, enviar o comprovante do pagamento com o número de seu PEDIDO via Canal Inteligente.

DEPÓSITOS EM CHEQUE E CAIXA ELETRÔNICO ESTÃO SUJEITOS AOS PRAZOS DE COMPENSAÇÃO PARA LIBERAÇÃO DE

3 A 5 DIAS, caso o pedido não seja liberado nesse período, por gentileza encaminhar o comprovante via Canal Inteligente.

DADOS PARA DEPÓSITO IDENTIFICADO EM CONTA CORRENTE OU TRANSFERÊNCIA ELETRÔNICA DE FUNDOS: Todo o pagamento deve estar disponível e devidamente identificado na conta da HERBALIFE até o último dia útil do mês vigente.

Prazos para compensação: Depósito identificado: 24 horas úteis
Boleto Bancário: 48 horas úteis
Pedido online pago por transferência: automaticamente.

	Banco Itaú SA	Banco Bradesco SA	Banco do Brasil SA
NÚMERO DO BANCO:	341	237	001
NÚMERO DA AGÊNCIA:	0262	3394	3344-8
NÚMERO DA CONTA:	46.889-5	205.500.7	5482-8

DISTRIBUIDOR INDEPENDENTE

NOME _____ # ID HERBALIFE _____

ENDEREÇO _____

CIDADE _____ ESTADO _____ CEP _____

TELEFONE () _____

CLIENTE

NOME _____ # ID HERBALIFE _____

ENDEREÇO _____

CIDADE _____ ESTADO _____ CEP _____

TELEFONE () _____

QUANTIDADE

DESCRIÇÃO DO PRODUTO

UNIDADE

PREÇO

OBSERVAÇÕES:

TOTAL

Distribuição: **Branca** - Cliente **Amarela** - Patrocinador **Rosa** - Arquivo do Distribuidor Independente

O cliente tem garantia de reembolso de 30 dias a partir da data de entrega dos produtos, sem prejuízo às normas ou regulamentos expressos em lei.

The customer has a 30-day reimbursement guarantee since the delivery of the products. This guarantee does not overcome to the rules and regulations expressed on the Law.

Para cancelar este pedido ou para efeito de reembolso, entre em contato com o seu Distribuidor Independente Herbalife.

To cancel this order or to get the refund, please contact your Herbalife Member.

O consumidor declara que verificou a validade dos produtos, assim como as instruções contidas no rótulo da embalagem do produto.

The consumer declares that has verified the goods validity and the instructions contained on the product packaging label.

ASSINATURA DO CLIENTE

ASSINATURA DO DISTRIBUIDOR INDEPENDENTE HERBALIFE

DATA DA ENTREGA:

AVISO DE PRIVACIDADE

Na qualidade de Controlador e Distribuidor Independente da Herbalife, irei coletar e processar suas informações pessoais listadas neste formulário de pedido com o objetivo de processar seu pedido visando cumprir minhas obrigações contratuais, para verificações de qualidade, dentro do meu interesse legítimo, para o cumprimento de minhas obrigações legais e de conformidade, e também posso usar seus dados para marketing direto. Não fornecer as informações torna impossível para eu cumprir com minhas obrigações contratuais com você e com a Herbalife. Eu reterei os seus dados pelo período necessário, para os fins pelos quais estes foram coletados ou conforme exigido por lei (entretanto, nunca inferior a dois (2) anos).

Como proprietário dos dados, você tem vários direitos sobre mim, Distribuidor Independente da Herbalife, como um direito de acesso, retificação, restrição ou objeção ao processamento, portabilidade para outro controlador e exclusão. Para exercer tais direitos ou para saber mais sobre minhas práticas de privacidade, entre em contato diretamente comigo usando as informações encontradas na parte superior deste formulário de pedido.

Posso compartilhar seus dados com a Herbalife International do Brasil Ltda. ("Herbalife"). Faço-o, com base no meu interesse comercial legítimo, para processar os seus pedidos e apoiar de outra forma as minhas operações comerciais, e para manter o bom funcionamento do Plano de Vendas e Marketing da Herbalife, em conformidade com todos os requisitos legais e contratuais a que estou sujeito.

A Herbalife usará seus dados e utilizará os princípios descritos nesta política de privacidade, no site <https://www.herbalife.com.br/politica-privacidade>. Como nele declarado, a Herbalife pode, por sua vez, compartilhar seus dados com suas afiliadas, incluindo afiliadas da Herbalife localizadas em países fora do Brasil, como os Estados Unidos, que não podem oferecer o mesmo nível de proteção de dados que seu próprio país. Consulte a política de privacidade da Herbalife para obter informações sobre as medidas tomadas pela Herbalife para proteger seus dados e suas informações quando elas forem transferidas para afiliadas fora do Brasil. Conforme declarado em sua política de privacidade, a Herbalife pode compartilhar suas informações com outras partes, conforme exigido por lei, ou cumprir uma intimação, processo judicial ou arbitragem judicial ou judicial similar, incluindo divulgação a auditores terceirizados autorizados ou autoridades governamentais. A Herbalife ou seus representantes autorizados podem entrar em contato com você diretamente para fins de cumprimento das obrigações legais e de conformidade da Herbalife.

Para obter mais informações, consulte a política de privacidade da Herbalife ou entre em contato com a Herbalife em privacy@herbalife.com. Conforme declarado na política de privacidade, se você estiver no Brasil e tiver preocupações sobre o uso da Herbalife de suas informações pessoais que a Herbalife não pode resolver para sua satisfação, você tem o direito de registrar uma reclamação com a Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD) em sua jurisdição.

HERBALIFE INTERNATIONAL DO BRASIL LTDA

Rua Werner Von Siemens, nº 111, Prédio 19 – Espaço 03 – 2º Andar,
Lapa de Baixo, São Paulo – SP, CEP 05069-010
Relações com o Distribuidor Independente: (11) 3879-7822

Por favor, leia atentamente e preencha este Formulário de Solicitação e Acordo para se tornar habilitado e ser considerado para fins de Bônus de Produção da Equipe TAB e, sob os seguintes termos, para adquirir o direito a outros pagamentos da Herbalife International of America Inc. De acordo com as normas da empresa, seu formulário deve ser recebido e aprovado pela Herbalife International of America Inc., antes que qualquer Bônus de Produção da Equipe TAB seja recebido. O Bônus de Produção da Equipe TAB está disponível somente para Membros da Equipe TAB totalmente qualificados e que continuamente estejam cumprindo com todos os termos e condições contidos neste acordo.

Please carefully review and complete this Application and Agreement in order to be eligible for consideration to compete for TAB Team Production Bonuses and, on the following terms, to earn the right to other payments from Herbalife International of America, Inc. Your Application must be received and approved by Herbalife International of America Inc., in its discretion, before any TAB Team Production Bonuses are earned. The TAB Team Production Bonus is only available to fully qualified TAB Team Members who continue to comply with all of the terms and conditions contained in this Agreement.

Envie este formulário para o endereço acima.

Informações Pessoais (letra de fôrma) / Personal Information (please print)

Nº da Herbalife / Herbalife ID Number

Sobrenome do Distribuidor Independente / Member's Last Name

Nome do Distribuidor Independente / Member's Last Name

Endereço Atual / Current Mailing Address

Cidade/ City

Estado / State

CEP / Zip Code

DDI/Cntry Code DDD/Area Code Fone Comercial/Day Phone DDD/Area Code Fone Residencial/Evening Phone DDD/Area Code FAX

Acordo

A fim de qualificar-me para receber o Bônus de Produção (Bônus) da Equipe TAB e para manter a integridade e lealdade dos negócios da Herbalife International, eu abaixo concordo:

A. Que sempre estive e continuarei em total conformidade com as Normas de Conduta do Distribuidor Independente Herbalife e com as leis vigentes no país onde estiver atuando. Comprometo-me a não fazer qualquer declaração de natureza médica ou da lucratividade de produtos Herbalife ou da oportunidade de ganhos, e cumprir com todas as exigências fiscais e de previdência previstas em lei.

B. Em aceitar que a participação no Programa do Bônus de Produção da Equipe TAB é um privilégio, não um direito e também uma responsabilidade no que se refere à liderança no treinamento e ensino da filosofia e do negócio Herbalife.

C. Em declarar e assegurar que eu não estou envolvido(a) direta ou indiretamente através de qualquer outra pessoa, entidade ou artifício na participação ou promoção de produtos, serviços ou oportunidade de ganhos associadas a qualquer outra empresa de marketing de multinível ou do vendas diretas. Eu concordo em fazer isso enquanto estiver participando no programa de Bônus de Produção. Sem prejuízo das declarações anteriores se limitar a generalidade anterior, eu também concordo que: enquanto for um Distribuidor Independente Herbalife eu não poderei direta ou indiretamente solicitar, promover, patrocinar ou recrutar qualquer Distribuidor Independente Herbalife para se associar ou participar sob qualquer forma em qualquer outra empresa de marketing multinível ou do vendas diretas e que estas proibições se aplicam a mim e ao meu cônjuge agindo diretamente ou através de qualquer empresa ou entidade que eu ou meu cônjuge controlemos ou nas quais qualquer um de nós detenha qualquer tipo de interesse econômico.

D. Que todos os aspectos de meu relacionamento com a Herbalife, incluindo mas não se limitando àqueles relacionados ao Programa, estão e permanecerão sujeitos a modificações pela Herbalife a seu exclusivo critério de tempos em tempos e que tais modificações entram em vigor quando publicadas pela Herbalife ou em qualquer outra data que tal publicação indique.

E. Que eu sou um contratante independente efetuando vendas dos produtos Herbalife por minha própria conta e risco, de forma habitual e organizada, como empresa, e que dividirei a oportunidade de ganhos com os outros. Que nada neste Acordo ou em qualquer outro aspecto do meu relacionamento com a Herbalife indicará a existência de quaisquer vínculos legais entre mim, minha empresa e a Herbalife quer seja como empregado, agente, representante comercial, sócio* ou "joint venturer". Especialmente, que eu não sou um empregado da Herbalife para quaisquer efeitos, quer sejam eles trabalhistas, fiscais ou previdenciários, em nível Federal, Estadual e/ou Municipal".

F. Que não poderei desenvolver os negócios em qualquer país onde a Herbalife não esteja operando oficialmente.

G. Que se eu violar as leis aplicáveis ou as normas da Herbalife enquanto estiver desenvolvendo o meu negócio Herbalife, incluindo as normas mencionadas ou referidas acima, eu não estarei apto para receber o Bônus, que a Herbalife estará desobrigada de pagar qualquer outra quantia a que eu possa ter de outra maneira me qualificado a receber, e que a Herbalife poderá rescindir meu Contrato Herbalife e a seu exclusivo juízo e critério e sem qualquer responsabilidade ou obrigação para comigo.

H. Que eu compreendo e aceito que a participação e os bônus decorrente da Equipe TAB estão sujeitos aos critérios da Herbalife e serão baseados na minha contribuição pessoal para o crescimento de vendas ao consumidor da empresa como um todo e na minha participação no treinamento de outros a respeito dos produtos Herbalife, oportunidade de ganhos e normas e diretrizes.

I. Que a condição para o recebimento do Bônus é aceitar a responsabilidade sobre os métodos com os quais meus membros de linha descendente são recrutados e o desenvolvimento de minha linha descendente de acordo com as leis aplicáveis e normas da Herbalife. Como parte desta responsabilidade eu compreendo que qualquer solicitação de minha linha descendente para a recompra de produtos - em qualquer país em que a Herbalife opere - irá resultar na perda de qualquer Comissão aplicável, Royalties, Bônus de Produção ou Status da Equipe TAB associado ao volume que for recomprado. Caso eu perca minha qualificação da Equipe TAB como resultado destas deduções esta devolvendo a Herbalife qualquer pin da Equipe TAB que tenha ganho previamente devido aquela qualificação de equipe.

J. Que para toda e qualquer questão oriunda deste acordo entre mim e a Herbalife fica desde já eleito Fôro da Cidade de São Paulo. Estado do São Paulo, Brasil, com exclusão de qualquer outro por mais privilegiado que seja.

Concordo/Agreo

Para Uso Exclusivo da Herbalife Nutrition

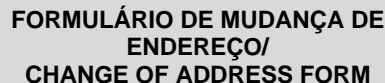
Assinatura do Distribuidor Independente/Member's Signature _____

Date/Date

Distribuição/ Distribution: Envie a via branca para a Herbalife. Mantenha uma cópia em seus arquivos/ Send original to Herbalife. Keep copy for your records.

A Herbalife processará seus dados pessoais para um propósito comercial legítimo e para atender a todos os requisitos legais e contratuais. Para mais informações sobre como a Herbalife lida com informações pessoais, consulte a nossa política de privacidade, no site <https://www.herbalife.com.br/politica-privacidade>.

© 2018 HERBALIFE INTERNATIONAL DO BRASIL. Todos os direitos reservados



Rua Werner Von Siemens, nº 111, Prédio 19 – Espaço 03 – 2º Andar,
Lapa de Baixo, São Paulo – SP, CEP 05069-010 FONE (11) 3879-7822

• Preencha este formulário / Complete this form.
• Anexar comprovante de residência. Caso contrário, seu pedido não será processado / Attach home address proof. If not, your request will not be processed.

• Envie este formulário a / Mail this form to: **Herbalife International do Brasil Ltda.**
Rua Werner Von Siemens, nº 111, Prédio 19 – Espaço 03 – 2º Andar,
Lapa de Baixo, São Paulo – SP, CEP 05069-010
A/C: Departamento de Serviços ao Distribuidor
Ou Através do Canal Inteligente no MyHerbalife.com.br.

Allow at least ten days from the date you send this form for the requested change to be made by Herbalife. All changes will be effective upon completion of the processing of this form by Herbalife.

[illegible]

Nome / First Name

[illegible][illegible][illegible][illegible][illegible]

Estado / State

Telephone / Telephone Number

[illegible][illegible]

Estado / State

Telephone / Telephone Number

Celular / Cell Phone

Assinatura / Your Signature: _____ **Data / Date:** _____

IBO2 26 REV 12-07-2023 (Corp. Ver. 35)

A oportunidade de ser um Distribuidor Independente Herbalife é inteiramente voluntária.

Um Distribuidor Independente renunciante pode retornar produtos não utilizados ou materiais promocionais que não estejam abertos e em condições de revenda para que a Herbalife possa comprá-los sob certos termos e condições, se os produtos forem comprados da Herbalife dentro dos últimos 12 meses e o Distribuidor Independente que está renunciando apresente comprovante da compra. Se as condições forem cumpridas, o Distribuidor Independente será orientado a devolver os produtos para Herbalife. O reembolso ao Distribuidor Independente será feito pelo valor pago pelos produtos retornados pelo Distribuidor Independente se todos os termos e condições forem obedecidos. Embora não sejam reembolsadas as despesas com frete incorridas na compra original dos produtos à Herbalife. A Herbalife providenciará a retirada e pagará as taxas de envio para o retorno do produto. A Herbalife irá deduzir o valor de Royalty, Lucro no Atacado, Bônus de Produção e quaisquer outros ganhos ou benefícios pagos na devolução dos produtos de Distribuidores Independentes e ajuste de qualificação quando necessário.

Como iniciar a Solicitação de Recompra de Produtos

- De acordo com a Norma 2.5.3 das Normas de Conduta e Diretrizes do Distribuidor Independente, e atualizada de tempos em tempos, um Distribuidor Independente pode ter o direito de solicitar a Herbalife a devolução de produtos em perfeitas condições de revenda e que tenham sido comprados da Herbalife, sob certos termos e condições.
- Para iniciar a solicitação de Recompra de produtos o primeiro passo é preencher os Formulários de Recompra (modelo nas páginas 48, 49 e 50).
- Os formulários devem ser enviados para o endereço abaixo

Herbalife International do Brasil Ltda
Rua Werner Von Siemens, nº 111, Prédio 19 – Espaço 03 – 2º Andar,
Lapa de Baixo, São Paulo – SP, CEP 05069-010

Departamento de Serviços ao Distribuidor (área de recompra)

- Os formulários devem estar acompanhados ou precedidos de uma carta com a solicitação de cancelamento de contrato com assinatura com firma reconhecida.
- Ao receber os formulários completamente preenchidos e a carta com a solicitação de cancelamento de contrato com assinatura com firma reconhecida e se as condições do Formulário de Solicitação de Recompra de Produtos estiverem atendidas, o Departamento de Serviços ao Distribuidor (área de recompra) da Herbalife enviará ao Distribuidor Independente uma Carta de Autorização para Devolução de Produtos e o endereço para retorno dos produtos.
- Uma vez que a Herbalife tenha processado o retorno dos produtos, o reembolso de produtos devolvidos será efetuado.
- A Herbalife não será responsável pelo recebimento de produtos que não estejam em condições conforme descrito na Norma 2.5.3 e de acordo com as instruções fornecidas.

Em caso de dúvidas, solicitamos a gentileza de contatar o Departamento de Serviços ao Distribuidor (área de recompra) através do telefone (11) 3879-7822 ou 0300-789-2122.



HERBALIFE INTERNATIONAL DO BRASIL LTDA.
Rua Werner Von Siemens, nº 111, Prédio 19 – Espaço 03 – 2º Andar,
Lapa de Baixo, São Paulo – SP, CEP 05069-010
(11) 3879-7822

Formulário de Solicitação de Recompra de Produtos

(Este formulário é necessário para processar sua solicitação)

Este formulário deve ser assinado com firma reconhecida, datado e retornado para Herbalife para dar prosseguimento a sua solicitação.

Para processarmos a sua solicitação, solicitamos que você forneça à Herbalife os detalhes solicitados, caso você ainda não tenha feito.

- Eu cancelei meu Contrato do Distribuidor Independente para sempre.
- Eu já providenciei à Herbalife uma carta de cancelamento de contrato com firma reconhecida ou, em lugar da carta com firma reconhecida, reconhecerei a firma da minha assinatura neste formulário.
- Eu compreendo que apenas produtos e materiais promocionais que não estiverem abertos e em condições de revenda que foram comprados da Herbalife dentro dos últimos 12 meses estarão aptos a serem recomprados pela Herbalife, e em todos outros aspectos que estejam em conformidade com a Norma 2.5.3 das Normas de Conduta e Diretrizes do Distribuidor Independente.
- Eu compreendo que eu serei reembolsado da mesma forma de pagamento que foi utilizada quando eu originalmente comprei o produto (Se paguei em cheque ou em transferência bancária, o reembolso será feito através de depósito em conta. Se foi utilizado cartão de crédito, o reembolso será feito através de estorno no mesmo cartão de crédito).
- Eu compreendo que a Herbalife reserva-se o direito de determinar quais produtos e quantidades estão dentro dos limites referentes aos procedimentos de recompra de produtos da Herbalife. Uma vez que a Companhia tenha revisado a minha solicitação de recompra e tenha fornecido a mim a Autorização de Devolução e dado os detalhes relevantes de envio, eu devolverei apenas os itens que não estiverem abertos e em condições de revenda, que foram comprados dentro do prazo de 12 meses e que estejam em conformidade com a Norma 2.5.3. Eu compreendo que a Herbalife não tem qualquer responsabilidade sobre os itens devolvidos que não estejam em conformidade com a Norma 2.5.3 e com as diretrizes fornecidas e que a Herbalife não irá pagar ou assumir qualquer responsabilidade em retornar os itens que não forem recomprados.
- Eu incluí uma lista completa com os itens que eu gostaria que fossem recomprados. Os itens que eu gostaria de devolver foram comprados dentro dos últimos 12 meses.
- Eu incluí comprovante da compra deste pedido (cópia da nota fiscal da compra).

Ao assinar, Eu declaro que reconheço e concordo com os itens acima.

(Nome Completo)

(ID #)

(Assinatura)

(Data)



HERBALIFE INTERNATIONAL DO BRASIL LTDA.
Rua Werner Von Siemens, nº 111, Prédio 19 – Espaço 03 – 2º Andar,
Lapa de Baixo, São Paulo – SP, CEP 05069-010
(11) 3879-7822

Produtos que Gostaria de Devolver

(Além do Formulário de Solicitação de Recompra de Produtos, preencha também este formulário com os produtos que deseja devolver)

Nome: _____

ID#: _____

Eu entendo que apenas produtos que não estejam abertos, em condições de revenda e que foram comprados da Herbalife dentro dos últimos 12 meses estão aptos a serem devolvidos para recompra da Herbalife, e em todos os outros aspectos abordados na Norma 2.5.3 das Normas de Conduta e Diretrizes do Distribuidor Independente. Eu declaro e garanto que os produtos que listei abaixo e que gostaria de devolver para Herbalife encontram-se nestas condições.

Eu também entendo que a Herbalife reserva-se o direito de determinar quais produtos e quantidades estão dentro dos limites dos procedimentos de recompra de produtos da Herbalife, e que eu poderei entregar apenas aqueles itens que estiverem fechados e em condições de revenda e que foram comprados da Herbalife dentro dos 12 últimos meses e em concordância com a Norma 2.5.3. Eu entendo que a Herbalife não terá qualquer responsabilidade para devolução dos itens retornados que estiverem fora da Norma 2.5.3 e com os procedimentos fornecidos.

Código#	Produto	Nº de Caixas	Nº de Unidades	Para Uso da Herbalife
---------	---------	--------------	----------------	-----------------------

(Nome Completo)

(ID #)

(Assinatura)

(Data)



HERBALIFE INTERNATIONAL DO BRASIL LTDA.
Rua Werner Von Siemens, nº 111, Prédio 19 – Espaço 03 – 2º Andar,
Lapa de Baixo, São Paulo – SP, CEP 05069-010
(11) 3879-7822

Literaturas/Itens Promocionais que Gostaria de Devolver

(Além do Formulário de Solicitação de Recompra de Produtos, preencha este formulário caso você tenha itens de literatura ou itens promocionais para devolver)

Nome: _____

ID#: _____

Eu entendo que apenas os itens que não estejam abertos, em condições de revenda e que foram comprados da Herbalife dentro dos últimos 12 meses estão aptos a serem devolvidos para recompra da Herbalife, e em todos os outros aspectos abordados na Norma 2.5.3 das Normas de Conduta e Diretrizes do Distribuidor Independente. Eu declaro e garanto que os itens que listei abaixo e que gostaria de devolver para Herbalife encontram nestas condições.

Eu também entendo que a Herbalife reserva-se ao direito de determinar quais produtos e quantidades estão dentro dos limites dos procedimentos de recompra de estoque da Herbalife, e que eu poderei entregar apenas aqueles itens que estiverem fechados e em condições de revenda e que foram comprados da Herbalife dentro dos 12 últimos meses e em concordância com a Norma 2.5.3. Eu entendo que a Herbalife não terá qualquer responsabilidade para devolução dos itens que estiverem fora da Norma 2.5.3 e com os procedimentos fornecidos.

Código#	Literatura / Item Promocional	Nº de Caixas	Nº de Unidades	Para Uso da Herbalife
---------	-------------------------------	--------------	----------------	-----------------------

(Nome Completo)

(ID #)

(Assinatura)

(Data)



HERBALIFE INTERNATIONAL DO BRASIL LTDA.
Rua Werner Von Siemens, nº 111, Prédio 19 – Espaço 03 – 2º Andar,
Lapa de Baixo, São Paulo – SP, CEP 05069-010
(11) 3879-7822

Formulário de informação bancária - Ganhos em reais

Caso você queira cadastrar os seus dados bancários ou alterar informações bancárias já fornecidas anteriormente, proceda conforme indicado abaixo:

- Cadastro de conta permitido somente para pessoa física;
- Envie este formulário para o e-mail: contratosbrasil@herbalife.com, **não é necessário enviar o formulário original pelo correio;**
- O titular da conta bancária deve ser o mesmo titular do Contrato do Distribuidor Independente;
- É necessário o mínimo de 10 (dez) dias a contar da data de envio deste formulário devidamente preenchido e assinado, para que o cadastro bancário seja efetuado;
- As informações bancárias são de inteira responsabilidade do Distribuidor Independente responsável pelo preenchimento deste formulário.

NOME COMPLETO _____

País **BRASIL** DDD _____ Telefone fixo _____ DDD _____ Telefone celular _____

Número do ID Herbalife _____ Número do CPF/TIN _____ Número do PIS/PASEP/NIT _____

() Inclusão Gostaria de incluir minhas informações bancárias para a Herbalife International do Brasil.

() Alteração Gostaria de alterar minhas informações bancárias que anteriormente forneci para a Herbalife International do Brasil.

FAVOR DEPOSITAR MEUS PRÓXIMOS GANHOS DA HERBALIFE NA CONTA BANCÁRIA ABAIXO INFORMADA:

Tipo da conta:

() Conta Poupança () Conta Corrente

Nome do Banco _____ N° do Bco _____

N° da agência^o (Sem o dígito) _____ N° da conta (inclusive dígito) _____

Número de dependentes : _____ (Informação para cálculo de Imposto de Renda na Fonte)

Sua assinatura _____ Dia _____ Mês _____ Ano _____

Algo único e incrível sobre tornar-se um Distribuidor Independente Herbalife é que, você pode escolher por si mesmo como aproveitar a oportunidade de negócio Herbalife. A única despesa necessária é a compra do Kit Bem-Vindo à Herbalife e todas as outras compras são completamente opcionais. Antes de incorrer em quaisquer despesas adicionais, se faça perguntas tais como:

DÍVIDA

Devo contrair dívida para prosseguir com a oportunidade de negócio Herbalife?

Como não existem compras mínimas necessárias e os custos iniciais são baixos, você não precisa adquirir empréstimo para seu negócio Herbalife.

Nós desencorajamos fortemente que o Distribuidor Independente contraia dívida relacionada com o negócio Herbalife. Por favor, verifique a norma 1.1.2 Contrair Dívida para maiores informações.

Ferramentas de Negócio

“Devo comprar serviços, produtos, programas ou sistemas que possam ajudar a desenvolver meu negócio Herbalife?”

“Ferramentas de negócio” são serviços ou produtos fornecidos por terceiros que podem ajudá-lo a promover, alavancar e/ou administrar seu negócio de venda direta. Elas podem ser desenvolvidas para conseguir clientes, recrutar outros Distribuidores Independentes, comunicar-se com clientes ou distribuidores, ou gestão financeira, entre outros.

Independentemente de seu propósito, Ferramentas de Negócio não são necessárias para iniciar, desenvolver ou ter sucesso como um Distribuidor Independente ou para obter suporte e treinamento de seu Patrocinador e linha ascendente. Ninguém deverá dizer que Ferramentas de Negócio são necessárias ou pressioná-lo a comprá-las. A essência do negócio Herbalife é a venda de produtos a clientes, e as Ferramentas de Negócio poderão distraí-lo desse foco.

A Herbalife oferece uma ampla variedade de ferramentas de administração de negócio sem custo ou a um custo simbólico. Nossas ferramentas são concebidas para atender suas necessidades e ajudá-lo a desenvolver um negócio de sucesso e em conformidade.

Nós aconselhamos fortemente que a decisão de comprar ferramentas de negócio seja feita após um tempo razoável como Distribuidor Independente e que o benefício justifique o custo, considerando seus ganhos reais na Herbalife.

Por favor, tenha em mente que ao adquirir uma Ferramenta de Negócio, você será responsável pelo seu uso, por sua conformidade com as Normas de Conduta da Herbalife e a legislação.

Adicionalmente como ferramentas de negócio não são produzidas ou aprovadas de qualquer maneira pela Herbalife, a Herbalife não assume qualquer responsabilidade sobre elas.

Porém, se você tiver uma disputa referente às ferramentas de negócio que não consegue resolver com um fornecedor que é um Distribuidor Independente, entre em contato com o Departamento de Práticas de Negócio e Conformidade do Distribuidor através do e-mail: mpcbrasil@herbalife.com ou 11-3879-7899

Por favor, verifique as Normas de Conduta [1.1.1 Restrições nos requisitos de compras](#), [1.1.2 Contrair Dívida](#), [3.3 Ferramentas de negócio](#) e [5.1.1 Treinamento para mais informações](#).

ESTOQUE DE PRODUTOS

Eu devo comprar uma grande quantidade de produtos?

Nosso conselho é não comprar quantidades além de suas necessidades e, depois que você estiver confiante que deseja revender os produtos Herbalife, a quantidade que você acredita ser possível revender em um período razoável de tempo.

No entanto, se você optar por manter um estoque limitado de produtos para vender para clientes ou oferecer em seu EVS, por favor, esteja certo de só comprar o que você sabe que poderá revender dentro de um prazo razoável. Veja as Normas de Conduta [1.1.1 Restrições de Aquisição de Produtos](#), [1.1.7 Compras de Maneira Adequada](#) e [4.1.3 Fornecendo e mantendo recibos/registros de venda](#) para maiores informações.

Eu devo assinar um contrato de locação e adquirir mobiliários e outras coisas necessárias para abrir um EVS ou um escritório do meu negócio Herbalife?

Antes de abrir um EVS nós recomendamos fortemente que você obtenha treinamento adequado e experiência sobre os produtos Herbalife e a oportunidade de negócio. Permita-se o tempo necessário para experimentar os produtos e aprender sobre suas recomendações de uso, torne-se conhecedor o suficiente para explicar adequadamente os potenciais benefícios que podem ser alcançados por meio de uma boa nutrição e um estilo de vida saudável, e ganhar experiência suficiente na operação de seu negócio. Nós também aconselhamos que você observe e estude como EVS ou escritórios de negócios Herbalife operam e avalie cuidadosamente se vale a pena entrar em um grande investimento ou entrar naquilo que poderia se tornar uma grande obrigação, tal como um aluguel, por exemplo.

Nenhum aspecto do negócio Herbalife é ou deve ser considerado uma franquia e você nunca deve ser solicitado a pagar pelo direito de abrir ou operar um EVS ou escritório. Da mesma forma, você não deve pagar a ninguém para estabelecer um EVS ou um escritório para você. No entanto, se você desempenha suas atividades em um EVS ou escritório de outro Distribuidor Independente, é normal pagar uma taxa razoável a título de aluguel pelo espaço ou estação de trabalho, ou pagar uma porcentagem razoável das despesas do EVS ou do escritório.

Introdução

Parabéns! Como um Distribuidor Independente Herbalife, agora você faz parte de uma comunidade comprometida com nossa missão para a nutrição. Como líderes globais na indústria da nutrição, nós temos a responsabilidade de atuar com ética e integridade. Sendo assim, por favor, revise essas Normas de Conduta¹ que o ajudarão em sua jornada.

A maioria dos Distribuidores Independentes se cadastra para obter desconto sobre os produtos Herbalife enquanto tentam alcançar seus objetivos de nutrição pessoal e de controle de peso. Se esse foi o motivo para se tornar um Distribuidor, então é necessário focar apenas nas primeiras páginas de nossas Normas. Se agora ou em algum momento no futuro você desejar iniciar seu próprio negócio, reserve um tempo para ler cada uma dessas normas.

Sabemos que o desenvolvimento de um negócio é complexo, por isso existe uma equipe aqui na Herbalife preparada para ajudá-lo. Se você tiver qualquer dúvida, entre em contato conosco pelo Canal Inteligente no MyHerbalife.com.br ou pelos telefones (11) 3879 7822 ou 0300 789 3222.

Quaisquer que sejam seus objetivos com o negócio Herbalife, esperamos que você tenha um contrato de Distribuidor Independente de muito sucesso. Nós agradecemos sua paixão e compromisso em melhorar a vida das pessoas.

Os melhores votos de sucesso,

Sua Equipe Herbalife

¹ A Herbalife a seu critério absoluto e exclusivo pode emendar (prospectivamente) as Normas de Conduta e emitir outras normas, políticas e comunicados de tempos em tempos (Coletivamente denominado de "Normas de Conduta e Diretrizes") e pode impor qualquer solução ou sanção que determinar melhor resolução a quaisquer violações nas Normas. A Herbalife também reserva-se o direito de renunciar, parcial ou totalmente, qualquer violação de qualquer Norma.

ÍNDICE

1. Iniciando

- Não Obrigar a Comprar Produtos ou Incurrir em Débito
- Distribuidores Independentes são Profissionais Autônomos

2. Vendendo os Produtos

- Locais Proibidos
- Comprovantes de Vendas ou Registros
- Reembolso Obrigatório Para Clientes
- Vender Por Meio de Pressão
- Venda de Produtos a Não-Distribuidores Independentes para Revenda
- Modificações de Produtos, Rótulos e Materiais

3. Publicidade

- Declarações
- Vendas Online
- Divulgação de Preços
- Propriedade Intelectual da Herbalife
- Transmissão Proibida

4. Vendas & Marketing

- Um Contrato Permitido Por Pessoa
- Comprando de Maneira Adequada
- Manipulação do Pano de Vendas & Marketing
- Responsabilidade pela Conduta de Outras Pessoas que Auxiliam no Contrato de Distribuidor Independente
- Período de Inatividade

5. Patrocínio e Liderança

- Acordo de Equipe TAB
- Treinamento
- Não Interferir no Negócio de outro Distribuidor Independente
- Associação com a Herbalife
- Promoção de Outras Oportunidades
- Leads/Prospectos
- Venda de Ferramentas de Negócio Sem Fins Lucrativos

6. Espaço Vida Saudável e Escritórios

- Múltiplos Espaços
- Distribuidores Independentes Proibidos de Cobrar Por Orientação em Espaços Vida Saudável
- Pelo Menos Um Distribuidor Independente Responsável
- Compartilhamento do Local
- Preparação de Produtos
- Delivery
- Proibida a Venda de Espaços Com o Objetivo de Lucro
- Sinalização Externa e Nome do Espaço Vida Saudável Comercial
- Exterior do Espaço Vida Saudável Comercial

7. Negócios Internacionais

- Atividades em Países ou Território Ainda Não Abertos
- Não Exportar Produtos
- Atividades na China
- Países/Regiões/Pessoas Proibidas

8. Conduta

- Conformidade com a Legislação Aplicável e às Normas de Conduta
- Comunicação com a Herbalife
- Mantendo a Reputação e a Imagem da Herbalife

- Conduta Relacionada à Assédio, Discriminação e Conduta Inapropriada
 - Não Incurrir em Comportamento Anti-Competitivo
 - Atividades de Transformação Pessoal
-

Administrativo

- **Elegibilidade do Contrato de Distribuidor Independente**
 - Idade Mínima Para Ter Um Contrato de Distribuidor Independente
 - Norma Especial para Distribuidores Independentes de 16 e 17 anos de idade
 - Reconhecimento de Cônjuge ou Companheiro(a)
- **Transferindo seu Contrato de Distribuidor Independente**
 - Cessão, Venda ou Transferência do Contrato de Distribuidor Independente
 - Pode ser Vendido, Cedido ou Transferido apenas a Indivíduos que Não Sejam Distribuidores Independentes
 - Qualificação e Benefícios
 - Responsabilidade Após Transferência
- **Separação Divórcio e Dissolução de União Estável**
 - Estabelecendo um Novo Contrato de Distribuidor Independente
 - Solicitações de Modificação de Contrato de Distribuidor Independente Original solicitadas.
 - Adesão sob um Patrocinador Diferente/Participando de Outro Contrato de Distribuidor
 - Divórcios/Dissoluções de União Estável e o Plano de Vendas & Marketing da Herbalife
- **Herança**
- **Término do Contrato de Distribuidor Independente**
- **Venda para Consumidores**
- **Pagamentos e Ajustes**
- **Mantendo as Linhas de Patrocínio**
 - Correção de Patrocinador
 - Solicitação de Mudança de Patrocinador
- **Procedimento para Cumprimento de Normas**
 - **Procedimento de Reclamação**
 - Análise
 - Sanções
 - Solicitação de Reconsideração (Não Relacionada à Terminação)
 - Terminação de Contrato de Distribuidor Independente
 - Recurso por Motivo de Terminação
- **Disposição Legais Adicionais**
 - Danos
 - Renúncia e Atraso
 - Divisibilidade
 - Escolha da Legislação
 - Indenização
 - Reivindicações entre Distribuidor Independente
 - **Privacidade e Proteção de Dados**
 - **Definições**

Não Obrigar a Comprar Produtos ou incorrer em Débito

Encorajar o débito ou obrigar alguém a fazer pedidos além do Kit de Cadastro da Herbalife é proibido.

Distribuidores Independentes são Profissionais Autônomos

Distribuidores Independente são contratantes independentes que trabalham por si próprios, não são funcionários, franqueados ou agentes da Herbalife ou de outros Distribuidores Independentes e não podem afirmar ou sugerir o contrário. Patrocinadores não podem tratar outros Distribuidores Independentes ou sua linha descendente como funcionários pelo simples fato de serem sua linha descendente.

Se um patrocinador tiver uma relação de vínculo empregatício com outro Distribuidor Independente, esse Distribuidor Independente estará sujeito a cumprir com as leis trabalhistas.

Funcionários não podem se envolver em atividades de Distribuidor.

Locais Proibidos

Os Distribuidores Independentes não podem vender e/ou exibir produtos Herbalife em farmácias, quiosques, feiras, food trucks (trailers), containers, restaurantes, estabelecimentos de alimentação ou qualquer outra localidade similar.

O negócio Herbalife pode ser desenvolvido em estabelecimentos de serviços, desde que seja realizado em um espaço fechado.

Comprovantes de Vendas ou Registros

O Distribuidor Independente deve manter cópias dos comprovantes ou registros das vendas de produtos para seus clientes, cujas informações incluam a lista de produtos vendidos, o preço de venda, o nome, endereço e números de telefone do cliente, e deve manter cópias desses registros por um período de dois (2) anos.

A Herbalife tem o direito de solicitar cópias dos registros de vendas de produtos aos clientes para verificar transações e os termos dessa venda, que devem ser disponibilizados mediante solicitação.

Reembolso Obrigatório para Clientes

Os Distribuidores Independentes são obrigados a oferecer uma garantia de trinta (30) dias a seus clientes.

Os Distribuidores Independentes devem oferecer aos clientes a opção de reembolso completo do produto ao preço da compra, incluindo quaisquer taxas, custo de manuseio e de entrega, ou crédito total para troca por outros.

No caso de Clientes Premium, os Distribuidores Independentes devem orientá-los a pedir reembolso através da Herbalife.

Vender Por Meio de Pressão

Os Distribuidores Independentes não devem fazer uso de pressão exagerada para vender para seus clientes, Clientes Premium e Distribuidores Independentes

Venda de Produtos a Não-Distribuidores Independentes para Revenda

Distribuidores Independentes não podem fornecer produtos para revenda para pessoas que não sejam Distribuidores Independentes

Modificações de Produtos, Rótulos e Materiais

Os Distribuidores Independentes não podem modificar ou adulterar os rótulos, literatura, materiais ou embalagens dos produtos Herbalife.

Os Distribuidores Independentes não podem reembalar os produtos Herbalife ou vender produtos individuais que não estejam rotulados para revenda.

Declarações

Uma Declaração ou representação é qualquer afirmação, história, imagem ou vídeo sobre os produtos Herbalife, a oportunidade Herbalife, ou seus benefícios. Distribuidores Independentes podem compartilhar sua experiência com os produtos ou a oportunidade de negócio desde que:

- são verdadeiros, não enganosos e embasados em documentos por escrito;
- cumpram com todas as normas e leis aplicáveis;
- estão de acordo com o rótulo do produto;
- não faça declarações terapêuticas, de doença ou médicas
- não impliquem em ganhos garantidos ou oportunidade de emprego; e
- não impliquem ou demonstrem ganhos exorbitantes ou um estilo de vida ostentoso.

A Herbalife se reserva ao direito de pedir a remoção de qualquer declaração que viole as Normas de Conduta, legislação aplicável ou prejudica a imagem da marca Herbalife.

Vendas Online

Os Distribuidores Independentes somente podem vender os produtos online usando plataformas criadas pela Herbalife

Divulgação de Preços

Os Distribuidores Independentes não podem publicar preços com desconto ou informações de desconto para o público em geral, a menos que a Herbalife permita em suas plataformas.

Propriedade Intelectual da Herbalife

A Herbalife disponibiliza materiais protegidos por direitos autorais para uso dos Distribuidores Independentes e concede uma licença revogável limitada para usar as marcas registradas da Herbalife desde que:

- Sejam utilizados somente para promover os produtos e a oportunidade de negócio Herbalife.
- Os materiais sejam baixados de plataformas oficiais da Herbalife
- O texto, imagens e marcas registradas não sejam modificados, cortados ou alterados de nenhuma forma;
- Os Distribuidores deixem claro que os materiais são de propriedade da Herbalife;
- Os Distribuidores nunca utilizem o nome, imagem ou qualquer representação de Mark Hughes ou termos similares a esse em qualquer divulgação;
- Os Distribuidores não utilizem qualquer termo protegido por direitos autorais em domínios de sites, registros, ou sinalização externa;
- Os Distribuidores não utilizem o termo Herbalife ou marcas registradas em publicidade paga;
- Os Distribuidores encerrem o uso de materiais protegidos por direitos autorais da Herbalife assim que requisitado e
- Os Distribuidores permanecem em regularidade em relação a essa norma.

Na medida em que a Herbalife disponibilize qualquer segredo comercial a um Distribuidor, ele(a) manterá o segredo comercial em sigilo e não o divulgará, mesmo após rescisão ou renúncia.

Transmissão Proibida

Os Distribuidores Independentes não podem transmitir ou fazer publicidade em televisão, rádio ou qualquer outro meio similar.

Um Contrato Permitido por Pessoa

Indivíduos podem trabalhar em apenas um Contrato de Distribuidor Independente, exceto como permitido em nossa política de Herança. Um Distribuidor Independente não pode ser Cliente Premium. Casais casados ou em união estável devem trabalhar no mesmo Contrato de Distribuidor Independente a menos que ambos estejam no nível de Supervisor no momento em que, se casam ou iniciam a união estável.

Comprando de Maneira Adequada

Distribuidores Independentes não supervisores só podem comprar produtos Herbalife diretamente da Herbalife, do seu Patrocinador ou do primeiro Supervisor Totalmente Qualificado da sua linha ascendente. Distribuidores Independentes não podem fazer pedidos ou pagar por pedidos em nome de outros Distribuidores Independentes, a menos que a Herbalife tenha permissão por escrito dessa pessoa.

Manipulação do Plano de Vendas & Marketing

Os Distribuidores Independentes não podem manipular o Plano de Vendas & Marketing da Herbalife

Responsabilidade pela Conduta de Outras Pessoas que Auxiliam no Contrato de Distribuidor Independente

O Distribuidor Independente é responsável pelas ações de qualquer pessoa que auxilie no Contrato de Distribuidor Independente, incluindo cônjuge, parceiro(a), ou fornecedores que sejam contratados para de alguma forma apoiar seu negócio.

Período de Inatividade

Todo Distribuidor Independente que pretende assinar um novo Contrato de Distribuidor Independente ou se converter a Cliente premium sob um patrocinador diferente deve esperar o período de um ano (Supervisor e níveis abaixo) ou de dois anos (Equipe Mundial e níveis acima) no qual ele (ou ela) não poderá conduzir nenhuma atividade de Distribuidor Independente.

Os Clientes Premium devem aguardar 90 dias a partir da data de cadastro original se nenhum pedido for feito, ou um ano do vencimento da taxa de serviços (ou solicitação de cancelamento) se algum pedido for feito.

Essa exigência também se aplica a qualquer pessoa que tenha participado em um Contrato de Distribuidor Independente (incluindo qualquer Distribuidor Independente, cônjuge, parceiro(a) ou indivíduo que tenha auxiliado no desenvolvimento do negócio Herbalife)

Qualquer tentativa de contornar o Período de Inatividade por meio de assistência ou qualquer outra forma é proibida.

Acordo de Equipe TAB

Ao alcançar o nível de Equipe TAB, o Distribuidor Independente deve assinar o Pedido de Bônus de Produção da Equipe TAB para que possa receber o bônus.

Treinamento

Patrocinadores são responsáveis por proporcionar treinamento aos Distribuidores Independentes de sua linha descendente e não podem lucrar com essa prática.

Não Interferir no Negócio de Outro Distribuidor Independente

Distribuidores Independentes não devem interferir no negócio de nenhum outro Distribuidor Independente.

Associação com a Herbalife

O Distribuidor Independente não pode sugerir que a Herbalife está associada com qualquer entidade religiosa, política, grupo social, qualquer organização, ou qualquer outro negócio.

Promovendo Outras Oportunidades

Os Distribuidores Independentes não podem promover outras oportunidades de negócio para outros Distribuidores Independentes ou Clientes Premium.

Distribuidores Independentes também não podem vender produtos de outras empresas marketing multinível ou de vendas direta para outros Distribuidores Independentes ou Clientes Premium.

Leads/Prospectos

Distribuidores Independentes não podem comprar ou vender Leads, mas Leads podem ser gerados para uso próprio ou podem ser distribuídos gratuitamente para outras pessoas.

Venda de Ferramentas de Negócio sem Fins Lucrativos

Distribuidores Independentes não podem ter lucro através da venda de ferramentas de negócio a outros Distribuidores Independentes e a Herbalife se reserva ao direito de proibir a venda ou o uso de uma ferramenta de negócio que viole as Normas de Conduta, a lei ou que prejudique sua imagem ou reputação da Herbalife.

Múltiplos Espaços

Os Distribuidores Independentes não podem operar mais de dois Espaços por Contrato e devem estar presentes durante cada sessão do Espaço.

Distribuidores Independentes Proibidos de Cobrar Por Orientação em Espaços Vida Saudável

Os Distribuidores Independentes não podem cobrar outros Distribuidores Independentes por apoio ou orientação sobre como abrir ou gerenciar um Espaço, exceto conforme estabelecido na norma de Treinamento.

Pelo Menos um Distribuidor Independente Responsável

Um Distribuidor Independente deve ser designado como operador Principal (anfitrião), que é responsável pelas operações do Espaço e por supervisioná-las.

Se precisar se ausentar do Espaço o operador principal deve designar outro Distribuidor Independente como responsável pelo Espaço.

Compartilhamento do Local

Operadores de Espaços podem cobrar outros Distribuidores Independentes pelo uso de áreas do Espaço apenas para cobrir os custos, sem obter lucro.

Preparação de Produtos

Os Distribuidores Independentes devem preparar os produtos servidos nos Espaços de acordo com as práticas de preparação aceitáveis e disponibilizar o rótulo do produto e as informações sobre alergênicos aos clientes mediante pedido.

Apenas produtos Herbalife e complementos adicionais como por exemplo frutas, vegetais e sabores podem ser servidos, vendidos ou promovidos no Espaço. Nenhuma declaração de produto pode ser feita se as misturas não forem preparadas de acordo com o rótulo do produto. Tabletes individuais não podem ser vendidos ou servidos

Delivery

Os Distribuidores Independentes não podem:

- Fazer uso de serviços terceirizados, tais como I-Food, Rappi e similares, ou
- Servir seus clientes através do sistema de drive thru (retirada com o carro) ou entrega pela janela do EVS.

Proibida a Venda de Espaços com o objetivo de lucro

Transferência de locação: A venda de Espaços com o objetivo de lucrar é proibida. No entanto, a transferência do aluguel e recuperação dos custos incorridos dos ativos, infraestrutura e reformas, são permitidas.

Mediante solicitação, o Distribuidor Independente deve fornecer registros que demonstrem os custos.

Sinalização Externa e nome do Espaço Vida Saudável Comercial

Os Distribuidores Independentes devem enviar os detalhes sobre a sinalização exterior proposta para que a Herbalife possa revisá-la antes de ser colocada no exterior do seu Espaço.

Se o Distribuidor decidir utilizar sinalização esta não poderá:

- Sugerir que produtos Herbalife estejam disponíveis para compra;
- Ser usada como forma de identificação de um grupo específico (localização geográfica, organização de Distribuidores Independentes, grupo de Espaços Vida Saudável, etc) de tal

forma que possa ser entendida como uma franquia ou parte de uma rede de Espaços Vida Saudável;

- utilizar propriedade intelectual da Herbalife.

Incluindo qualquer item visível do exterior do EVS que possa sugerir que o local é uma franquia.

Exterior do Espaço Vida Saudável Comercial

No exterior do Espaço não é permitido:

- Exibir a marca da Herbalife (nomes, logos, etc.)
- insinuar que produtos Herbalife estejam disponíveis para compra e
- Exibir imagens de “antes e depois”;

Atividades em Países ou Territórios ainda Não Abertos

Distribuidores Independentes não podem se envolver em qualquer atividade de negócio relacionada à Herbalife em qualquer país ainda não oficialmente aberto para o negócio Herbalife.

Não Exportar Produtos

Distribuidores Independentes não podem enviar, vender, exportar ou distribuir produtos de um país para o outro. Desde que sigam a legislação, Distribuidores podem levar o equivalente a 1500 pontos de volume de produtos por mês para consumo pessoal ao viajar

Atividades na China

Somente cidadãos da china pode desenvolver o negócio na China. Distribuidores Independentes não podem despachar ou levar produtos da Herbalife para a China mesmo que seja para consumo pessoal.

Países/Regiões Proibidos

Distribuidores Independentes não podem ser residentes ou conduzirem o negócio Herbalife em um "País/Região Proibido"

O Distribuidor Independente não pode direta ou indiretamente conduzir quaisquer atividades de negócio Herbalife com um indivíduo ou entidade que o Distribuidor Independente tenha motivo para acreditar que seja:

- I. Um residente ou que opere negócios em um País/Região Proibido;
- II. Realiza vendas para cidadãos residentes em um País/Região Proibido;
- III. Pertencente ou é controlado por um indivíduo residente ou entidade localizada em um País/Região Proibido;
- IV. Estão incluídos na lista de Cidadãos Especialmente Designados mantida pelo Agência de Controle de Ativos Estrangeiros dos EUA ("OFAC") ou qualquer pessoa, entidade ou organização que seja de propriedade ou controlada por alguém que apareça na lista.

Conformidade com a Legislação Aplicável e às Normas de Conduta

Os Distribuidores Independentes devem cumprir com todas as leis (incluindo normas, leis, regulamentações, portarias e licenças necessárias) bem como as Normas de Conduta da Herbalife, no país onde estão desenvolvendo seus negócios Herbalife e não devem incentivar outros Distribuidores Independentes a as infringirem.

Se houver conflito entre as Normas da Herbalife e a lei, prevalece a lei.

Os Distribuidores Independentes também devem cumprir com os termos e condições de qualquer serviço terceirizado utilizado no desenvolvimento de seu negócio Herbalife.

Informações e Comunicações verdadeiras com a Herbalife

Todas as informações fornecidas à Herbalife devem ser verdadeiras, completas e em tempo hábil, incluindo o Contrato de Distribuidor Independente, recibo de venda, informações de contato e pedidos.

Mantendo a Reputação e a Imagem da Herbalife

Distribuidores Independentes não devem prejudicar a reputação, imagem, produtos, propriedade intelectual ou integridade da Herbalife.

Conduta relacionada à Assédio, Discriminação e Conduta Inapropriada.

A Herbalife proíbe assédio, discriminação ilegal e conduta inapropriada.

Não Incurrir em Comportamento Anti-competitivo

Os Distribuidores Independentes são proprietários de negócios independentes e não devem estabelecer acordos com outros Distribuidores Independentes sobre:

- o preço pelo qual eles vendem produtos Herbalife.
- os territórios nos quais eles vendem.
- métodos de distribuição; ou
- distribuição de Clientes, Clientes Premium ou Distribuidores Independentes.

Atividades de Transformação Pessoal

As Atividades de Transformação Pessoal (doravante denominadas "Atividades") são um método de operação disponível para todos os Distribuidores Independentes da Herbalife. O objetivo é ajudar os participantes a alcançarem uma versão melhor de si mesmos com um estilo de vida ativo e saudável, por meio de comprometimento e comunicação constante.

Tipos de Atividades de Transformação Pessoal:

Desafios de Transformação Pessoal (doravante denominados "Desafios"): Duração mínima de 21 dias e pode incluir prêmios*.

Maratonas: Duração mínima de 10 dias e não pode incluir nenhum prêmio.

No Brasil, prêmios em dinheiro não são permitidos.

Para mais detalhes, consulte o material (será fornecido link)

Elegibilidade do Contrato

Idade Mínima para ter um Contrato de Distribuidor Independente

O indivíduo deve ter pelo menos 18 anos e ser legalmente capaz para ser um Distribuidor Independente ou participar no negócio de outro Distribuidor Independente Herbalife*

*Os requisitos mínimos de idade variam de acordo com o país. Menores de 18 anos podem ser Distribuidores Independentes se forem legalmente emancipados. Para consultar os requisitos de idade em outros países, entre em contato com o Departamento de Serviços do Distribuidor.

Norma Especial para Distribuidores Independentes de 16 e 17 anos de idade

O menor de idade que tenha pelo menos 16 anos de idade que vive e pretende conduzir o negócio no Brasil, poderá submeter uma proposta Herbalife do Distribuidor Independente acompanhada da certidão de nascimento que conste a emancipação do potencial Distribuidor Independente*.

*A Herbalife reserva-se o direito de aceitar a solicitação sem o consentimento do Distribuidor Independente em linha ascendente e pode solicitar quaisquer informações adicionais a seu único e absoluto critério.

Reconhecimento de Cônjuge ou Companheiro(a)

Distribuidores Independentes podem incluir seu cônjuge ou companheiro(a) no registro do seu Contrato, para apoiá-los no negócio e para fins de reconhecimento*.

O Distribuidor Independente permanecerá como representante principal no Contrato Herbalife. No entanto, caso o Distribuidor se separe de seu cônjuge ou companheiro(a), a propriedade ou titularidade de seu Contrato poderá ser impactada**.

*Como um exemplo, reconhecimento permite participar do evento da Herbalife, reconhecimento pelo novo negócio e conquistas no Plano de Marketing.

**No caso de separação/divórcio ou dissolução de união estável, quando aspectos legais e/ou financeiros do Contrato de Distribuidor Independente forem contestados, se o cônjuge ou companheiro(a) tiver sido adicionado ou não ao Contrato, poderá afetar a decisão do tribunal local.

Transferência do seu Contrato de Distribuidor Independente

Cessão, Venda, ou Transferência do Contrato

A venda, cessão, ou transferência de qualquer direito ou interesse em um Contrato não é permitida sem o consentimento anterior por escrito da Herbalife a seu exclusivo e absoluto critério.

Um Distribuidor Independente não pode transferir um Contrato para contornar as Normas de Conduta ou a legislação. Se a Herbalife souber que o Distribuidor Independente antigo (cedente) e/ou seu cônjuge ou companheiro (a) se envolveu em conduta ou atividade que violaria as normas após a concessão da solicitação de transferência, a Herbalife pode aplicar sanções ao Contrato transferido.

Pode ser Vendido, Cedido ou Transferido apenas a Indivíduos que não sejam Distribuidores Independentes Herbalife

Um Contrato pode ser vendido, cedido ou transferido apenas a um indivíduo que não seja um Distribuidor Independente, exceto conforme permitido pela Norma de Herança A Herbalife não vai considerar uma solicitação de transferência se o Distribuidor Independente proposto (Cessionário) não cumprir com as condições do período de inatividade (ver Norma Período de Inatividade).

Qualificação e Benefícios

As realizações de um Distribuidor Independente são pessoais, e a venda, cessão ou transferência for aprovada, o status e benefícios atingidos pelo Distribuidor Independente não podem ser transferidos com o Contrato. O Cessionário (indivíduo beneficiado com a transferência) pode ter que atingir todas as qualificações de status e requisitos de ganhos após a cessão ou transferência ser feita. Isso inclui

o status de Supervisor, o status de equipe TAB, qualificações de viagens de incentivo ou quaisquer outros direitos de um Distribuidor Independente individual.

Responsabilidade após a Transferência

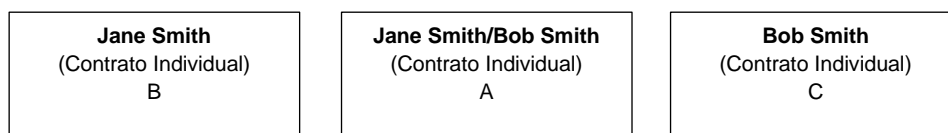
Após a transferência do Contrato:

- O Cessionário será responsável em relação à Herbalife por toda e qualquer violação das Normas de Conduta cometidas por/ ou em nome do cedente ligado ao Contrato;
- Durante um período de seis meses após a data efetiva da transferência, os atos do cedente e/ou seu cônjuge ou companheiro (a), que violariam as Normas de Conduta se o cedente ainda for um Distribuidor Independente, serão tratados como se as violações fossem do cessionário.

Separação, Divórcio e Dissolução de União Estável

Estabelecendo um Novo Contrato de Distribuidor Independente

Se o cônjuge ou companheiro(a) de um Distribuidor Independente desejar continuar o negócio Herbalife durante os procedimentos de divórcio ou imediatamente após o divórcio ou dissolução de uma união estável, o Distribuidor Independente, cônjuge ou companheiro(a) devem iniciar um novo Contrato de Distribuidor Independente separado, sob o patrocinador original do Distribuidor. A Herbalife vai desativar os privilégios de compra do Contrato original e irá creditar separadamente para cada novo Contrato as atividades do Contrato original, por meio de uma “Associação”. Cada Distribuidor deve utilizar seu novo número de ID em seus novos negócios.



O Contrato original e sua linha descendente não podem ser divididos entre o Distribuidor Independente, seu cônjuge ou companheiro(a) anterior. Por exemplo, o contrato não pode ser dividido em 50% para cada um.

A Herbalife deve receber os seguintes documentos para estabelecer os novos Contratos:

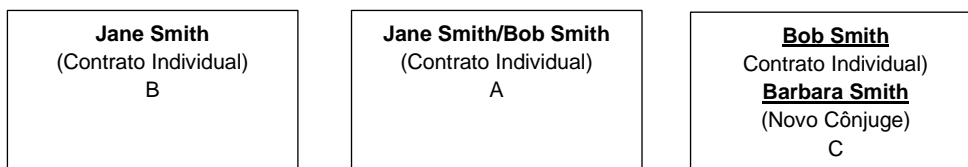
Em caso de Divórcio

- Novos Pedidos de Adesão e Contrato do Distribuidor Independente preenchidos e assinados pelo Distribuidor Independente e seu cônjuge, patrocinados pelo Patrocinador do Contrato original.
- Formulário de Divórcio e Separação assinado, com firma reconhecida (Disponível através do Departamento de Serviços ao Distribuidor).
- Cópia autenticada da sentença de divórcio e certidão de transitado em julgado, ou da Escritura Definitiva de Divórcio Extrajudicial emitida pelo cartório juntamente com a certidão de casamento com a averbação do divórcio.
- Novos Pedidos e Acordos de Bônus de Produção da Equipe TAB preenchidos e assinados para o Distribuidor Independente e seu cônjuge, refletindo o número de ID do Distribuidor Independente do novo Contrato individual de cada um (Apenas para Contratos dos níveis da Equipe TAB).

Em caso de Dissolução de União Estável

- Novos Pedidos de Adesão e Contrato do Distribuidor Independente preenchidos e assinados pelo Distribuidor Independente e seu companheiro(a), patrocinados pelo Patrocinador do Contrato original.
- Formulário de Dissolução de União Estável assinado e com firma reconhecida de ambas as partes (Se ambas as partes não fornecerem o Formulário assinado e com firma reconhecida, será necessária uma ordem judicial indicando que a relação foi dissolvida).
- Novos Pedidos e Acordo de Bônus de Produção da Equipe TAB preenchidos e assinados, refletindo o número de ID do Distribuidor Independente dos novos Contratos individuais (Apenas Contratos dos níveis da Equipe TAB).

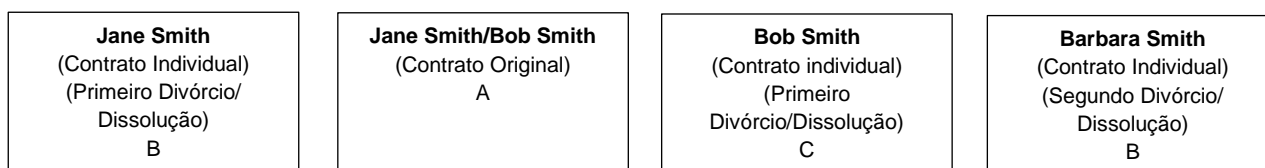
Se um Distribuidor Independente se casar novamente, ou designar um novo companheiro(a), o nome dessa pessoa poderá ser acrescentado ao novo Contrato individual para apoiar o Distribuidor Independente no negócio e para fins de reconhecimento.



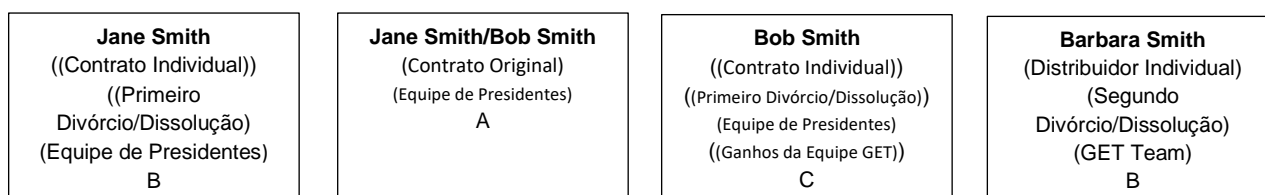
Mais de uma Dissolução ou Divórcio:

A Herbalife associará apenas um conjunto de Contratos de Distribuidores Independentes divorciados ou dissolvidos. No caso de mais de um Divórcio ou Dissolução de União Estável, o cônjuge da dissolução ou do divórcio pode estabelecer um Contrato de Distribuidor Independente separado, mas esse Contrato não terá associação.

Por exemplo, se Bob e Barbara se divorciarem, Barbara poderá iniciar um novo Contrato de Distribuidor Independente ("D") sob o Patrocinador do Contrato Original, mas não será associado ao Contrato de Bob ("C").



O nível do Contrato de Barbara ("D") no Plano de Vendas & Marketing será estabelecido baseando nas atividades de negócio alcançadas no Contrato de Distribuidor Independente ("C"). Por exemplo, as atividades de negócio do Contrato de Distribuidor Independente ("C") são ganhos ao nível da Equipe GET, portanto o novo Contrato de Barbara ("D") será estabelecido no nível de GET.



Solicitações de Modificação do Contrato Original

A Herbalife aceitará solicitações de modificação do Contrato original. Todas as solicitações devem ser assinadas e ter firma reconhecida por ambas às partes exceto se a Herbalife receber uma cópia certificada do julgamento final de divórcio do tribunal.

Para remover o nome do cônjuge ou companheiro (a): A Herbalife deve receber um Formulário de Solicitação de remoção de cônjuge ou Formulário de Solicitação de Remoção de Companheiro (a) para remover o nome de um cônjuge ou companheiro (a) do Contrato.

Pagamentos: A Herbalife deve receber um formulário de pedido de pagamento preenchido para fazer alterações de pagamento. Solicitações subsequentes devem ser assinadas e ter firma reconhecida por ambas às partes. A demonstração dos ganhos do Contrato original será enviada ao endereço de registro a não ser que ambas as partes enviem uma carta de instrução assinada e com firma reconhecida.

Transferências: a Herbalife deve receber um Formulário de Divórcio e Separação ou um Formulário de dissolução de união estável para transferir o Contrato do Distribuidor Independente para um indivíduo que não é um Distribuidor Independente, cônjuge ou companheiro (a) que já tenham participado de um Contrato do Distribuidor Independente.

Se um Distribuidor transferir um Contrato e decidir estabelecer um novo Contrato:

- O novo Contrato deve operar de maneira independente do original;
- O avanço dentro do Plano de Vendas & Marketing, Royalties, Bônus de produção e outros ganhos será baseado unicamente nas realizações de volume do novo Contrato.

Para a Herbalife aceitar a proposta nova dentro de um ano da transferência:

- O Patrocinador do Contrato original deve patrocinar o Contrato novo;
- O status do Contrato novo deve ser igual ao status do original no momento da transferência.

Caso o Contrato a ser transferido estiver associado a outro Contrato como resultado de um divórcio ou dissolução de união estável anterior, o Contrato a ser transferido deixará de ser associado a esse Contrato.

Adesão sob um Patrocinador Diferente/Participando de Outro Contrato

Para assinar um novo Contrato do Distribuidor Independente com um patrocinador diferente, o Distribuidor Independente, cônjuge ou companheiro(a) deve fornecer para a Herbalife os seguintes documentos.

Os Formulários e o Contrato do Distribuidor Independente estão disponíveis pelo Departamento de Serviços ao Distribuidor.

Caso venha de um divórcio

- Um novo Pedido de Adesão e Contrato do Distribuidor Independente totalmente preenchido e assinado;
- Formulário de Divórcio e Separação assinado e com reconhecimento de firma;
- Uma cópia autenticada da sentença de divórcio e certidão de trânsito em julgado da Escritura de Divórcio Extrajudicial emitida pelo Cartório, juntamente com a Certidão de Casamento e com a Averbação do Divórcio.

Em caso de Dissolução de uma união estável:

- Um novo Pedido de Adesão e Contrato do Distribuidor Independente totalmente preenchido e assinado;
- Formulário de Dissolução de união estável assinado e com reconhecimento de firma de ambas as partes (Se ambas as partes não fornecerem o Formulário de Dissolução de União Estável assinado e com reconhecimento de firma, uma ordem judicial, indicando que a relação acabou, será necessária).

Adicionalmente, o Distribuidor Independente, cônjuge ou companheiro(a) deve cumprir com o período de inatividade. O período de inatividade será determinado conforme explicado na Norma Período de Inatividade ou da data em que for recebido a ordem judicial, prevalecendo a data posterior.

Note que para estabelecer um novo Contrato com um patrocinador diferente é necessário a compra do Kit de Cadastro da Herbalife e que os privilégios de compra começarão com 25% de desconto sem nenhuma associação ao Contrato anterior.

Divórcios/Dissoluções de União Estável e o Plano de Vendas e Marketing da Herbalife

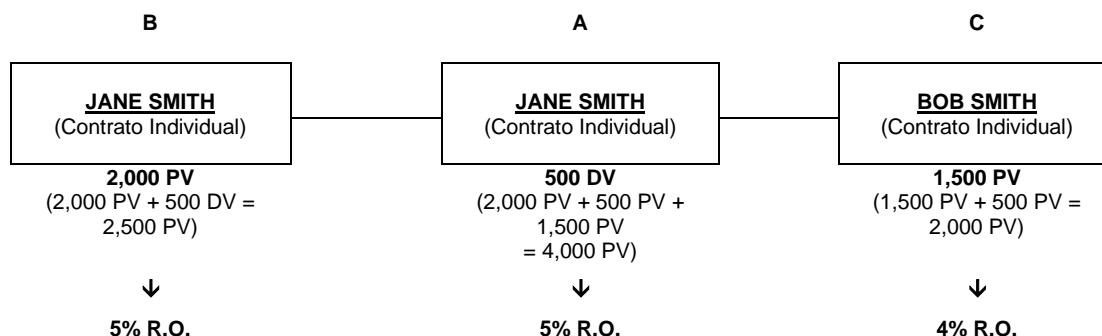
Volume Total: Os Contratos individuais vão receber crédito de pontos de volume do Contrato original para juntar com os seus próprios pontos de volume ("Associação"). Isso vai determinar a elegibilidade para receber Royalties, qualificações, requalificações e/ou Bônus de produção.

Para os fins de elegibilidade para porcentagem de Royalties, o Contrato original vai juntar o volume com cada um dos Contratos individuais, mais o seu próprio volume. A elegibilidade para o Bônus de produção do Contrato original será determinada com base na realização do maior Contrato individual.

Exemplo:

O volume para B e C será conforme a seguir:

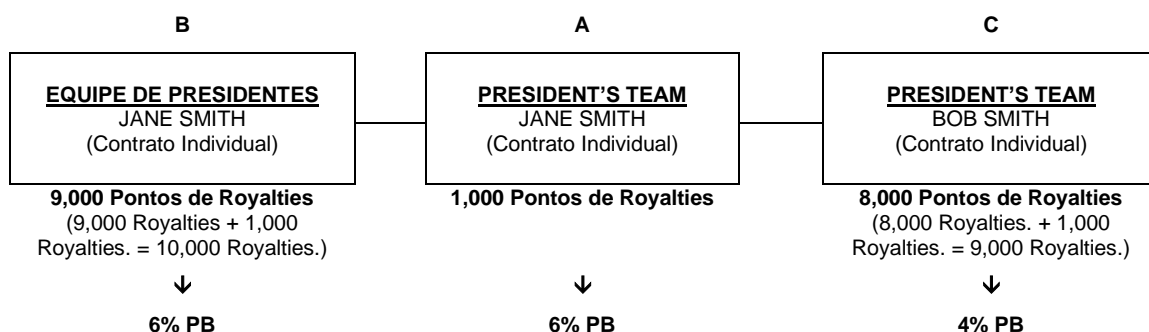
B + A e C + A



Pontos de Royalties

Os Pontos de Royalties para fins de Bônus de Produção são combinados conforme a seguir:

B + A e C + A



Requisitos: Cada Contrato individual deve estar conforme os requisitos para ganhar Royalties. Cada Contrato também deve atingir o volume necessário para atender os requisitos de volume compatível para a sua própria linha descendente que está se qualificando para o status de Supervisor. Os privilégios de compra do Contrato original serão concedidos temporariamente para acomodar quaisquer requisitos de volume compatível para as pessoas da linha descendente que se qualificarem.

Reconhecimento: Cada Contrato será reconhecido por suas realizações sob o Plano de Vendas & Marketing. O Contrato original não vai receber reconhecimento se o Contrato original e um individual chegarem ao nível da equipe de presidentes, apenas um diamante será dado para o Distribuidor de linha ascendente da equipe de presidentes, que permanece coerente com a alocação de diamantes para Contratos que não fazem parte de um divórcio ou dissolução de união estável. Se o Contrato individual se qualificar para o diamante, apenas esse Contrato vai avançar dentro do status de diamante.

Eventos: As Normas de Conduta relacionadas à participação em eventos são específicas para cada evento e podem variar. Por favor, consulte os materiais de evento para obter informações sobre acomodações, ingressos, transporte e outros detalhes de eventos.

Herança*

O Contrato de um Distribuidor Independente falecido pode ser transferido para um herdeiro, sujeito à legislação aplicável, às Normas de Conduta, e à aprovação da Herbalife, a qual não deverá ser negada de forma injustificada**.

Um Distribuidor Independente pode possuir e operar no máximo três Contratos- o seu próprio, e mais dois outros Contratos adquiridos por herança. Um contrato herdado pode ser transferido para o herdeiro individual diretamente, ou no caso de um Distribuidor Independente do nível TAB ou acima, para uma empresa de propriedade do herdeiro***.

O Período de Inatividade (conforme definido na Norma Período de Inatividade) para um Contrato de Distribuidor Independente herdado será dispensado se a linhagem entre o Contrato existente do herdeiro e o(s) Contrato(s) herdado(s) é vertical (na mesma linha).

O herdeiro deve fornecer toda documentação solicitada pela Herbalife a seu exclusivo e absoluto critério. Pedidos de cancelamento de Contrato de Distribuidor Independente falecido devem ser realizadas diretamente junto a Herbalife.

*Para fins de planejamento patrimonial e sucessório, o Programa de Continuidade de Negócios está disponível para auxiliá-lo (a) na continuidade de seu Contrato de Distribuidor Independente. Por favor, contate o Departamento de Serviços ao Distribuidor.

**O Formulário de Transferência por Falecimento está disponível através de solicitação ao Departamento de Serviços ao Distribuidor no canal inteligente; no site MyHerbalife.com.br, ou através do telefone (11) 3879-7822 ou 0300-789-3222.

***Contratos herdados são considerados entidades separadas, cada um sujeito à realização das atividades de negócio, volume de vendas e termos de compensação, conforme estabelecido no Plano de Vendas & Marketing, com exceção dos volumes obtidos em vida, que permitem a combinação do volume total documentado do herdeiro com o volume total documentado do Contrato herdado. O herdeiro é responsável pelo pagamento das taxas e dívidas de cada Contrato.

Renúncia

Um Distribuidor pode renunciar a um Contrato do Distribuidor Independente enviando uma carta assinada para a Herbalife. Cartas enviadas por e-mail poderão ser aceitas caso o e-mail utilizado seja o e-mail que conste no registro do Distribuidor na Herbalife. A renúncia se torna efetiva quando recebida e aceita pela Herbalife.

Vendas para Consumidores

A Herbalife é uma empresa de vendas diretas cujos contratantes independentes (Distribuidores Independentes) vendem produtos Herbalife diretamente para clientes e fornecem orientações sobre os produtos e suporte de grupo.

Pagamentos e Ajustes

Para se qualificar para os Royalties, Bônus de produção ou outras bonificações oferecidas pela Herbalife, os Distribuidores Independentes precisam cumprir os requisitos de venda e de pontuação de Royalties que estão completamente definidos no Plano de Vendas & Marketing e em outras literaturas e materiais promocionais.

Mantendo as Linhas de Patrocínio

Correção de Patrocinador

Um Distribuidor Independente que deseje requerer a correção de patrocinador deve completar e submeter o formulário de “Solicitação de Alteração de Patrocinador”²⁵, “Formulário de consentimento de alteração de patrocinador”, ambos do patrocinador atual, e uma “Carta de Aceitação do Patrocinador Proposto”. Todos os documentos devem ser assinados com firma reconhecida.

Pedidos de correção de patrocinador serão considerados somente se todas as seguintes condições abaixo forem atendidas:

- Os dados do patrocinador foram fornecidos incorretamente na proposta Herbalife do Distribuidor Independente;
- A solicitação foi feita dentro do prazo de noventa (90) dias da aceitação pela Herbalife da proposta Herbalife do Distribuidor Independente;
- O patrocinador atual e o patrocinador requerido pertencem à mesma linha;
- O Contrato atual do requerente não atingiu o nível de Supervisor;
- O Distribuidor Independente requerente ainda não é patrocinador de nenhum outro Distribuidor Independente.

Os formulários “Solicitação de alteração de patrocinador” e de Consentimento de alteração de patrocinador requeridos podem ser obtidos junto à Herbalife. Estes formulários e toda a documentação específica devem ser enviados à Herbalife para que a solicitação seja avaliada.

Solicitação de Mudança de Patrocinador

De forma a proteger a integridade da linhagem, que é o princípio fundamental do marketing multinível, a mudança de Patrocinador é desencorajada, e somente será aprovada pela Herbalife em circunstâncias excepcionais.

Distribuidores Independentes só podem solicitar a mudança de patrocinador dentro da organização de seu presidente de linha ascendente (upline).

Um Distribuidor Independente que deseje solicitar a mudança de Patrocinador*, deve primeiro consultar seu Distribuidor de linha ascendente para que juntos conversem sobre a situação. Caso queira proceder para essa mudança, deverá preencher e submeter o “Formulário de Solicitação de Alteração de Patrocinador”* em conjunto com o “Formulário de Consentimento de Alteração de Patrocinador”, ambos assinados e com firmas reconhecidas do Patrocinador atual e de todos os Distribuidores Independentes de linha ascendente que recebem Royalties Override e Bônus de Produção. Além disso, a Herbalife deverá receber o Formulário de Consentimento de Alteração de Patrocinador”, assinada e com firma reconhecida do novo patrocinador.

Se ambos, o Patrocinador atual e o proposto, compartilham o mesmo Patrocinador de linha ascendente, e cada um estiver no mesmo status e no mesmo nível de ganhos sob o Plano de Vendas & Marketing, o Distribuidor Independente que solicita a mudança de Patrocinador precisará apenas obter um “Formulário de Consentimento de Alteração de Patrocinador” do Patrocinador atual, assinado e com firma reconhecida, e uma “Carta de Aceitação do Patrocinador Proposto”, também assinada e com firma reconhecida.

Se a Herbalife aprovar a troca de patrocínio, o Distribuidor Independente solicitante não poderá manter os seus Distribuidores Independentes e Clientes Premium de linha descendente.

Se a solicitação de troca de patrocínio for negada, o Distribuidor Independente pode renunciar a seu Contrato, e cumprir o Período de Inatividade, antes de assinar um novo Contrato Herbalife sob um Patrocinador diferente (veja a Norma Período de Inatividade).

Se a solicitação de troca de patrocínio for negada, o Distribuidor Independente pode renunciar a seu Contrato, e cumprir o Período de Inatividade, antes de assinar um novo Contrato Herbalife sob um Patrocinador diferente.

*Os Formulários de “Solicitação de Alteração de Patrocinador” e de “Consentimento de Alteração de Patrocinador” podem ser obtidos diretamente junto à Herbalife na área de Serviços ao Distribuidor. Estes formulários e toda a documentação específica devem ser enviados à Herbalife para que a solicitação seja avaliada e aprovada.

As Normas protegem a oportunidade e a marca da Herbalife. Violações podem influenciar de maneira negativa a opinião de agências regulatórias, da mídia e da opinião pública em relação à Herbalife, seus produtos e seus Distribuidores Independentes. Embora muitas Violações possam ser resolvidas através de ações educativas sobre as normas de conduta sobre práticas de negócios adequadas, há casos em que violações merecem penas mais severas.

Distribuidores Independentes são estimulados a reportar prontamente supostas violações das Normas de Conduta e diretrizes para a Herbalife para proteger os negócios e a reputação da Herbalife e seus Distribuidores Independentes.

A Herbalife geralmente só atuará em reclamações formuladas em um ano, contado de quando o Distribuidor tomou ou devia ter tomado conhecimento da violação, mas se reserva ao Direito de condução uma investigação a qualquer tempo*.

*A exigibilidade das Normas pela Herbalife não deve gerar qualquer responsabilidade em pagar indenizações por lucros cessantes, fundo de comércio ou danos emergentes.

Procedimento de Reclamação

Os Distribuidores Independentes devem reportar suspeitas de infração de normas através do e-mail mpcbrasil@herbalife.com. As informações necessárias incluem a natureza da reclamação e os detalhes factuais que dão suporte às alegações*. A reclamação deve ser assinada e incluir o número de ID do Distribuidor Independente.

* Declarações de fatos incluem nomes, endereços e telefones das pessoas envolvidas, assim como datas, horários, locais etc.

Análise

Se a Herbalife determinar a seu critério absoluto e exclusivo que existe informação suficiente para dar suporte à alegação, um representante da Herbalife entrará em contato com o Distribuidor Independente para que o Distribuidor Independente responda a reclamação.

Em certas circunstâncias poderão ser impostas restrições ao Contrato do Distribuidor Independente enquanto uma análise está em processo. Estas restrições podem incluir a proibição de participar de eventos corporativos da Herbalife e:

- Suspensão ou recusa de privilégios de compra;
- Suspensão ou recusa de pagamento de Royalties;
- Suspensão ou recusa de pagamento bonificações (mensais) de produtividade da equipe TAB;
- Suspensão ou recusa de prêmios ou outros benefícios, como viagem de incentivo, pins de reconhecimento, etc;
- Suspensão de palestrar em eventos corporativos de treinamento ou outros encontros, na qualidade de Distribuidor Independente Herbalife;
- Proibição de assistir a evento corporativo, mesmo se o Distribuidor Independente tiver se qualificado para o evento;
- Suspensão de quaisquer qualificações que estejam em andamento;
- Suspensão de se apresentar como um Distribuidor Independente Herbalife.

A Herbalife reserva-se o direito de divulgar o nome do Distribuidor Independente, a infração e a penalidade com base em seu exclusivo e absoluto critério.

Sanções

Violações das normas podem resultar em desafios legais ou regulatórios para a Herbalife e colocam o negócio de todos os Distribuidores Independentes em risco. Por esse motivo, as penalidades podem ser substanciais. A Herbalife a seu critério absoluto e exclusivo vai determinar a penalidade adequada com base na natureza da violação e a consequência que resultou ou pode resultar, incluindo:

- Suspensão de todos os direitos e privilégios do Distribuidor Independente;

- Sanções monetárias;
- Obrigação de reembolsar as taxas legais da Herbalife;
- Remoção do programa de palestrantes;
- Desqualificação da participação no bônus Anual Mark Hughes;
- Desqualificação da participação no programa de Bônus de produção;
- Perda permanente da linhagem;
- Término do Contrato (Veja “Término ou deleção do Contrato” abaixo).

Se a Herbalife concluir que outros Distribuidores Independentes auxiliaram, estimularam ou fizeram parte das infrações, a Herbalife também poderá considerar tais Distribuidores Independentes responsáveis pelas infrações.

Medidas Corretivas

Ajustes de volume e de ganhos resultantes de medidas corretivas para resolver os casos de violações de duplo Contrato vão se limitar às atividades que ocorreram em até dois (2) anos anteriores à data em que a reclamação foi recebida pela Herbalife.

Solicitações de Reconsideração (Não Relacionados a Terminações)

Distribuidores Independentes poderão enviar uma solicitação para a Herbalife reconsiderar uma decisão dentro de quinze (15) dias da data de decisão. Ao solicitar uma reconsideração, o Distribuidor Independente pode enviar informações adicionais que acredita devem ser consideradas, e também deve informar por que essas informações não foram fornecidas durante a consulta. Se a solicitação de reconsideração não for enviada dentro de um período de quinze (15) dias, a solicitação não será sequer recebida, porém a Herbalife se reserva o direito de considerar as informações enviadas após quinze (15) dias como evidência, a seu exclusivo e absoluto critério.

Terminação de um Contrato

A Herbalife pode, a seu critério absoluto e exclusivo, encerrar um Contrato se um Distribuidor Independente violar as Normas de Conduta*. A terminação torna-se efetivo na data indicada na notificação escrita da Herbalife ao Distribuidor Independente. O Distribuidor Independente não terá direito a qualquer reivindicação contra a Herbalife como resultado do término do Contrato por violação das normas. O Distribuidor Independente que teve seu contrato terminado** não poderá:

- Conduzir negócios como um Distribuidor Independente;
- Se apresentar como um Distribuidor Independente Herbalife;
- Utilizar o nome, logo, marcas registradas ou outras propriedades intelectuais da Herbalife; e
- Participar de treinamentos, reuniões, eventos sociais ou promoções da Herbalife, mesmo como cônjuge ou convidado de um Distribuidor Independente.

* Terminação de um Contrato significa cancelamento completo de um Contrato e revogação do direito de um Distribuidor Independente de conduzir o negócio Herbalife, incluindo o cancelamento do direito de receber qualquer pagamento relacionado a este Contrato, seja este acumulado antes ou depois da data de terminação.

** Estas proibições também se aplicam a Distribuidores Independentes que renunciam a seu contrato ou deixam o negócio Herbalife durante uma análise por possível violação das Normas de Conduta.

Recurso por Motivo de Terminação

Os Distribuidores Independentes podem enviar um pedido para a Herbalife reconsiderar uma decisão de término de Contrato dentro de quinze (15) dias da data da decisão. Ao solicitar uma reconsideração, o Distribuidor Independente pode enviar informações adicionais que acredita que devem ser consideradas, e também deve informar por que essas informações não foram fornecidas durante a consulta.

Se a solicitação de reconsideração não for enviada dentro de um período de quinze (15) dias, a solicitação será negada, porém a Herbalife se reserva o direito de considerar as informações enviadas após quinze (15) dias como evidência, a seu exclusivo e absoluto critério.

O recurso será revisado por um comitê constituído de um representante designado do departamento de vendas, o Departamento de Serviços ao Distribuidor, e o departamento legal (o “Comitê de Revisão”). A maioria do Comitê de revisão pode manter o término, reinstaurar o Contrato, ou recomendar uma penalidade alternativa para as infrações alegadas. Ao revisar a decisão de término, o Comitê de revisão vai considerar se a violação alegada foi substancial. Esta decisão não vai gerar direito a indenização aos Distribuidores Independentes envolvidos.

(As referências abaixo a Contrato se referem ao Contrato do Distribuidor Independente e a inteira relação contratual entre o Distribuidor Independente e a Herbalife.)

Danos

Até o limite máximo permitido pela lei aplicável, a Herbalife não será responsável perante qualquer Distribuidor Independente por quaisquer lucros cessantes, danos incidentais, punitivos, morais ou exemplares, sob qualquer teoria legal ou de equidade, independentemente da possibilidade de tais danos serem conhecidos pelas partes.

Renúncia e Atraso

A Herbalife pode lidar com violações de Normas de Conduta ou outras quebras de qualquer Contrato com qualquer Distribuidor Independente a seu absoluto e exclusivo critério. Nenhuma falha, demora, recusa ou negligência da Herbalife de exercer qualquer direito, poder ou opção, sob qualquer Contrato, com qualquer Distribuidor Independente, constituirá uma renúncia das disposições ou uma renúncia da Herbalife de seus direitos, a qualquer momento, sob tal Contrato.

Divisibilidade

Se qualquer disposição de qualquer Contrato entre a Herbalife e um Distribuidor Independente forem vistos como sendo inválidos, ilegais, ou não exequíveis em qualquer medida, eles serão separados do Contrato e não terão efeito sob o restante do Contrato, que permanecerá em pleno vigor e efeito. Além disso, uma disposição o mais semelhante possível à disposição separada será acrescentada automaticamente como parte do Contrato que se tornará legal, válida e exequível.

Escolha da Legislação

Esse Contrato, e qualquer disputa decorrente da relação entre a Herbalife e seus Distribuidores Independentes, serão resolvidos pelas leis do Brasil sem a aplicação de conflito de princípios da lei.

Indenização

O Distribuidor Independente vai indenizar, defender e isentar a Herbalife de responsabilidade de qualquer processo, ação, exigência, processo, ou reivindicação, incluindo todos os custos, responsabilidades ou danos relacionados à ou decorrente da quebra de Contrato do Distribuidor Independente com a Herbalife ou da conduta no negócio Herbalife pelo Distribuidor Independente. A Herbalife pode, entre outras coisas, compensar montantes que deve ao Distribuidor Independente para satisfazer quaisquer obrigações decorrentes de uma indenização.

Reivindicações entre Distribuidores Independentes

A Herbalife não será responsável por qualquer custo, perda, dano, ou despesa sofrida por qualquer Distribuidor Independente, direta ou indiretamente, como resultado de qualquer ato, omissão, declaração ou afirmação de qualquer outro Distribuidor Independente.

A menos que seja indicado o contrário, a Herbalife coleta, utiliza e compartilha “Informações Pessoais” (Exemplo, o nome e sobrenome, endereço, cidade, CEP, número de telefone, endereço de e-mail, número de cartão de crédito e informações bancárias), de acordo com a Política de Privacidade localizada em <http://www.herbalife.com.br/politica-privacidade>.

Devido à natureza única do marketing multinível, os Distribuidores Independentes podem receber Informações Pessoais sobre outros diretamente da Herbalife, tais como informações sobre outros Distribuidores Independentes e Clientes Premium de sua linha descendente, Clientes ou indicações de pessoas que demonstraram interesse nos produtos ou serviços Herbalife, ou indivíduos que façam uso de nossos canais online ou aplicativos de celular (“Sites”). (A organização de linha descendente consiste em todos os Distribuidores Independentes e Clientes Premium que foram patrocinados pessoalmente por um Distribuidor Independente em particular, e por sua vez, todas as outras pessoas patrocinadas pelos Distribuidores Independentes subsequentes). Uma vez que a Herbalife forneça Informações Pessoais para um Distribuidor Independente, este é responsável por essas informações e deve mantê-las estritamente confidenciais. Distribuidores Independentes podem utilizar essas informações somente para desenvolver sua oportunidade de negócio Herbalife, com sua linha descendente, Clientes ou pessoas indicadas, a menos que tenha recebido consentimento prévio de uma pessoa para utilizar suas Informações Pessoais para outros propósitos.

Uma das maneiras que a Herbalife compartilha informações com Distribuidores Independentes é através dos Relatório de Linhagem. Esses relatórios contêm informações sobre outros Distribuidores Independentes e Clientes Premium dentro da linha descendente de determinado Distribuidor, tais como seu nome e informação de contato, seu número de ID, e métricas de negócio como seu status ou nível, volumes e estatísticas de venda.

Os relatórios de linhagem são fornecidos aos Distribuidores Independentes em estrita confidencialidade e com o único propósito de suportar os Distribuidores Independentes no desenvolvimento de seu negócio Herbalife. Os relatórios de linhagem, incluindo toda a Informação Pessoal e outros dados neles contidos, constituem propriedade intelectual confidencial e fazem parte dos segredos comerciais que são propriedade da Herbalife. Distribuidores Independentes não podem coletar, distribuir ou obter informações confidenciais ou pessoais, ou agregar informações sobre outros Distribuidores Independentes, Clientes Premium, seu Patrocinador, ou seus Clientes, exceto se realizado em relação à sua linha descendente e com o único propósito de promover seu negócio Herbalife, e para administrar, motivar e treinar sua linha descendente.

Os Distribuidores Independentes também podem coletar Informações Pessoais de indivíduos diretamente ou por outros meios, tais como quando são coletadas informações de contato e informações de pagamento de clientes para processar seus pedidos ou no caso de informações de clientes coletadas com relação a avaliações de bem-estar ou concursos, desafios para Perda de Peso e Desafios de Transformação Pessoal. Os Distribuidores Independentes atuam como controladores de dados e devem cumprir com todas as leis aplicáveis relacionadas à Privacidade e Proteção de Dados, incluindo as restrições à transferência internacional de informações, no que diz respeito às Informações Pessoais obtidas pelo Distribuidor Independente (através da Herbalife ou de outras formas), em conexão com o negócio Herbalife do Distribuidor.

No caso de um Distribuidor Independente coletar Informações Pessoais e / ou compartilhar Informações Pessoais que coleta com a Herbalife, o Distribuidor Independente concorda em obter todos os consentimentos necessários sob a lei aplicável.

Além disso, é responsabilidade do Distribuidor Independente manter a segurança de todas as Informações

Pessoais que receber e reter tais informações apenas de acordo com as leis aplicáveis. Esteja ciente de que as leis de privacidade e proteção de dados geralmente têm requisitos mais rígidos de consentimento, segurança e retenção para categorias especiais de informações pessoais, como dados de saúde, dados biométricos, informações de renda e dados relativos a crianças / menores.

Acompanhamento de Organização: Estes relatórios contêm informações sobre outros Distribuidores e Clientes Premium na linha descendente de um determinado Distribuidor, tais como o número de identificação da Herbalife (ID), métricas de negócio, tais como seu nível, posição, volume e estatísticas de venda.

Associação: Em um divórcio ou dissolução de uma união estável a combinação do volume entre o Contrato do Distribuidor Independente original e o Contrato do Distribuidor Independente separado do casal divorciado ou da antiga união estável, para calcular a porcentagem de ganhos.

Auto Discadores: São equipamentos capazes de discar números de telefone automaticamente. Este termo inclui qualquer equipamento que execute a função discadora, estando à máquina pré-programada ou não, ou discando números aleatoriamente.

Cedente: O ex-Distribuidor Independente que está transferindo o seu Contrato para outra pessoa.

Clientes: Clientes Premium ou Clientes de Varejo

Cliente Premium: Clientes Premium podem comprar produtos diretamente da Herbalife com desconto. Clientes Premium não estão autorizados a (1) vender produtos ou serviços Herbalife; (2) recrutar ou patrocinar outros Distribuidores Independentes ou Clientes Premium; ou (3) receber compensação de multinível sob o Plano de Vendas & Marketing.

Cessionário: O Distribuidor Independente para quem o Contrato é transferido.

Comitê de Revisão: O Comitê que revisa um recurso de uma decisão de encerramento. É constituído de um representante designado do departamento de vendas, do Departamento de Serviços ao Distribuidor Independente e do departamento legal.

Companheiro (a): Uma pessoa designada pelo Distribuidor Independente como seu companheiro (a) em uma união estável no Formulário de Inclusão de Companheiro(a).

Consentimento Prévio: Um de acordo ou e-mail por escrito entre um Distribuidor Independente e um consumidor claramente afirmando que o consumidor concorda em ser contatado pelo Distribuidor Independente com relação aos produtos ou a oportunidade Herbalife, inclusive através de telefone.

Contatos de Prospectos: Inclui clientes potenciais de produtos Herbalife ou da oportunidade Herbalife, bem como propaganda, espaços publicitários, ou pacotes de decisão relacionados a contatos de prospectos.

Declarações de estilo de vida: Uma forma de declaração de ganhos.

Declaração de ganhos: Qualquer declaração referente à renda real ou potencial de um Distribuidor Independente.

Espaço: Espaço Vida Saudável.

Ex-Distribuidor: Um ex-Distribuidor Independente, cônjuge, companheiro (a) ou qualquer outra pessoa que participou de um Contrato de Distribuidor Independente.

Ferramenta de Negócio: Material de apoio de vendas que pode ser produzido pela Herbalife, terceiros ou o próprio Distribuidor Independente.

HMP: Kit Bem-Vindo à Herbalife.

Informações de Preço: Informações relacionadas à precificação incluindo “oferta especial”, “X % de desconto”, “remessa grátis” e “descontos”.

Lista Não Enviar Mensagem (“Lista de NEM”): Uma lista criada e mantida por um Distribuidor Independente para rastrear e honrar os pedidos de não recebimento de e-mail.

Materiais: Literatura e material de apoio a vendas produzidas pela Herbalife.

MMN: Marketing multinível.

Normas: As Normas de Conduta e Diretrizes da Herbalife, políticas e avisos que a Herbalife emite ou, pode emitir no futuro, de tempos em tempos.

Patrocinador: O Distribuidor Independente que leva outro indivíduo para a Herbalife como um Distribuidor Independente.

Período de Inatividade: Um ano de espera. Veja a Norma Período de Inatividade.

Plano de Vendas & Marketing: O Plano de Vendas & Marketing da Herbalife.

Proposta: Pedido de Adesão e Contrato do Distribuidor Independente Herbalife.

Propriedade Intelectual da Herbalife: Inclui os materiais de direitos autorais, marcas registradas, nomes comerciais, identidade comercial e segredos comerciais da Herbalife.

Relacionamento Comercial Estabelecido: Um relacionamento que tenha sido anteriormente estabelecido por uma comunicação de mão dupla voluntária entre um Distribuidor Independente e um assinante de telefone residencial:

1. Baseado numa compra ou em transação ocorrida dentro dos dezoito (18) meses imediatamente precedentes à data do telefonema; isso se o relacionamento não tiver sido previamente terminado pelo Distribuidor Independente ou pela outra parte.

ou

2. Baseado em uma consulta do assinante do telefone residencial sobre produtos ou serviços ocorridos dentro de três meses imediatamente precedentes à data do telefonema; isso se o relacionamento não tiver sido previamente terminado pelo Distribuidor Independente ou pela outra parte.

Requerente: Indivíduo que entrega a proposta Herbalife do Distribuidor Independente para Herbalife e é patrocinado por um Distribuidor Independente para se tornar um Distribuidor Independente.

Serviços ao Distribuidor: Departamento de Serviços ao Distribuidor que pode ser contatado pelos telefones 3879-7822 / 0300-789-2122 ou através do Canal Inteligente no MyHerbalife.com.br.

Taxa: A Taxa Anual de Serviços do Distribuidor Independente.

Telemarketing: O ato de vender, abordar, fazer marketing, promover, ou fornecer informações sobre um produto ou serviço usando um telefone, celular, mensagem de texto, máquina de fax, discador automático, gravação de voz artificial ou pré-gravado, ou dispositivo semelhante.

Transmissão de Fax: Equipamento de fax que envia fax para destinatários que não requisitaram, o equipamento pode enviar múltiplos faxes para múltiplos destinatários.

©2023 Herbalife International do Brasil Ltda.
Todos os direitos reservados.
#6900048 - IBO2 • 27 Rev. 17/11/2023 (Corp. Ver. 35)