

## **Recentes Ações Judiciais de esquema em Pirâmides trazidas por Autoridades Estaduais e Federais e Litigantes Privados**

Nas últimas semanas, ocorreram nos Estados Unidos dois ataques significativos e amplamente divulgados pelos órgãos reguladores do governo e por cidadãos contra empresas de marketing multinível - MMNs .

A Herbalife e o Plano de Marketing da companhia não têm nenhuma relação, nem semelhança com qualquer uma das empresas acusadas. Mesmo assim, essas ações merecem uma breve avaliação para que os Distribuidores Independentes Herbalife permaneçam atentos a todas as normas que regem a oportunidade de negócio do marketing multinível e leis em vigor.

Em 5 de agosto de 2008, o Procurador Geral da Califórnia fez uma denúncia contra a YourTravelBiz.com ("YTB"), acusando a empresa de operar um esquema ilegal em Pirâmide . Após esta denúncia, a Procuradora Geral de Illinois confirmou que ela também está investigando a YTB para verificar possíveis violações Piramidais e cooperará com o Procurador Geral da Califórnia. Em 8 de agosto de 2008, consumidores moveram uma ação por danos materiais contra a YTB por práticas comerciais dolosas e esquema em Pirâmide.

Em 6 de agosto de 2008, o Procurador Geral da Flórida fez uma denúncia contra a AdSurfDaily ("ASD"). A denúncia acusou a ASD de operar um esquema ilegal de pirâmide. A denúncia foi seguida de uma busca na sede da Empresa pelo Serviço Secreto dos Estados Unidos que congelou US\$53 milhões na conta bancária da Empresa.

Os Distribuidores Independentes Herbalife devem estar atentos a alguns pontos importantes, que são enfatizados em todos esses casos, mesmo que as empresas não sejam consideradas culpadas das acusações que lhes foram feitas.

\*Uma MMN legítima não paga seus distribuidores meramente pelo ato de recrutar novos participantes. A YTB é acusada de pagar aos seus distribuidores pelo recrutamento de pessoas, mesmo que eles não vendam os serviços de viagem, que é o produto principal da empresa.

\*Como um Distribuidor Independente Herbalife, você sempre deve ser claro e coerente ao descrever a oportunidade de negócio aos seus Distribuidores em potencial e de sua linha descendente. O Distribuidor não ganha só com o recrutamento. Primeiro e mais importante, é que ele receba um lucro sobre as vendas, de acordo com os descontos que ele tem como Distribuidor. Caso se qualifique ao nível de Supervisor, ele também poderá ganhar lucros no atacado e royalties com base nas vendas de produtos Herbalife feitas por pessoas que tenha recrutado.

\* Algumas MMNs podem parecer ser ou serem acusadas de serem empresas de propaganda ou de apoio à vendas, vendendo ferramentas de apoio para empresários independentes. A ASD é acusada de vender publicidade na internet voltada a consumidores prometendo retorno significativo sobre essas despesas quando na verdade requer uma entrada constante de novos investimentos para pagar os participantes anteriores.

Como Distribuidor Independente Herbalife, você deve sempre assegurar que as ferramentas de apoio aos negócios que você utiliza, incluindo os métodos de negócio criados por você ou fornecidos a você através de outros Distribuidores, sejam apresentados como sendo exatamente o que são, ou seja, ferramentas de apoio opcionais além daquelas fornecidas pela Herbalife, que não dão nenhuma garantia de sucesso, e a compra das quais deve ser sempre considerada cuidadosamente face as condições financeiras dos Distribuidores, seus objetivos pessoais e posições dentro do Plano de Marketing. Declarações de que as ferramentas de fornecedores externos, ou métodos de negócio criados e oferecidos por Distribuidores Independentes Herbalife são necessários para ter sucesso como Distribuidor ou para garantir resultados



Herbalife International of America, INC  
1800 Century Park East  
Los Angeles, CA 90067-1501  
T 310.410.9600

financeiros positivos, são falsas e enganosas e são consideradas uma violação séria as Normas de Conduta da Herbalife.

Ocasionalmente somos lembrados de que a indústria do marketing multinível está sendo analisada sob um microscópio. A Herbalife e seus Distribuidores Independentes sempre devem lembrar-se que o que nós fazemos e dizemos é importante, porém, COMO nós fazemos e dizemos também é.

***Anthony E. Bell***  
***Diretor Sênior, Conselho***