Normas de Conduta

Estas Normas de Conduta ("Normas"), juntamente com os materiais nelas incorporados, estão integradas e fazem parte do Acordo de Distribuidor. A Herbalife poderá modificar as Normas, de tempos a tempos, e os Distribuidores serão notificados de quaisquer alterações por e-mail.

Índice

Começar 3
- Os Distribuidores São Trabalhadores Independentes 3
- Não ao Endividamento ou Compras Forçadas 3

Vender Produtos 3
- Locais Proibidos 3
- Formulários de Encomenda-Recibo e Registos 3
- Reembolso a Cliente 3
- Vendas Agressivas 3
- Modificação de Produtos, Rótulos e Materiais 4
- Apresentação e Instruções de Utilização 4
- Identificação 4

Publicidade 4
- Alegações 4
- Propriedade Intelectual da Herbalife 4
- Transmissão Proibida 5

Essenciais do Plano de Vendas e Marketing 5
- Permitido Apenas um Acordo de Distribuidor por Pessoa 5
- Compra Correta 5
- Responsabilidade pela Conduta de Outros que Colaboram no Acordo de Distribuidor 5
- Período de Inatividade 5

Patrocínio e Liderança 5
- Requisição de Bónus de Produção da Equipa TAB 5
- Não Interferência 6
- Associação com a Herbalife 6
- Solicitação de Outras Oportunidades 6
- Venda de Ferramentas de Negócio Sem Fins Lucrativos 6

Venda Direta 6
- Manipulação do Plano de Vendas & Marketing 6
- Serviço ao Cliente 7
- Liderança e Formação da Organização 7
- Websites e Aplicações dos Distribuidores 7
- Transferência de Websites de Distribuidores 8
- Publicidade e Otimização do Motor de Busca 8
- Práticas Comerciais Proibidas 8
- Contactos e Referências 8

Clubes de Nutrição e Escritórios 8
- Espaços de Negócio Alugados ou Comprados 8
- Múltiplos Clubes 8

Os Distribuidores Não Podem Cobrar por Aconselhamento sobre Clubes de Nutrição 9
Operador Responsável do Clube 9
Partilha de Instalações do Clube 9
Venda de Produtos 9
Preparação de Produtos 9
Entregas 9
Proibida a Venda de Clubes com Fins Lucrativos 9
Letreiros Exteriores e Nomes dos Clubes Comerciais 9
Exterior dos Clubes Comerciais 10
Clubes Satélite no Interior 10
Clubes Satélite ao Ar Livre 10
Publicitar um Clube Satélite ao Ar Livre 10

Desafios Competitivos 10

Desafios Competitivos (Desafios de Perda de Peso ou Desafios de Transformação Corporal) 10
Taxas e Outras Compras 10
Limite do Prémio 11
Não a Práticas Pouco Saudáveis 11
Termos e Condições do Desafio 11

Negócio Internacional 11

Atividades em Países ou Territórios ainda Não Abertos 11
Exportação de Produtos 11
Atividades na China 12
Países/Regiões e Pessoas Proibidos 12

Conduta Geral 12

Cumprimento de Todas as Leis e Regulamentos Aplicáveis 12
Submeter Informação e Comunicar com Verdade com a Herbalife 12
Manter a Reputação e Imagem da Herbalife 12
Conduta Relacionada com Assédio, Discriminação e Conduta Inapropriada 12
Colaborar com as Revisões da Herbalife 12
Não a Comportamentos Anti-Competitivos 12
Promoções de Jogos 13

Secção Administrativa 14

Elegibilidade do Acordo de Distribuidor 14
Transferir o teu Acordo de Distribuidor 14
Separação, Divórcio, e Dissolução da Relação de Companheiro em União de Facto 15
Heranças* 18
Rescisão 19
Vendas a Consumidores 19
Pagamento e Ajustes 19
Manter as Linhas de Patrocínio 19
Procedimentos de Execução 21
Disposições Legais Adicionais 24
Privacidade e Proteção de Dados 25
Definições 26
Códigos de Conduta Europeus para Venda Direta 28

Começar

Os Distribuidores São Trabalhadores Independentes

Os Distribuidores são empresários independentes que trabalham por conta própria. Não são empregados, franchisados ou agentes da Herbalife ou outros Distribuidores, e não podem declarar ou sugerir o contrário. Um Patrocinador não pode tratar outros Distribuidores ou as suas linhas descendentes como empregados simplesmente em virtude de serem suas linhas descendentes.

Se um Patrocinador tiver uma relação laboral com qualquer outro Distribuidor, esse Patrocinador estará obrigado a cumprir todas as leis laborais.

Os funcionários não podem envolver-se nas atividades do Distribuidor.

Os Distribuidores devem garantir que cumprem pessoalmente as obrigações do serviço ao cliente estabelecidas na Norma do Serviço ao Cliente.

Não ao Endividamento ou Compras Forçadas

É proibido incentivar o endividamento ou exigir qualquer compra que não seja o Pacote de Distribuidor Herbalife (PDH).

Vender Produtos

Locais Proibidos

Os Distribuidores não podem vender produtos Herbalife® em mercados (ao ar livre ou fechados), farmácias, quiosques, stands (temporários ou permanentes), vendas em segunda mão, feiras, roulottes de comida, contentores marítimos, restaurantes, estabelecimentos de venda de comida, ou qualquer outro local similar.

Estabelecimentos de Serviços são aceites desde que estejam numa sala fechada.

Formulários de Encomenda-Recibo e Registos

Os Distribuidores devem fornecer um Formulário de Encomenda-Recibo com informações completas a todos os clientes sempre que uma venda é realizada, e manter cópias de todos os Formulários de Encomenda-Recibo e outros registos da distribuição de produtos, por um período de dois (2) anos.

A Herbalife tem o direito de pedir cópias dos registos de vendas de produtos ao cliente para verificar as transações e os termos dessas vendas, que deverão ser disponibilizadas mediante solicitação.

Reembolso a Cliente

Os Distribuidores são obrigados a oferecer aos seus Clientes uma garantia de devolução do dinheiro de 30 dias.

O Cliente deve ter a opção de receber um reembolso total, incluindo quaisquer despesas de envio e manuseamento, ou um crédito em produtos para troca por outros produtos Herbalife®.

No caso de pedidos de reembolso de Clientes Preferenciais, os Distribuidores devem encaminhá-los para a Empresa.

Vendas Agressivas

Os Distribuidores não podem envolver-se em vendas agressivas aos seus Clientes, Clientes Preferenciais e Distribuidores.

Modificação de Produtos, Rótulos e Materiais

Os Distribuidores não podem modificar ou adulterar os rótulos, literatura, materiais ou embalagens dos produtos Herbalife®. Os Distribuidores não podem reembalar produtos Herbalife® ou vender produtos individuais que não estejam rotulados para revenda.

Apresentação e Instruções de Utilização

Ao vender produtos Herbalife® ou fornecer amostras, os Distribuidores devem explicar as instruções de uso e as precauções, se as houver, especificadas nos rótulos dos produtos.

Os Distribuidores devem recomendar a qualquer pessoa com determinada condição clínica, ou que esteja a seguir algum tratamento médico, que consulte um médico antes de fazer alterações à sua dieta.

Os Distribuidores devem disponibilizar aos clientes as informações atualizadas especificadas nos rótulos dos produtos Herbalife® antes de estes os comprarem.

Identificação

Ao vender ou promover produtos Herbalife® ou promover a oportunidade de negócio, o Distribuidor deve identificar-se como um Distribuidor Independente Herbalife.

Publicidade

Alegações

Uma Alegação ou representação é qualquer declaração, história, imagem ou vídeo sobre os produtos Herbalife®, a oportunidade de negócio Herbalife, ou os seus benefícios. Os Distribuidores poderão fazer Alegações, desde que:

- sejam verdadeiras, não-enganosas e apoiadas por documentação escrita;
- cumpram todas as Normas e leis aplicáveis;
- estejam de acordo com o rótulo do produto;
- não façam alegações terapêuticas, médicas ou sobre doenças;
- nenhuma representação de controlo de peso se refira a uma taxa ou quantidade de perda de peso;
- não pressuponha rendimentos garantidos ou uma oportunidade de emprego;
- não sugiram ou revelem rendimentos excessivos ou um estilo de vida luxuoso; e
- sejam usados os avisos legais apropriados e facilmente legíveis.

A Herbalife reserva-se o direito de exigir a eliminação de qualquer Alegação que viole estas Normas, a lei aplicável ou que prejudique a marca ou a imagem da Herbalife.

Propriedade Intelectual da Herbalife

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

- sejam utilizados exclusivamente para promover a venda e utilização de produtos Herbalife® ou a oportunidade de negócio.
- os materiais sejam descarregados de plataformas autorizadas da Companhia.
- o texto, as imagens e as marcas registadas não sejam, de forma alguma, modificadas, cortadas ou alteradas.
- os Distribuidores declarem que os materiais são propriedade da Herbalife.
- os Distribuidores nunca usem o nome ou imagem de Mark Hughes em qualquer publicidade.
- os Distribuidores não os utilizem no nome de domínio de nenhum site, em nenhum registo ou em qualquer letreiro exterior.
- os Distribuidores deixem de usar qualquer material protegido por direitos autorais ou marcas registadas mediante solicitação da Herbalife; e
- os distribuidores se encontrem em situação regular.

No caso da Herbalife divulgar qualquer segredo comercial a um Distribuidor, o Distribuidor manterá o segredo comercial em sigilo e não o divulgará, mesmo após término ou rescisão.

Os Distribuidores não podem, no entanto, utilizar em conjunto com o seu negócio Herbalife qualquer áudio ou vídeo, marcas registadas, nome da empresa, nomes de produtos ou imagens pertencentes a outras pessoas ou entidades, sem primeiro obter a aprovação do proprietário para esse uso.

Transmissão Proibida

Os Distribuidores não podem transmitir ou anunciar na televisão, rádio ou em qualquer meio de comunicação similar.

Essenciais do Plano de Vendas e Marketing

Permitido Apenas um Acordo de Distribuidor por Pessoa

Um indivíduo pode apenas trabalhar num Acordo de Distribuidor Herbalife, exceto conforme permitido pela nossa Política de Heranças. Um Distribuidor também não pode ser um Cliente Preferencial. Pessoas Casadas e Companheiros em União de Facto devem trabalhar sob o mesmo Acordo de Distribuidor a não ser que ambos se encontrem no nível de Supervisor à data do Casamento ou da União de Facto.

Compra Correta

Os Distribuidores não podem fazer ou pagar encomendas em nome de outros Distribuidores ou Clientes Preferenciais a não ser que tenham uma autorização escrita dessa pessoa para o fazer.

Apenas os produtos comprados diretamente à Herbalife contam para qualificações, rendimentos e benefícios do Plano de Vendas & Marketing.

Durante os primeiros vinte e quatro (24) meses do Acordo de Distribuidor, o Volume Adquirido Pessoalmente (VAP) é limitado. Os Distribuidores podem encomendar até 5.000 Pontos de Volume por mês em Portugal. Após 24 meses, os Distribuidores só poderão fazer encomendas até 20.000 Pontos de Volume por mês civil em Portugal. A definição de Pontos de Volume está publicada no Plano de Vendas & Marketing da Herbalife.

Responsabilidade pela Conduta de Outros que Colaboram no Acordo de Distribuidor

Os Distribuidores são responsáveis pelas ações de quem os ajuda no seu negócio, incluindo o seu cônjuge, Companheiro em União de Facto ou serviços prestados a Distribuidores por fornecedores.

Período de Inatividade

Qualquer Distribuidor que pretenda assinar um novo Acordo de Distribuidor sob um Patrocinador diferente deverá esperar um ano (Supervisor e abaixo) ou dois anos (Equipa Mundial e acima) durante os quais não poderá realizar quaisquer atividades de Distribuidor.

Este requisito também se aplica a qualquer ex-participante (ou seja, um ex-Distribuidor, cônjuge, Companheiro em União de Facto, ou um indivíduo que tenha dado apoio ao Acordo de Distribuidor).

Os antigos Clientes Preferenciais deverão cumprir um período de espera de 180 dias.

É proibida qualquer tentativa de contornar o Período de Inatividade através de assistência ou de qualquer outra forma.

Patrocínio e Liderança

Requisição de Bónus de Produção da Equipa TAB

Quando um Distribuidor alcança a Equipa TAB, deve assinar uma Requisição de Bónus de Produção da Equipa TAB antes de se tornar elegível para receber os Bónus de Produção.

Não Interferência
Os Distribuidores não podem interferir no negócio de quaisquer outros Distribuidores.

Associação com a Herbalife
Os Distribuidores não podem sugerir que a Herbalife esteja associada a crenças religiosas, políticas ou sociais, a quaisquer organizações ou a quaisquer outros negócios.

Solicitação de Outras Oportunidades
Os Distribuidores não podem promover outras oportunidades de negócio a Distribuidores ou Clientes Preferenciais.

Os Distribuidores também não podem vender produtos de outras empresas de marketing multinível (MLM) ou de venda-direta a Distribuidores ou Clientes Preferenciais.

Venda de Ferramentas de Negócio Sem Fins Lucrativos
Os Distribuidores não podem lucrar com a venda de Ferramentas de Negócio a outros Distribuidores e a Herbalife reserva-se o direito de proibir a venda ou utilização de uma Ferramenta de Negócio que viole as suas Normas, a lei, ou prejudique a reputação ou imagem da Herbalife.

Venda Direta

Manter e proteger a integridade da oportunidade de negócio da Herbalife, do Plano de Vendas e Marketing e do nosso canal de distribuição e protegermo-nos contra potenciais danos é da maior importância para a Herbalife e para o nosso modelo de negócio.

As violações das Normas nesta secção de Venda Direta constituem violações graves do Acordo de Distribuidor e a Herbalife tem direito a aplicar todas as soluções disponíveis, incluindo o término do Acordo de Distribuidor.

Manipulação do Plano de Vendas & Marketing
Os Distribuidores não devem envolver-se direta ou indiretamente em quaisquer atividades, práticas ou conduta que constituam Manipulação do Plano de Vendas & Marketing. Os Distribuidores não devem organizar ou orquestrar compras de produtos com a intenção principal de receber, ou fazer com que outro Distribuidor receba, compensação multinível ou reconhecimento dentro do Plano de Vendas & Marketing (por oposição à compra de produtos em quantidades razoáveis, com a finalidade de vender ao cliente ou para uso pessoal).

Uma lista não exaustiva de exemplos que podem indicar Manipulação do Plano de Vendas & Marketing estão disponíveis aqui.

Formação Obrigatória
Os Distribuidores que ultrapassarem um limite de volume de 2.500 pontos de volume num único mês serão obrigados a realizar uma formação obrigatória sobre Manipulação do Plano de Vendas e Marketing. Se a formação não for realizada no prazo de 30 dias, os privilégios de compra do Acordo de Distribuidor e a oportunidade de patrocínio poderão ser suspensos.

Infrações e Sanções
Dada a importância fundamental da integridade do Plano de Vendas & Marketing, qualquer tentativa de manipular o Plano de Vendas & Marketing acarretará perda de confiança por parte da Herbalife, o que dará direito ao término imediato após a primeira violação, sem aviso escrito prévio.

O Distribuidor também será responsável por todos e quaisquer danos sofridos pela Herbalife como resultado da Manipulação do Plano de Vendas & Marketing.

Outras sanções podem incluir a perda de rendimentos e qualificações dos Acordos de Distribuidor de qualquer pessoa envolvida (direta ou indiretamente). Para evitar danos financeiros aos Distribuidores de

linha ascendente, pode ser necessário tomar certas medidas contra o seu Acordo de Distribuidor durante a fase de Inquérito, tais como a suspensão dos privilégios de compra.

Serviço ao Cliente

Os Distribuidores são obrigados a envolver-se numa relação pessoal, seja offline ou online, antes da primeira compra do Cliente. É fundamental que os Distribuidores se empenhem na Diferença pelo Distribuidor através do contacto pessoal direto.

Os serviços mínimos que os Distribuidores devem fornecer antes da primeira compra do Cliente estão disponíveis aqui.

Os Distribuidores devem continuar a oferecer acompanhamento aos seus Clientes no futuro para ajudá-los a alcançar os melhores resultados com o consumo dos produtos.

Uma lista não-exaustiva de exemplos está disponível aqui.

Liderança e Formação da Organização

Os Patrocinadores são responsáveis por dar formação aos seus Distribuidores de linha descendente, mas não podem lucrar com isso.

Uma lista não-exaustiva de exemplos está disponível aqui.

Proibição de Vendas em Sites de Leilões e em Mercados Online de Terceiros (Coletivamente, "Sites de Terceiros")

As vendas em sites de terceiros enfraquecem os relacionamentos pessoais que os Distribuidores devem desenvolver com os seus clientes, bem como a marca Herbalife e o posicionamento da imagem e marketing da Herbalife estabelecidos para os seus produtos. Isso ocorre, entre outras coisas, porque:

- os Sites de Terceiros exibem o nome e o logótipo do operador do Site de Terceiros;
- geralmente fazem representações imprecisas sobre a sua qualidade ou desempenho, podendo, em certos casos, ser falsas ou mesmo ilegais, e
- posicionam os produtos da Herbalife num contexto que não é consistente com o posicionamento de mercado e imagem que a Herbalife deseje para os seus produtos.

Os Distribuidores **estão autorizados** a fazer vendas online dos produtos Herbalife® através das suas próprias lojas online independentes ou através de plataformas criadas pela Herbalife.

Os Distribuidores **não estão autorizados** a oferecer para venda, vender ou facilitar a oferta para venda ou a venda dos produtos Herbalife® (direta ou indiretamente, de qualquer forma ou por qualquer meio), quer seja solicitando ou recebendo ofertas públicas, quer publicando para venda a um preço fixo ou, de outra forma, em qualquer site de leilão comercial, mercado de leilões online, Site de Terceiros ou qualquer outro site que exiba o nome ou o logótipo, ou tenha a marca ou seja identificável como um site de terceiros.

As Redes Sociais não podem ser usadas para realizar vendas de produtos Herbalife®.

Websites e Aplicações dos Distribuidores

Os Distribuidores Herbalife que gerem websites e aplicações independentes que façam uso da marca Herbalife para promover ou oferecer produtos Herbalife® para venda, devem:

- Mostrar claramente uma janela de aviso *pop-up* fornecida pela Herbalife e sem quaisquer alterações, que apareça uma vez em cada visita ao website; e
- Mostrar claramente o nome pessoal e detalhes de contacto do Distribuidor, incluindo endereço e número de telefone, juntamente com o logótipo "Distribuidor Independente Herbalife", o qual deve estar num local de destaque (acima do separador) e atrair a atenção dos visitantes do site; e
- Certificar-se de que o website ou a aplicação não tem a mesma, nem semelhante, aparência visual ou cria qualquer confusão com os websites oficiais da Herbalife ou qualquer aplicação oficial da Herbalife.

Os Distribuidores devem gerir o seu próprio website individual e não mais do que um Distribuidor poderá gerir, realizar encomendas ou participar no mesmo website.

Transferência de Websites de Distribuidores

Um Distribuidor que pretenda vender produtos Herbalife® através de um website anteriormente pertencente a outro Distribuidor ou a um antigo Distribuidor, deve solicitar o consentimento prévio por escrito da Herbalife antes de começar a utilizar o website para o seu negócio Herbalife, através da entrega do *Formulário de Consentimento de Transferência de Websites de Distribuidores ("Formulário de Consentimento")*

O não cumprimento desta Norma pode resultar em sanções graves para o seu Acordo de Distribuidor, incluindo, mas não se limitando à suspensão dos privilégios de compra e término do seu Acordo de Distribuidor.

Publicidade e Otimização do Motor de Busca

Os Distribuidores não podem criar confusão entre o site de Distribuidor independente e os websites oficiais da Herbalife em qualquer resultado do motor de busca.

As palavras ou frases especificadas na *Lista de Palavras/Frases Proibidas* não podem aparecer em nenhum resultado do motor de busca associado ao website do Distribuidor.

Os Distribuidores que usam anúncios pagos em motores de busca devem garantir que o seguinte texto está visível nalgum local dentro do anúncio: **"Distribuidor Independente Herbalife"**.

Práticas Comerciais Proibidas

Ao oferecer, promover ou falar sobre os Produtos Herbalife® e/ou a oportunidade Herbalife, os Distribuidores não podem utilizar quaisquer práticas comerciais desleais, incluindo, entre outras, quaisquer práticas enganosas, falsas ou agressivas, de acordo com as leis aplicáveis.

Contactos e Referências

Os Distribuidores não podem comprar, vender ou adquirir Contactos ou referências. Contudo, podem gerar Contactos e referências para seu próprio uso ou fornecê-los sem custos a terceiros.

Os Distribuidores não devem fornecer Contactos a um Distribuidor de linha descendente de forma automática, sistemática ou então sem garantir que:

- O Contacto é informado e concorda antecipadamente ou simultaneamente que outro Distribuidor (de linha descendente) irá gerir a relação;
- O Distribuidor de linha descendente que recebe o Contacto assume a total responsabilidade por gerir a venda, fazer o acompanhamento e manter a relação com o cliente.

Clubes de Nutrição e Escritórios

Espaços de Negócio Alugados ou Comprados

Os Distribuidores não podem celebrar qualquer contrato de arrendamento, subarrendamento ou compra de um espaço físico para desenvolver o seu negócio Herbalife, a não ser que:

- Sejam Distribuidores há pelo menos 90 dias
- Tenham alcançado 7.500, ou mais, pontos de Volume Total, após alcançarem o nível de Supervisor Totalmente Qualificado
- Tenham concluído o processo exigido pela Herbalife
- Tenham registado online o seu espaço com a Herbalife em MyHerbalife.com.

Múltiplos Clubes

Os Distribuidores não podem operar em mais do que três espaços ou celebrar mais de três contratos de arrendamento com o objetivo de gerir Clubes de Nutrição.

Os Distribuidores Não Podem Cobrar por Aconselhamento sobre Clubes de Nutrição

Os Distribuidores não podem cobrar a outros Distribuidores a ajuda ou aconselhamento na abertura ou gestão de um Clube, exceto conforme estabelecido na Norma Liderança e Formação da Organização.

Operador Responsável do Clube

Deve ser designado um Distribuidor como o operador principal do Clube, o qual é responsável e supervisiona todas as operações do Clube.

O operador principal do Clube deve designar outro Distribuidor como responsável quando este não estiver presente.

Partilha de Instalações do Clube

Um operador de Clube só pode cobrar a outros Distribuidores o custo de utilização do seu Clube, sem fins lucrativos. Todos os Distribuidores que subarrendem o espaço dentro do Clube devem cumprir todos os requisitos estabelecidos na Norma Espaços de Negócio Arrendados ou Comprados.

Venda de Produtos

Para comercializar produtos embalados, mas não rotulados individualmente, os Distribuidores devem fornecer um folheto com um código QR para acesso a qualquer informação necessária incluída no rótulo do produto vendido.

Não podem ser vendidos ou servidos comprimidos individuais, sendo também proibida a venda de produto reembalado e seco.

Preparação de Produtos

Os Distribuidores devem preparar os produtos servidos nos Clubes de Nutrição de acordo com as práticas de preparação aceitáveis e disponibilizar o rótulo do produto e as informações sobre alergénios aos clientes, mediante pedido. Não podem ser feitas alegações sobre o produto se as misturas não forem preparadas de acordo com a informação no rótulo do produto.

Apenas os produtos Herbalife® e complementos como frutas, vegetais e aromas podem ser servidos, vendidos ou promovidos no Clube. Não podem ser vendidos ou servidos comprimidos individuais, e a venda de produtos reembalados e secos também é proibida.

Entregas

Os Distribuidores não podem:

- usar serviços de entrega prestados por terceiros, tais como Uber Eats, Glovo ou similares; ou
- servir os Clientes por *drive thru* ou janela de acesso

Proibida a Venda de Clubes com Fins Lucrativos

Transferência do Arrendamento: É proibida a venda de Clubes com fins lucrativos. No entanto, é permitida a transferência do arrendamento e a recuperação dos custos incorridos dos ativos, bem como da construção. Mediante solicitação, os Distribuidores deverão fornecer registos que demonstrem os custos.

Antes de celebrar o contrato de arrendamento, o Distribuidor deve primeiro cumprir todos os requisitos estabelecidos na Norma Espaços de Negócio Arrendados ou Comprados.

Letreiros Exteriores e Nomes dos Clubes Comerciais

Como parte do processo de registo, os Distribuidores são obrigados a submeter os detalhes relativos à proposta de letreiros exteriores e ao nome do Clube para análise da Herbalife antes de celebrarem um contrato de arrendamento, subarrendamento ou compra de um espaço físico para gerir o Clube.

Se um Distribuidor utilizar letreiros exteriores não pode:

- Usar um nome ou letreiro igual ou semelhante;
- Dar a entender que os produtos Herbalife® estão disponíveis para compra;
- Usar o nome ou letreiro como identificador de um grupo específico (Localização Geográfica, Organização de Distribuidores, Clubes de Nutrição, etc.) de forma que possa ser interpretado como um *Franchising* ou parte de uma rede de Clubes de Nutrição; ou
- Usar a Propriedade Intelectual da Herbalife, nomes de produtos ou marcas.

Isso incluiria qualquer coisa visível do exterior que pudesse sugerir que o local é um *franchising*.

Exterior dos Clubes Comerciais

As portas e janelas devem estar cobertas; portanto, a marca Herbalife e as atividades do Clube não podem ser visíveis do exterior.

Não são permitidos no exterior e na cobertura do Clube:

- Exibir a marca Herbalife (nomes, logótipos, etc.);
- Dar a entender que os produtos Herbalife® estão disponíveis para compra;
- Apresentar fotografias de "Antes e Depois" ou imagens comparativas; e
- Dois clubes não podem ter coberturas ou exterior idênticos ou substancialmente semelhantes.

Clubes Satélite no Interior

Os operadores podem organizar atividades para os trabalhadores de um estabelecimento comercial desde que essas atividades e consumos sejam:

- numa sala fechada (por exemplo, sala de descanso)
- não combinados com a atividade de negócio que é desenvolvida no local.

Clubes Satélite ao Ar Livre

Embora os Operadores dos Clubes possam organizar atividades e vender consumos em espaços ao ar livre (por exemplo, praia, parque), são proibidos:

- Promoção ou publicidade de produtos para venda
- Letreiros exteriores

Publicitar um Clube Satélite ao Ar Livre

A publicidade para o público em geral é permitida desde que as informações do convite sejam limitadas ao seguinte:

- Nome do Operador
- Serviços
- Número de telefone e/ou endereço de email

Desafios Competitivos

Desafios Competitivos (Desafios de Perda de Peso ou Desafios de Transformação Corporal)

Os Desafios Competitivos, tais como Desafios de Perda de Peso, Desafios de Transformação Corporal, Maratonas ou similares, **são competições premiadas ou concursos promocionais** baseados exclusivamente na competência e no desempenho do Participante.

O vencedor nunca é determinado com base na sorte ou no acaso, mas sim por critérios objetivos de avaliação.

Taxas e Outras Compras

Os Distribuidores não podem lucrar com as taxas de Participação cobradas.

Nenhum outro pagamento ou compra será efetuado pelo Participante, a não ser que esse requisito esteja incluído nos ***Termos e Condições do Desafio***.

Limite do Prémio

Embora não haja limite para a duração de um Desafio:

- Para Desafios com duração de 21 dias ou mais, o valor máximo do prémio (monetário ou não monetário) por indivíduo não pode exceder 1.000€.

- Para Desafios com duração inferior a 21 dias, os vencedores só podem ser reconhecidos e premiados com produtos Herbalife®, consumíveis, ou reconhecimento.

Não pode ser publicitado o valor total de todos os prémios (fundo total dos prémios) a serem atribuídos, acima de 10.000€, e deve ser incluído o valor total do prémio que um indivíduo pode ganhar.

Não a Práticas Pouco Saudáveis

Os Desafios devem:

- promover um ambiente seguro e saudável que evite que os Participantes se envolvam em práticas pouco saudáveis e pouco seguras, e deve permitir que os Participantes atinjam o seu objetivo, respeitando uma transformação corporal equilibrada.

- não ter metas que possam prejudicar os Participantes e garantir que os mesmos não participem nos Desafios de modo irresponsável, especialmente de uma forma que possa representar uma ameaça à saúde do cliente.

- não ser promovidos como uma competição através da qual os Participantes pretendem perder tanto peso quanto possível e não podem incentivar os Participantes a perder mais peso do que o considerado saudável.

Termos e Condições do Desafio

Os Distribuidores devem disponibilizar os Termos e Condições oficiais para o Desafio a todos os Participantes, o que inclui todas as condições aplicáveis ou informações relacionadas com a inscrição e participação no Desafio e disponibilizadas antes ou no momento da inscrição e durante o Desafio.

A idade mínima para participação num Desafio é de 18 anos.

Negócio Internacional

Atividades em Países ou Territórios ainda Não Abertos

Os Distribuidores não podem envolver-se em qualquer tipo de atividade comercial relacionada com a Herbalife em quaisquer países que ainda não estejam oficialmente abertos.

Exportação de Produtos

Os Distribuidores devem cumprir sempre todas as normas e diretrizes da Herbalife, e todas as leis e regulamentos aplicáveis aos produtos, incluindo os que dizem respeito ao seu conteúdo, registo e regulamentação, rotulagem, direitos aduaneiros, impostos e proteção ao consumidor, e publicidade no país onde os produtos são vendidos.

Sujeito à lei aplicável e às políticas da Herbalife, quando viajam, os Distribuidores podem transportar até 1.500 Pontos de Volume de produtos por mês para consumo pessoal.

Atividades na China

Apenas cidadãos chineses podem desenvolver o negócio na China. Os Distribuidores não podem enviar ou trazer produtos Herbalife® para a China, mesmo para consumo pessoal.

Países/Regiões e Pessoas Proibidos

Os Distribuidores não podem ser residentes ou desenvolver atividades comerciais da Herbalife em Países/Regiões Proibidos.

Um Distribuidor não pode, direta ou indiretamente, desenvolver quaisquer atividades comerciais da Herbalife com um indivíduo ou entidade que o Distribuidor tenha motivos para acreditar ser:

(i) um residente em, ou que esteja a desenvolver negócios num País/Região proibido;
(ii) um participante em vendas a pessoas que residem num País/Região Proibido; ou
(iii) um indivíduo que pertença ou seja controlado por uma entidade localizada num País/Região Proibido, ou que aí resida habitualmente.
(iv) alguém incluído na lista de Cidadãos Especialmente Designados mantida pelo *Treasury Department's Office of Foreign Assets Control* dos Estados Unidos ou qualquer pessoa, entidade ou organização pertencente ou controlada por alguém incluído nessa lista.

Conduta Geral

Cumprimento de Todas as Leis e Regulamentos Aplicáveis

Os Distribuidores devem cumprir todas as leis nacionais e locais (incluindo Normas, Regulamentos, portarias e requisitos de licenciamento) bem como as Normas da Herbalife em todos os países em que trabalham, e não podem encorajar outros a infringi-las.

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

Os Distribuidores também devem seguir os termos de serviço de qualquer serviço de terceiros utilizado na realização do seu negócio Herbalife.

Submeter Informação e Comunicar com Verdade com a Herbalife

Toda as informações fornecidas à Herbalife devem ser verdadeiras, completas e dentro do prazo, incluindo o Acordo de Distribuidor, formulários, recibos, informações de contacto e encomendas.

Manter a Reputação e Imagem da Herbalife

Os Distribuidores não podem prejudicar a reputação, imagem, produtos, propriedade intelectual ou o bom nome da Herbalife.

Conduta Relacionada com Assédio, Discriminação e Conduta Inapropriada

A Herbalife proíbe o assédio, discriminação ilegal e conduta inadequada.

Colaborar com as Revisões da Herbalife

Os Distribuidores são obrigados a colaborar com as revisões da Herbalife.

Não a Comportamentos Anti-Competitivos

Os Distribuidores são empresários independentes e não devem fazer acordos com outros Distribuidores em relação:

- ao preço a que vendem os produtos Herbalife®
- aos territórios em que vendem
- métodos de distribuição; ou
- atribuição de Clientes, Clientes Preferenciais ou Distribuidores.

Promoções de Jogos

Os Distribuidores não podem organizar lotarias ou rifas relacionadas com o seu negócio Herbalife. Outras promoções de jogos, como desafios de perda de peso, desafios de transformação corporal, promoções de vendas organizacionais, maratonas, e sorteios podem ser permitidos, desde que cumpram as Diretrizes para os Desafios e Promoções de Jogos.

Secção Administrativa

Elegibilidade do Acordo de Distribuidor

Idade Mínima do Distribuidor

Uma pessoa deve ter pelo menos 18 anos de idade para se candidatar a ter um Acordo de Distribuidor ou participar no negócio Herbalife de outro Distribuidor. *

* *Os requisitos de idade mínima variam de país para país. Sobre os requisitos de idade noutros países, entre em contacto com o Departamento de Apoio aos Membros.*

Reconhecimento de Cônjuge ou Companheiro em União de Facto

Um Distribuidor pode adicionar o seu cônjuge ou Companheiro em União de Facto ao seu Acordo de Distribuidor para apoiá-lo no negócio e para fins de reconhecimento. *

Os Distribuidores devem informar o seu cônjuge ou Companheiro em União de Facto de que forneceram essa informação à Herbalife e devem remetê-los para a Política de Privacidade online da Herbalife para mais informação.

O Distribuidor permanecerá como o Distribuidor registado. No entanto, se o Distribuidor se separar do cônjuge ou Companheiro em União de Facto, a propriedade ou o direito sobre o Acordo de Distribuidor poderão ser afetados.**

* *A título de exemplo, o reconhecimento permite a participação em eventos Herbalife, reconhecimento por novas conquistas no negócio e no Plano de Marketing.*

** *No caso de separação/divórcio ou dissolução de Companheiro em União de Facto em que um aspeto legal e/ou financeiro do Acordo de Distribuidor seja contestado, o facto do cônjuge ou Companheiro em União de Facto ser adicionado ou não ao Acordo, poderá afetar a decisão do tribunal local.*

Transferir o teu Acordo de Distribuidor

Cessão, Venda ou Transferência do Acordo de Distribuidor

A cessão, venda ou transferência de quaisquer direitos ou participação num Acordo, não é permitida sem o prévio consentimento por escrito da Herbalife, segundo o seu único e absoluto critério.

Um Distribuidor não pode proceder à transferência de um Acordo de Distribuidor por forma a contornar as Normas ou a lei. Se a Herbalife tomar conhecimento de que o Distribuidor anterior (Cedente) e/ou o seu cônjuge ou Companheiro em União de Facto se envolveram em condutas ou atividades que infrinjam as Normas, após a concessão do pedido de transferência, a Herbalife pode aplicar sanções ao Acordo transferido.

Pode Apenas Ser Vendido, Cedido ou Transferido para um Não Distribuidor Herbalife

Um Acordo de Distribuidor pode apenas ser vendido, cedido ou transferido para um indivíduo que não seja Distribuidor Herbalife, exceto conforme permitido pela Norma Heranças. A Herbalife não considerará um pedido de transferência se o Distribuidor proposto (Cessionário) não satisfez os requisitos do período de inatividade (ver Norma Período de Inatividade).

Estatuto e Benefícios

Os progressos de um Distribuidor são pessoais e, se uma venda, cessão ou transferência for aprovada, o estatuto e os benefícios alcançados pelo Distribuidor não poderão ser transferidos com o Acordo de Distribuidor. O Cessionário pode ser obrigado a alcançar todas as qualificações para requisitos de estatuto e rendimentos, após a realização da cedência ou transferência. Isto inclui o estatuto de Supervisor, estatuto de Equipa TAB, qualificações para férias ou quaisquer outros direitos do Distribuidor individual.

Responsabilidade Após a Transferência

Após a transferência de um Acordo de Distribuidor:

- O Cessionário será considerado responsável perante a Herbalife por todas e quaisquer infrações das Normas, cometidas por ou em nome do Cedente, relacionadas com o Acordo.

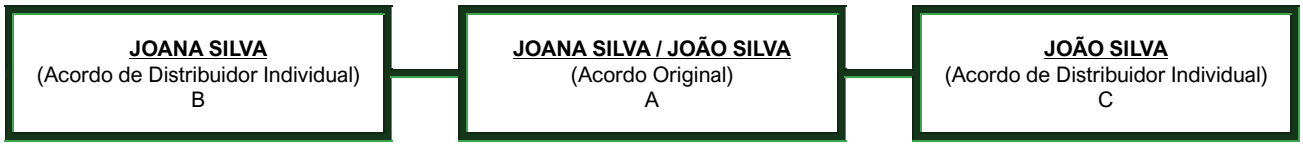
- Durante um período de seis meses após a data efetiva da transferência, os atos praticados pelo Cedente e/ou pelo seu cônjuge ou Companheiro em União de Facto, que tenham infringido as Normas, enquanto ainda era Distribuidor, serão tratados como se as infrações tivessem sido praticadas pelo Cessionário.

Separação, Divórcio, e Dissolução da Relação de Companheiro em União de Facto

Estabelecer um Novo Acordo de Distribuidor

Se um cônjuge ou Companheiro em União de Facto de um Distribuidor Herbalife desejar continuar no negócio Herbalife durante os procedimentos de divórcio ou dissolução da União de Facto, o Distribuidor e o cônjuge / Companheiro em União de Facto devem iniciar, cada um deles, um novo Acordo em separado, sob o Patrocinador original.

A Herbalife desativará os privilégios de compra do Acordo original e creditará cada um dos novos Acordos separados com a atividade de negócio do Acordo original, através de uma "Associação". (Ver Divórcio e Dissolução da Relação de Companheiro em União de Facto e o Plano de Vendas & Marketing da Herbalife) Cada Distribuidor deve usar o seu novo Número de Identificação no negócio dele ou dela.



O Acordo original e a sua linha descendente não podem ser divididos entre o Distribuidor e o ex-cônjuge / Companheiro em União de Facto. Por exemplo, um Distribuidor e o ex-cônjuge ou Companheiro em União de Facto não podem "dividir" o Acordo de Distribuidor dando a cada um 50% de propriedade.

A Herbalife deve receber os seguintes documentos para estabelecer um novo Acordo:

De um Casal em Processo de Divórcio

- Novos Acordos, preenchidos e assinados, para o Distribuidor e cônjuge, sob o mesmo Patrocinador do Acordo original.
- Um Formulário de Divórcio e Separação com assinatura reconhecida notarialmente.
- Uma cópia do Pedido de Dissolução do Casamento, Acordo de Divisão de Bens, ou decisão final de divórcio.
- Novas Requisições de Bónus de Produção da Equipa TAB, preenchidas e assinadas, para o Distribuidor e cônjuge, refletindo o número de identificação do novo Acordo separado (apenas para membros da Equipa TAB).

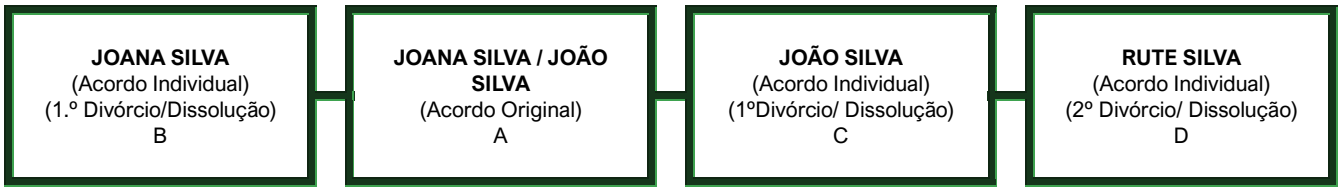
De um Casal em Dissolução da Relação de Companheiro em União de Facto

- Novos Acordos, preenchidos e assinados, para o Distribuidor e Companheiro em União de Facto, sob o mesmo Patrocinador do Acordo original.
- Um Formulário de Dissolução da Relação de Companheiro em União de Facto, com as assinaturas de ambas as partes reconhecidas notarialmente. (Se ambas as partes não entregarem o Formulário com as assinaturas reconhecidas notarialmente, será necessária uma ordem do Tribunal indicando que a relação terminou.)
- Novas Requisições de Bónus de Produção da Equipa TAB, preenchidas e assinadas, para o Distribuidor e Companheiro em União de Facto, refletindo o número de identificação do novo Acordo separado (apenas para membros da Equipa TAB).

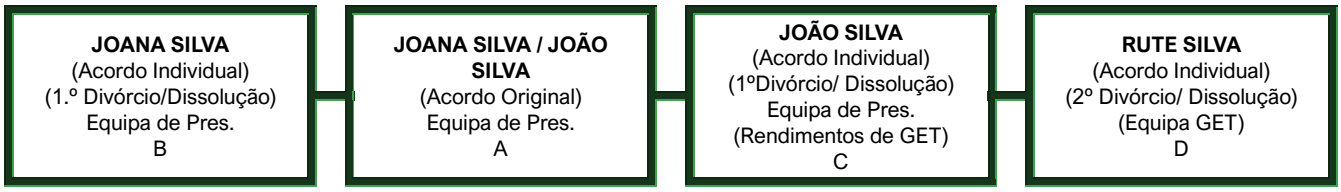
Se o Distribuidor voltar a casar ou designar um novo Companheiro em União de Facto, o novo cônjuge ou Companheiro em União de Facto dessa pessoa, pode ser adicionado ao novo Acordo de Distribuidor individual, para apoiar os Distribuidores no negócio e para fins de reconhecimento.

Mais do que uma Dissolução ou Divórcio:
A Herbalife associará apenas um conjunto de Acordos de Distribuidores por dissolução ou divórcio. Em caso de mais do que um Divórcio ou Dissolução da Relação de Companheiro em União de Facto, o Companheiro em União de Facto dissolvido ou Cônjuge divorciado pode estabelecer um Acordo de Distribuidor separado, mas o Acordo de Distribuidor não terá nenhuma associação.

Por exemplo, se o João e a Rute se divorciarem, a Rute pode começar um novo Acordo de Distribuidor ("D") sob o Patrocinador do Acordo de Distribuidor original, mas não estará associado ao Acordo de Distribuidor do João ("C").



O nível do Plano de Vendas & Marketing do Acordo de Distribuidor da Rute ("D") será estabelecido com base na atividade de negócio atingido sob o Acordo de Distribuidor ("C"). Por exemplo, a atividade de negócio do Acordo de Distribuidor ("C") está a receber rendimentos de Equipa GET, deste modo o novo Acordo de Distribuidor da Rute ("D") será estabelecido no nível da Equipa GET.



Pedidos para Alterar o Acordo de Distribuidor Original

A Herbalife aceita pedidos para fazer alterações ao Acordo original. Todos os pedidos devem ser assinados por ambas as partes e as assinaturas reconhecidas notarialmente, a não ser que seja entregue à Herbalife uma cópia autenticada da sentença final de divórcio.

Exclusão do Cônjuge ou Companheiro em União de Facto: A Herbalife deve receber um Formulário de Pedido de Exclusão do Cônjuge ou um Formulário de Pedido de Exclusão do Companheiro em União de Facto, devidamente preenchido, para excluir o nome do cônjuge ou do Companheiro em União de Facto dos registos do Acordo.

Pagamentos: A Herbalife deverá receber um Formulário de Pedido de Pagamento, devidamente preenchido, para fazer alterações aos pagamentos dos rendimentos. Os pedidos subsequentes devem ser assinados por ambas as partes e as assinaturas reconhecidas notarialmente. Os extratos de rendimentos do Acordo original estarão disponíveis em MyHerbalife.com, assim que aceder com o número de identificação Herbalife original do Distribuidor.

Transferências: A Herbalife deve receber um Formulário de Divórcio ou Separação ou de Dissolução da Relação de Companheiro em União de Facto, devidamente preenchido, para transferir um Acordo para alguém que não seja o próprio Distribuidor, o ex-cônjuge ou o ex-companheiro em União de Facto.

Se o Acordo de Distribuidor a transferir estiver associado a outro Acordo de Distribuidor, o Acordo transferido permanecerá associado.

Se após um Distribuidor transferir o seu Acordo decidir estabelecer um novo Acordo de Distribuidor:

- O novo Acordo deve ser trabalhado independentemente do Acordo original.
- A progressão no Plano de Vendas & Marketing, Royalties, Bónus de Produção e outros rendimentos, terão como base apenas os progressos no novo Acordo.

Para que a Herbalife aceite o novo Acordo:

- O Distribuidor deverá submeter o seu pedido no prazo de um ano após a transferência, se for Supervisor e abaixo, ou no prazo de dois anos após a transferência, se for Equipa Mundial e acima.
- O Patrocinador do Acordo original deve patrocinar o novo Acordo.
- O estatuto do novo Acordo será o mesmo do original à data da transferência.

Adesão sob um Patrocinador Diferente/Participação noutro Acordo de Distribuidor

Para aderir sob um Patrocinador diferente, o Distribuidor, o cônjuge ou o Companheiro em União de Facto, devem fornecer à Herbalife os seguintes documentos: *

De um Casal em Processo de Divórcio

- Um novo Acordo, preenchido e assinado.
- Formulário de Divórcio e Separação com assinatura reconhecida notarialmente.
- Cópia do Pedido de Dissolução do Casamento, Acordo de Pagamento, ou sentença final de divórcio, ou um documento do tribunal que declare a determinação provisória da separação.

De um Casal em Dissolução da Relação de Companheiro em União de Facto

- Um novo Acordo, preenchido e assinado.
- Formulário de Dissolução da Relação de Companheiro em União de Facto com as assinaturas de ambas as partes reconhecidas notarialmente. (Se ambas as partes não entregarem o Formulário com as assinaturas reconhecidas notarialmente será necessária uma ordem do Tribunal indicando que a relação terminou.)

Adicionalmente, o Distribuidor, o cônjuge ou o Companheiro em União de Facto, devem cumprir o Período de Inatividade. O Período de Inatividade será determinado conforme estipulado na Norma Período de Inatividade ou pela data de emissão do documento emitido pelo tribunal, aquele que for mais antigo.

Nota: O estabelecimento de um novo Acordo sob um Patrocinador diferente implica a compra de um PDH e os benefícios começarão nos 25% de desconto, sem qualquer associação ao Acordo original.

* *Os Formulários e Requisições estão disponíveis através do Departamento de Apoio aos Membros.*

Divórcio e Dissolução da Relação de Companheiro em União de Facto e o Plano de Vendas & Marketing da Herbalife

Volume Total: A cada Acordo individual serão atribuídos Pontos de Volume do próprio Acordo original em combinação com os seus próprios Pontos de Volume (“Associação”). Assim se determina a elegibilidade para receber rendimentos de Royalties, qualificações, requalificações e/ou Bónus de Produção.

Para efeitos de elegibilidade para percentagem de Royalties, o Acordo original vai combinar o Volume de cada um dos Acordos individuais com o seu próprio Volume.

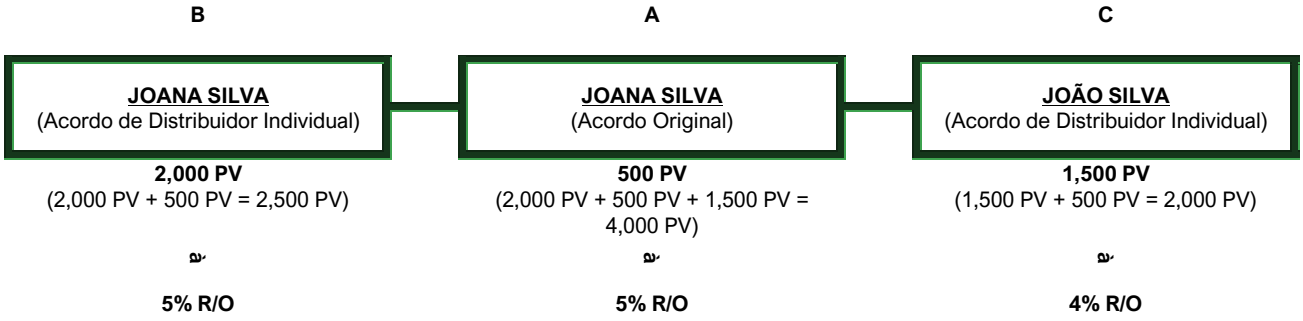
A elegibilidade para Bónus de Produção do Acordo original será determinada com base no melhor resultado alcançado pelos Acordos individuais.

Exemplo:

Pontos de Volume

O Volume para B e C será o seguinte:

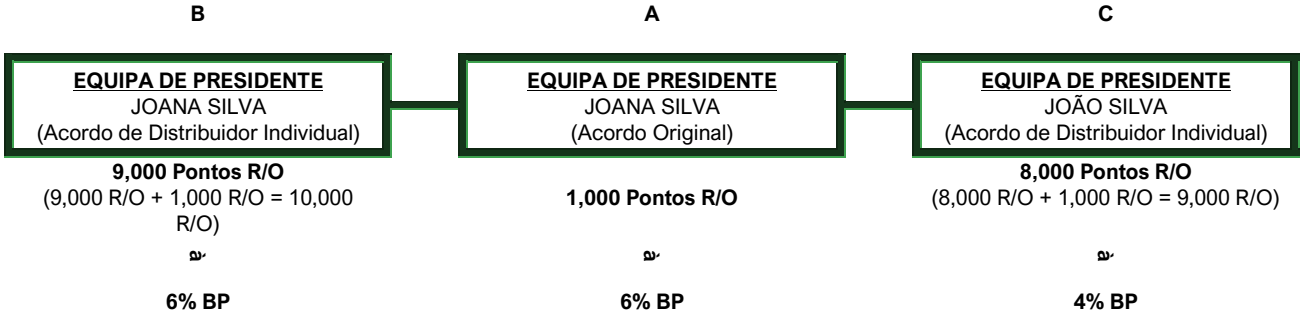
B + A e C + A



Pontos de Royalties

Os Pontos de Royalties para efeitos de Bónus de Produção são combinados da seguinte forma:

B + A e C + A



Requisitos: Cada Acordo individual deve cumprir todos os requisitos aplicáveis para receber Royalties.

Cada Acordo individual deve também alcançar o volume necessário para satisfazer os requisitos de Volume de Equiparação para todas as qualificações de Supervisor da sua linha descendente. Os privilégios de compra do Acordo original serão temporariamente concedidos para satisfazer os requisitos necessários de Volume de Equiparação das suas linhas descendentes qualificantes.

Reconhecimento: Cada Acordo será reconhecido pela sua própria progressão dentro do Plano de Vendas & Marketing. O Acordo original não receberá reconhecimento. Se um Acordo original e um individual alcançarem o estatuto da Equipa de Presidente, será atribuído apenas um diamante ao membro ascendente da Equipa de Presidente, mantendo-se a coerência na atribuição de diamantes a Acordos que não fazem parte de um divórcio ou dissolução de uma União de Facto. Se um Acordo de Distribuidor individual se qualificar para um diamante, apenas esse Acordo avançará para o estatuto de diamante.

Eventos: As Normas relacionadas com a participação em eventos são específicas de cada evento e podem variar. Por favor, consulte toda a literatura relacionada com os eventos para informação acerca de alojamento, bilhetes, transporte e outros pormenores.

Heranças*

Em caso de morte de um Distribuidor, o respetivo Acordo poderá ser transferido para um herdeiro, sujeito à legislação aplicável, Normas e aprovação da Herbalife, o qual não deve ser indevidamente retido. **

Um Distribuidor pode possuir e gerir um máximo de três Acordos – o seu próprio e mais dois herdados. Um Acordo herdado pode ser transferido diretamente para o herdeiro, ou no caso de um Acordo com o nível da Equipa TAB, para uma sociedade unipessoal *** propriedade do herdeiro. ****

O Período de Inatividade (como especificado na Norma do Período de Inatividade) para um Acordo herdado, deverá ser suspenso.

O herdeiro deve fornecer toda a documentação solicitada pela Herbalife a seu único e absoluto critério.

Os pedidos para cancelar o Acordo de um Distribuidor falecido deverão ser efetuados diretamente para o Departamento de Apoio aos Membros Herbalife.

** Para o planeamento patrimonial e heranças, o Programa de Continuidade do Negócio está disponível para ajudar na continuidade do seu Acordo de Distribuidor. Entre em contacto com o Apoio aos Membros para mais informação ou consulte Acordo de Distribuidor Herbalife – documento de Planeamento Antecipado disponível em MyHerbalife.com.*

*** O Formulário de Pedido de Transferência devido a falecimento, encontra-se disponível no Departamento de Apoio aos Membros Herbalife.*

**** Se disponível no mercado do herdeiro.*

***** Os Acordos herdados serão considerados entidades distintas, cada um sujeito ao cumprimento das atividades de negócio, volume de vendas e termos de compensação, tal como definido no Plano de Vendas & Marketing, com exceção para o Prémio de Produtividade, o qual permite a soma do Volume Total do herdeiro com o Volume Total do Acordo herdado. O herdeiro é responsável pelo pagamento de taxas, e de dívidas de cada Acordo.*

Rescisão

Um Distribuidor pode rescindir o seu Acordo, submetendo o pedido de rescisão através do Self-Service Online em MyHerbalife.com, ou submetendo uma carta assinada à Herbalife. A rescisão torna-se efetiva após a sua receção e aceitação pela Herbalife.

Vendas a Consumidores

A Herbalife é uma empresa de venda direta, cujos empresários independentes (Distribuidores) vendem produtos Herbalife® diretamente aos clientes, fornecendo-lhes orientações sobre os produtos e apoio social.

Pagamento e Ajustes

Para se qualificar para Royalties, Bónus de Produção ou outros bónus mensais, oferecidos pela Companhia, os Distribuidores Herbalife têm de cumprir os requisitos de produção de vendas e de Pontos de Royalties, que estão definidos no Plano de Vendas & Marketing e noutra literatura e material promocional.

Manter as Linhas de Patrocínio

A relação entre o Distribuidor e o seu Patrocinador é a base do Plano de Vendas & Marketing da Herbalife. Estas Normas protegem ambas as partes, incluindo a salvaguarda dos direitos do Patrocinador. Patrocinar Distribuidores traduz-se num investimento considerável de tempo, energia, liderança e formação, para apoiar a linha descendente. As mudanças de patrocínio são encaradas como prejudiciais à integridade do negócio Herbalife, sendo assim desencorajadas. Apenas em raras ocasiões são permitidas as mudanças de patrocínio e sempre ao critério exclusivo e absoluto da Herbalife.

Correção de Patrocínio

Um Distribuidor que deseje solicitar uma correção de Patrocinador, deve preencher e submeter à Herbalife um Formulário de "Pedido de Mudança de Patrocínio" *, um Formulário de "Consentimento de Mudança de Patrocínio" do atual Patrocinador, e uma carta de autorização do Patrocinador proposto. Todos os documentos têm de ser reconhecidos notarialmente.
Os pedidos de correção de patrocinador serão apenas considerados se reunirem todas as circunstâncias seguintes:

- A informação sobre o Patrocinador contida no Acordo está errada
- O pedido é feito no espaço de 90 dias após a Herbalife ter aceitado o atual Acordo
- Os Patrocinadores, atual e futuro, pertencem à mesma linha
- O atual Acordo de Distribuidor não atingiu o nível de Supervisor
- O Distribuidor que faz o pedido ainda não patrocinou quaisquer outros Distribuidores.

** Os Formulários de Pedido de Mudança de Patrocínio e de Consentimento de Mudança de Patrocínio podem ser obtidos no Departamento de Apoio aos Membros. Estes formulários e toda a restante documentação especificada devem ser submetidos ao Departamento de Apoio ao Membros, para que a Herbalife considere o pedido.*

Candidatura a Mudança de Patrocínio

Por forma a proteger a integridade da linha, que é um princípio fundamental do marketing multinível, a mudança de Patrocinador é desencorajada e será apenas aprovada pela Herbalife nas circunstâncias mais excecionais.

Um Distribuidor só pode solicitar uma mudança de Patrocínio na organização da Equipa de Presidente da sua linha ascendente.

Um Distribuidor que deseje solicitar uma mudança de patrocínio deve consultar primeiro a sua linha ascendente para discutir e rever as circunstâncias. Caso o Distribuidor deseje prosseguir, devem preencher e submeter um Formulário "Pedido de Mudança de Patrocínio" * reconhecido notarialmente, em conjunto com um Formulário de "Consentimento de Mudança de Patrocínio", com a assinatura do seu Patrocinador atual, reconhecida notarialmente, e de todos os Distribuidores de linha ascendente que recebam Royalties e Bónus de Produção, incluindo o membro de Equipa de Presidente ativo que receba um Bónus de Produção de 7%. Adicionalmente, a Herbalife deverá receber um Formulário de Aceitação de Mudança de Patrocínio, reconhecido notarialmente, do Patrocinador proposto.

Se tanto o atual como o Patrocinador proposto tiverem o mesmo Patrocinador de linha ascendente e cada um deles tiver níveis de rendimentos e de estatuto equivalentes no Plano de Vendas & Marketing, o Distribuidor que submete o pedido de mudança apenas necessita de obter um Formulário de Consentimento de Mudança de Patrocínio, com as assinaturas reconhecidas notarialmente, dos atuais Patrocinadores e um Formulário de Aceitação de Mudança de Patrocínio, reconhecida notarialmente, do Patrocinador proposto.

Se a Herbalife aprovar a mudança, o Distribuidor requerente não poderá manter a sua linha descendente de Distribuidores e Clientes Preferenciais.

Se o pedido de mudança de patrocínio for recusado, o Distribuidor pode rescindir o seu Acordo e cumprir o Período de Inatividade antes de voltar a candidatar-se a um Acordo sob um Patrocinador diferente. (Ver Norma do Período de Inatividade)

** Os Formulários de Pedido de Mudança de Patrocínio e de Consentimento de Mudança de Patrocinador podem ser obtidos no Departamento de Apoio aos Membros. Estes formulários e toda a restante documentação especificada devem ser submetidos ao Departamento de Apoio aos Membros, para que a Herbalife considere o pedido.*

As Normas protegem a marca e a oportunidade de negócio da Herbalife. As infrações podem influenciar negativamente a opinião das autoridades reguladoras, dos órgãos de comunicação social e do público, acerca da Herbalife, dos seus produtos e dos seus Distribuidores. Embora muitas das infrações às Normas possam ser resolvidas educando os Distribuidores sobre as Normas e práticas de negócio, há casos em que as infrações a estas Normas merecem penalizações mais severas.

Os Distribuidores Herbalife são fortemente encorajados a notificar de imediato a Herbalife sobre alegadas infrações das Normas, de forma a proteger o bom-nome e reputação da Herbalife bem como a dos seus Distribuidores. A Herbalife, de uma forma geral, atua apenas no caso de reclamações apresentadas no espaço de um ano, após o Distribuidor ter tido conhecimento, ou que deveria ter sabido da infração, mas reserva-se o direito de proceder a um inquérito em qualquer altura. *

* *A aplicação das Normas não responsabiliza a Herbalife pelo pagamento de indemnizações por perda de lucros, bom-nome ou quaisquer prejuízos daí decorrentes.*

Procedimento de Reclamação

Os Distribuidores devem reportar de imediato qualquer suspeita de infração à Herbalife em MyHerbalife.com via Apoio Online. A informação necessária inclui a natureza da queixa e a descrição dos factos que apoiam as alegações.*

Os Distribuidores não podem desencorajar um cliente ou Distribuidor de fazer uma reclamação ou retaliar de alguma forma.

* *Os detalhes concretos incluem nomes, moradas e números de telefone das pessoas envolvidas, bem como, datas, horas, locais, etc.*

Inquérito

Se a Herbalife determinar, a seu exclusivo e absoluto critério, que existe informação suficiente para fundamentar a alegação, um representante da Herbalife irá entrar em contacto com o Distribuidor, a quem foi imputada a queixa, para permitir que este possa responder.

Em determinadas situações, poderá ser necessário determinar algum tipo de restrição ao Acordo de Distribuidor enquanto a investigação decorre.

Essas restrições podem incluir a proibição de participar nos eventos da Herbalife e a suspensão ou a recusa de:

- Privilégios de compra.
- Pagamento de Royalties.
- Pagamento de Bónus de Produção da Equipa TAB.
- Prémios ou benefícios (i.e., férias, pins, etc.).
- Funções de orador em Seminários de Formação Corporativos ou noutras reuniões.
- Qualificações que possam estar em curso.
- O direito de se representar como Distribuidor Herbalife.

Sanções

As infrações das Normas podem dar origem a problemas legais ou regulamentares para a Herbalife e podem colocar em perigo o negócio de todos os Distribuidores. Por este motivo, as penalizações podem ser significativas. A Herbalife determinará, a seu exclusivo e absoluto critério, a penalização a aplicar, com base na natureza da infração e das consequências que daí advêm ou poderão advir, incluindo:

- Suspensão de todos os direitos e privilégios do Distribuidor.
- Penalizações monetárias.
- Obrigatoriedade de reembolsar a Herbalife das custas judiciais.

- Proibição de participar ou falar em eventos patrocinados pela Herbalife.
- Desqualificação para a participação no Bónus anual Mark Hughes.
- Desqualificação para a participação no Bónus de Produção.
- Perda permanente da linha descendente.
- Ajustes de Volume e rendimentos*, e/ou
- Término do Acordo de Distribuidor (ver abaixo “Término ou Anulação do Acordo de Distribuidor”).

Se a Herbalife concluir que outro Distribuidor ajudou, motivou ou participou na infração, poderá também imputar responsabilidades a esse Distribuidor.

A Herbalife reserva-se o direito de publicar o nome do Distribuidor infrator, os factos e as circunstâncias da infração, e as sanções.

* *Os ajustes de volume e rendimentos também incluem medidas corretivas para resolução de infrações de Manipulação do Plano de Vendas & Marketing e Proibição de Vendas em Sites de Leilões e Mercados Online de Terceiros*

Pedidos de Reconsideração (não relacionados com Términos)

Os Distribuidores podem submeter um pedido de reconsideração de uma decisão tomada pela Herbalife, no prazo de 15 dias a contar da data da decisão. Ao solicitar a reconsideração, o Distribuidor pode submeter informação adicional que acredite dever ser considerada e terá também de explicar o motivo pelo qual não forneceu essa informação durante o processo de inquérito. Caso o pedido seja submetido após o prazo estipulado de 15 dias, este será negado, embora a Herbalife se reserve o direito, a seu exclusivo e absoluto critério, de considerar provas submetidas após esse período de tempo.

Término de um Acordo de Distribuidor

A Herbalife pode, a seu exclusivo e absoluto critério, terminar um Acordo de Distribuidor se um Distribuidor tiver violado as Normas. *

O término é efetivo na data da notificação escrita da Herbalife ao Distribuidor. Em caso de término, o Distribuidor não terá direito a qualquer reclamação contra a Herbalife em resultado do término.

Um Distribuidor terminado ** não poderá continuar a:

- Desenvolver o negócio como Distribuidor;
- representar-se como um Distribuidor Herbalife;
- usar o nome comercial, o logótipo, a marca registada e outra propriedade intelectual da Herbalife; e
- participar em formações, reuniões, eventos sociais ou promoções da Herbalife, mesmo como cônjuge ou convidado de um Distribuidor.

Se um Distribuidor violar as Normas, a Herbalife poderá recusar-se a aceitar o pagamento da Quota Anual, caso em que o Acordo de Distribuidor será terminado e a Herbalife reembolsará o pagamento da Quota Anual.

* *Término significa o cancelamento total de um Acordo de Distribuidor e revogação dos respetivos direitos de desenvolver o negócio Herbalife. Isto inclui o cancelamento do direito do Distribuidor a receber qualquer rendimento proveniente desse Acordo.*

** *Estas proibições aplicam-se também a Distribuidores que rescindem ou que abandonam o negócio Herbalife durante um inquérito por possível infração às Normas.*

Recorrer da Decisão de Término

Os Distribuidores poderão recorrer de uma decisão de término do Acordo no prazo de 15 dias a contar da data da decisão. Ao solicitar o recurso, o Distribuidor poderá submeter informação adicional que acredite dever ser considerada e terá também de explicar o motivo pelo qual não forneceu essa informação durante o período de inquérito. Caso o pedido de recurso não seja submetido dentro do prazo de 15 dias, este será negado, embora a Herbalife se reserve o direito, ao seu exclusivo e absoluto critério, de considerar provas submetidas após esse período de 15 dias.

O pedido de recurso será analisado por um comité composto por um representante do Departamento de Vendas, do Departamento de Apoio aos Membros e do Departamento Jurídico (“Comité de Revisão”). Uma maioria dos representantes do Comité pode manter o término, reinstalar o Acordo de Distribuidor ou recomendar uma penalização alternativa pelas alegadas infrações. Ao rever uma decisão de término o Comité de Revisão irá considerar se a infração foi fundamentada.

Esta decisão não cria responsabilidade no pagamento de compensações por perdas de lucro ou do bom nome da empresa.

Disposições Legais Adicionais

Todas as referências abaixo para "Acordo" significam a Requisição e toda a relação contratual entre o Distribuidor e a Herbalife.

Prejuízos

Na medida máxima permitida pela lei aplicável, nem a Herbalife nem o Distribuidor são responsáveis um perante o outro, por quaisquer prejuízos indiretos imprevistos, consequentes, especiais, exemplares ou punitivos, incluindo sem limitação, qualquer perda de bom nome, oportunidades de negócio, ofertas, lucros ou receitas sob qualquer forma legal ou equitativa, independentemente de a possibilidade de tais prejuízos ser conhecida por ambas as partes.

Renúncia e Demora

A Herbalife poderá endereçar violações às Normas ou outras infrações do Acordo com o Distribuidor a seu exclusivo e absoluto critério. Nenhuma falha, recusa ou negligência por parte da Herbalife em exercer qualquer direito, poder ou opção ao abrigo do Acordo constituirá uma renúncia às disposições ou uma renúncia por parte da Herbalife aos seus direitos, a qualquer momento, ao abrigo do Acordo.

Dissociabilidade

Se alguma cláusula existente no Acordo for considerada inválida, ilegal ou inaplicável, essa cláusula será retirada do Acordo sem que tenha qualquer efeito no texto remanescente do Acordo, o qual deverá permanecer válido e em vigor. Para além disso, será adicionada automaticamente, como parte do Acordo, uma cláusula o mais semelhante possível à que foi retirada, mas que seja legal, válida e aplicável.

Leis Aplicáveis e Foro Competente

Qualquer litígio decorrente da relação entre a Herbalife e os Distribuidores será regido pelas leis de Portugal sem a aplicação de conflitos de princípios legais.

Qualquer litígio será resolvido, exclusivamente através de processo judicial, no foro competente da Comarca de Lisboa, Portugal.

Indemnização

O Distribuidor Herbalife indemnizará, defenderá e isentará a Herbalife de quaisquer responsabilidades em qualquer processo, ação, intimação, acusação ou reclamação, incluindo todos os custos ou responsabilidades e danos, relacionados com, ou decorrentes da violação pelo Distribuidor do Acordo com a Herbalife ou da gestão do negócio Herbalife por parte do Distribuidor. A Herbalife pode, entre outras coisas, reter quantias aos Distribuidores para satisfazer quaisquer obrigações decorrentes desta indemnização.

Reclamações entre Distribuidores

A Herbalife não se responsabiliza por qualquer custo, perda, dano ou despesa sofridos, direta ou indiretamente, por um Distribuidor, como resultado de qualquer ato, omissão, representação ou declaração de qualquer outro Distribuidor.

Privacidade e Proteção de Dados

Salvo indicação em contrário, a Herbalife recolhe, utiliza e partilha "Informação Pessoal" (por ex., o seu nome e apelido, endereço postal, cidade, concelho, código postal, número de telefone, endereço de e-mail, cartão de crédito e informação bancária) de acordo com a sua Política de Privacidade que pode consultar em https://www.myherbalife.com/ed/pt-PT/pages/public/privacy_policy.html.

Devido à natureza única do marketing multinível, os Distribuidores podem receber Informações Pessoais sobre outros, diretamente da Herbalife, tais como informação relativa a outros Distribuidores e Clientes Preferenciais da linha descendente de um Distribuidor, ou Clientes ou referências que expressem interesse em produtos ou serviços da Herbalife®, ou indivíduos que utilizem as nossas páginas online e aplicações para telemóveis ("Sites"). (A organização de linha descendente consiste em todos os Distribuidores e Clientes Preferenciais que foram pessoalmente patrocinados por um determinado Distribuidor e, por sua vez, todas as outras pessoas patrocinadas pelos Distribuidores subsequentes). Sempre que a Herbalife forneça informações pessoais a um Distribuidor, este é responsável pelas mesmas e deve mantê-las estritamente confidenciais.

Os Distribuidores só podem utilizar estas Informações Pessoais como controladores de dados, para desenvolver a sua relação de negócio Herbalife com a sua linha descendente, Clientes ou referências.

Os Distribuidores só podem utilizar estas Informações Pessoais para outros fins se tiverem informado o indivíduo e tiverem assegurado uma base legal adequada para essa utilização adicional. Exemplos de uma base legal adequada para a sua utilização são:

- o consentimento da pessoa,
- o cumprimento de uma obrigação legal,
- a execução de um contrato com a pessoa (tal como um acordo de venda de produtos), ou
- legítimo interesse comercial, desde que esse interesse não se sobreponha ao interesse da pessoa em matéria de privacidade.

A utilização de dados para fins de marketing requer o consentimento expresso do indivíduo.

Uma forma de a Herbalife partilhar informação com os Distribuidores é através de Relatórios de Linha. Estes relatórios contêm informações sobre outros Distribuidores e Clientes Preferenciais da linha descendente de um Distribuidor, tais como o seu nome e informações de contacto, o seu Número de Identificação da Herbalife e métricas do negócio, tais como o seu nível ou estatuto, volume e estatísticas de vendas. Os Relatórios de Linha são fornecidos aos Distribuidores na mais estrita confidencialidade e com o único propósito de apoiar os Distribuidores no desenvolvimento dos seus negócios Herbalife. Os Relatórios de Linha, incluindo todas as Informações Pessoais e outros dados neles contidos, constituem segredos comerciais confidenciais, propriedade da Herbalife.

Os Distribuidores não podem recolher, distribuir ou reunir informações confidenciais, informações pessoais ou agregadas sobre outros Distribuidores da Herbalife, dos seus Clientes, exceto em relação com as suas linhas descendentes e unicamente com o fim de promover os seus negócios Herbalife e para gerir, motivar e dar formação às suas linhas descendentes.

Os Distribuidores podem também recolher Informações Pessoais de indivíduos, diretamente ou por outros meios, como por exemplo quando recolhem informações de contacto e pagamento dos Clientes para processar encomendas de produtos.

Os Distribuidores devem cumprir as leis de privacidade e proteção de dados aplicáveis, incluindo as restrições internacionais de transferência de dados, no que diz respeito a todas as Informações Pessoais obtidas pelo Distribuidor (da Herbalife ou outro) relacionadas com o negócio Herbalife do Distribuidor. No caso de um Distribuidor recolher Informações Pessoais e/ou partilhar Informações Pessoais que receba da Herbalife, o Distribuidor concorda em fornecer todos os avisos necessários e obter todos os consentimentos indispensáveis ao abrigo da legislação aplicável. Os Distribuidores não podem utilizar as Informações Pessoais para outros fins que não aqueles para os quais foram recolhidas, a menos que o indivíduo os tenha autorizado explicitamente a fazê-lo ou que tenham outra base legal adequada para esta utilização adicional, tal como acima indicado.

Além disso, é responsabilidade do Distribuidor manter a segurança de todas as Informações Pessoais que recebe e reter tais informações apenas durante o tempo estritamente necessário para os fins para os quais foram recolhidas ou conforme exigido por lei, o que tiver maior duração.

Ainda, dependendo da legislação aplicável, os indivíduos podem ter vários direitos em relação às suas Informações Pessoais, tais como o direito de acesso, retificação, restrição ou objeção ao processamento, portabilidade para outro controlador e eliminação. Estes direitos estão sujeitos a limitações previstas na lei.

Por favor, tenha em consideração que as leis de privacidade e proteção de dados têm frequentemente requisitos mais rigorosos de consentimento, segurança e retenção para categorias especiais de Informação Pessoal, tais como dados de saúde e bem-estar, dados biométricos e dados relativos a crianças/menores. Por exemplo, os Distribuidores podem recolher informações relacionadas com a saúde e bem-estar, tais como peso, medidas e estilo de vida (por ex., no âmbito de Avaliações de Bem-estar ou desafios, tais como Sorteios, Desafios de Perda de Peso e Desafios de Transformação Corporal) apenas se tiverem obtido consentimento expresso para o fazer e tal consentimento pode ser retirado pelo indivíduo em qualquer altura.

Definições

Acordo de Distribuidor: O negócio Independente de um Distribuidor Herbalife.

Alegações: Qualquer declaração, história, imagem ou vídeo sobre os produtos Herbalife® ou sobre a oportunidade de negócio Herbalife.

Apoio aos Membros: O Departamento de Apoio aos Membros Herbalife o qual pode ser contactado através do 211 450 659.

Associação: Num divórcio, ou dissolução de uma União de Facto, a combinação de volume entre o Acordo de Distribuidor original e os Acordos separados do casal divorciado ou dos Companheiros em União de facto, para fins de cálculo de percentagem de rendimentos.

Cessionário: O Distribuidor Herbalife para quem um Acordo é transferido.

Cedente: O anterior Distribuidor Herbalife que transfere o seu Acordo para outro.

Cliente: Clientes Preferenciais ou clientes de venda a retalho.

Cliente Preferencial: Um Cliente Preferencial tem o direito de comprar produtos Herbalife® diretamente à Herbalife com desconto. Um Cliente Preferencial não tem permissão para (1) vender produtos ou serviços da Herbalife®; (2) recrutar ou patrocinar outros para serem Distribuidores Independentes ou Clientes Preferenciais da Herbalife; ou (3) ter direito a receber compensação de qualquer tipo de acordo com o Plano de Vendas & Marketing da Herbalife.

Clube: Clube de Nutrição.

Clube Comercial: Um Clube num local não residencial.

Clubes de Nutrição: Os Clubes de Nutrição proporcionam um ambiente comunitário de apoio para pessoas que desejam concentrar-se numa boa nutrição através do consumo de produtos Herbalife®.

Comité de Revisão: O comité que revê um pedido de recurso de uma decisão de término do Acordo de Distribuidor Herbalife. É composto por um representante do Departamento de Vendas, do Departamento de Apoio aos Membros Herbalife e do Departamento Jurídico.

Companheiro em União de Facto: Uma pessoa designada por um Distribuidor Herbalife como seu companheiro em união de facto no “Formulário de Pedido de Inclusão de Companheiro em União de Facto”.

Companhia: Herbalife International of America, Inc.

Contactos: Potenciais interessados nos produtos ou na oportunidade de negócio Herbalife,

Desafios: Desafios de Perda de Peso, Desafios de Transformação Corporal, Maratonas e similares.

Desafios Competitivos: Funciona como um método de operação opcional, disponível para todos os Distribuidores. Os Desafios Competitivos podem incluir concursos baseados em competências (por ex., Desafios de Perda de Peso, Desafios de Transformação Corporal, Maratonas e similares) onde a determinação do vencedor de um prémio é estabelecida por critérios de avaliação.

Distribuidor: Um indivíduo cuja Requisição e Acordo de Distribuidor Herbalife tenha sido aceite e introduzida nos registos da Herbalife.

Ferramenta de Negócio: Um auxiliar de vendas que não tenha sido fornecido pela Herbalife.

Informações Pessoais: Informações sobre uma pessoa, como o nome e sobrenome, endereço postal, cidade, estado, código postal, número de telefone, endereço de e-mail, cartão de crédito e informações bancárias.

Lotaria: As lotarias são estritamente proibidas. Uma lotaria é uma promoção em que é oferecido e atribuído um prémio a um vencedor determinado unicamente pelo acaso e é necessário dinheiro ou informação para participar. As rifas são lotarias; por conseguinte, são proibidas.

Maratonas: As maratonas são uma ótima forma de fazer mudanças de estilo de vida saudáveis, pequenas, mas consistentes e constantes. Uma equipa da Maratona competirá com outras equipas para ver quem obtém os melhores resultados. Uma Maratona é composta por 9 pessoas incluindo um capitão e tem uma duração média de 10 dias. Os participantes podem então voltar a participar na Maratona até alcançarem o resultado nutricional desejado ou para o manterem. Geralmente, como as Maratonas são de curta duração, os prémios são normalmente de reconhecimento e não monetários.

Materiais: Literatura e auxiliares de vendas produzidos pela Herbalife.

Normas de Conduta: As Normas de Conduta da Herbalife, políticas e orientações que a Herbalife emite de tempos a tempos.

Operador do Clube de Nutrição: também conhecido como "Operador" é um Distribuidor Independente Herbalife que gere um Clube de Nutrição

Páginas de Internet de Terceiros: Sites de Leilões e Mercados Online de Terceiros.

Participante: Pessoa que participa num Desafio.

Patrocinador: O Distribuidor Herbalife que traz outro indivíduo para o negócio Herbalife como Distribuidor ou para o programa de Cliente Preferencial.

PDH: Pacote de Distribuidor Herbalife. Um PDH é um kit de Iniciação do Negócio para Distribuidores Herbalife.

Plano de Vendas & Marketing: Descreve os marcos e benefícios específicos que os Distribuidores podem esforçar-se para alcançar.

Prémio (Desafios Competitivos): É oferecido algo de valor a todos os participantes e atribuído ao(s) vencedor(es) do Desafio.

Produtos Herbalife®: Inclui todos os produtos vendidos pela Herbalife e preparações feitas pelos Distribuidores que utilizam esses produtos.

Propriedade Intelectual da Herbalife: Inclui materiais da Herbalife protegidos por direitos de autor, marcas registadas, nomes comerciais, imagem de marca e segredos comerciais.

Quota: Quota Anual de Distribuidor Herbalife.

Relatórios de linha: Estes relatórios contêm informações sobre outros Distribuidores e Clientes Preferenciais da linha descendente de um Distribuidor, como o nome e informações de contacto, Número de Identificação da Herbalife e métricas de negócio tais como o nível, a classificação, o volume e estatísticas de vendas.

Requisição e Acordo: A Requisição e Acordo de Distribuidor Independente Herbalife e toda a relação contratual entre o Distribuidor e a Herbalife, incluindo o Plano de Vendas & Marketing, as Normas de Conduta e outros documentos publicados em MyHerbalife.com.

Códigos de Conduta Europeus para Venda Direta

https://ipvd.pt/wp-content/uploads/2021/10/Seldia-Codes-of-Conduct-for-Direct-Selling-2021_PT.pdf