

## DECLARAÇÃO DE COMPENSAÇÃO MÉDIA BRUTA PAGA PELA HERBALIFE AOS MEMBROS HERBALIFE DE PORTUGAL EM 2015

As pessoas tornam-se Membros Herbalife por diversas razões. A maioria (73%)<sup>1</sup> junta-se a nós, sobretudo, para obter os produtos que aprecia, para consumo próprio e da sua família, com desconto. Outros desejam ganhar algum dinheiro a tempo parcial, resolvendo iniciar-se no mundo da venda direta, sentindo-se atraídos pelo baixo custo inicial estipulado pela Herbalife [o preço base do Pacote de Membro Herbalife (HMP) é de 42,27€] com garantia de reembolso<sup>2</sup>. Não é necessária a aquisição de grandes quantidades de inventário ou a compra de outro tipo de materiais. Na realidade, a política da Herbalife não incentiva a aquisição de auxiliares de venda, principalmente durante os primeiros meses após assinar o Acordo de Membro Herbalife.

Quer o seu objetivo seja obter um rendimento extra a tempo parcial ou um rendimento a tempo inteiro, queremos que crie expectativas realistas sobre o valor que poderá ganhar. Os rendimentos provenientes da oportunidade de negócio Herbalife podem, de certo modo, comparar-se a uma inscrição no ginásio, ou seja, os resultados variam consoante o tempo, a energia e a dedicação que investimos. Qualquer pessoa que esteja a considerar a possibilidade de aderir à oportunidade Herbalife tem de estar ciente da realidade da venda direta. É um trabalho duro. Não há atalhos para a riqueza nem garantias de êxito. Todavia, para aqueles que dedicam tempo e energia a desenvolver uma base sólida de clientes e, depois, a ensinar e formar outras pessoas a fazerem o mesmo, existe uma oportunidade de crescimento pessoal e, uma possibilidade atraente de obter rendimento a tempo parcial ou a tempo inteiro.

**LUCRO SOBRE AS VENDAS:** Uma das fontes de rendimento de um Membro Herbalife é o lucro (após a dedução das despesas) que obtém com a revenda de produtos Herbalife®. Cada Membro Herbalife tem o poder de decidir de que forma pretende desenvolver o seu negócio, o número de dias e horas que dedica ao mesmo, as despesas que terá e os preços que pratica.

**COMPENSAÇÃO MULTINÍVEL:** Alguns Membros Herbalife (23,2%) patrocinam outras pessoas, para que estas se tornem, também elas, Membros Herbalife. Dessa forma, tentam construir e manter as suas próprias organizações de venda em linha descendente. Não recebem nada por patrocinarem novos Membros Herbalife. Só são remunerados de acordo com as compras de produto efetuadas pela sua linha descendente, quer seja para consumo pessoal ou para revenda a outros. Esta oportunidade de compensação multinível é explicada em detalhe no Plano de Marketing e Vendas da Herbalife, disponível na internet, em [hrbl.me/ptPT-SMP](http://hrbl.me/ptPT-SMP).

**Para os 10,2% de Membros Herbalife que são líderes de vendas e que têm a sua organização, a média da remuneração paga pela Companhia em 2015 foi de 3.339 EUR. Estes valores não contemplam as despesas com a gestão e promoção do negócio.**

O quadro abaixo resume os benefícios económicos dos Membros Herbalife em 2015. Para 17615 Membros (85%), a vantagem económica advém, unicamente, do desconto que obtém na aquisição de produtos para consumo pessoal e da própria família e, na revenda de produtos, sendo que nenhum destes casos assume a forma de pagamento efetuado pela Companhia.

A compensação multinível paga aos Membros Herbalife, descrita no quadro abaixo, não inclui as despesas assumidas pelos mesmos para o funcionamento ou promoção do seu negócio. Essas despesas operacionais podem variar bastante. Podem incluir investimento em publicidade ou promoções, amostras de produtos, formação, alugueres, viagens, despesas de telefone e Internet, e outros gastos variados. A compensação obtida pelos Membros Herbalife neste quadro não é necessariamente representativa da compensação bruta (no caso desta existir) obtida por um Membro Herbalife individual. Estes valores não devem ser considerados garantias ou projeções da compensação bruta ou lucros reais que poderá auferir. O êxito na Herbalife depende de esforços bem-sucedidos na venda de produtos, o que exige muito trabalho, diligência e liderança. O seu êxito vai depender da eficácia com que exercita estas capacidades.

Membros Herbalife de nível único (sem linha descendente)							
Oportunidade económica	Membros*		As recompensas económicas para os Membros Herbalife de nível único são o preço de grossista a que compram produtos para consumo próprio e da sua família, bem como a oportunidade de revender produtos a retalho a pessoas que não sejam Membros Herbalife. Nenhuma destas recompensas são pagamentos feitos pela empresa, pelo que estão excluídos deste quadro.				
	Número	%					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Preço de grossista na compra de produtos</li> <li>Lucro de retalho na venda a pessoas que não são Membros Herbalife</li> </ul>	15840	76,8%					
Membros Herbalife, com linha descendente, que não são líderes de vendas**							
Oportunidade económica	Membros		Além das recompensas económicas dos Membros Herbalife de nível único mencionadas acima e, que não estão incluídas neste quadro, alguns não-líderes de vendas com linhas descendentes podem habilitar-se a obter pagamentos da Herbalife pelas compras de produtos feitas pelas suas linhas descendentes diretamente à Herbalife.  1053 dos 1870 Membros Herbalife habilitados auferiram pagamentos desse tipo em 2015. A média total de pagamentos aos 1053 Membros foi de 46,00 EUR.				
	Número	%					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Preço de grossista na compra de produtos</li> <li>Lucro de retalho na venda a pessoas que não são Membros Herbalife</li> <li>Lucro grossista nas compras de um Membro Herbalife de linha descendente</li> </ul>	2677	13,0%					
Líderes de vendas ** com linha descendente							
Oportunidade económica	Membros		Todos os líderes de vendas com linha descendente				Este quadro não inclui montantes auferidos pelos Membros Herbalife nas suas vendas de produtos Herbalife a outros
	Número	%	Média dos pagamentos efetuados pela Herbalife (EUR)	Número de Membros Herbalife	% do conjunto total	Pagamentos médios brutos (EUR)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Preço de grossista na compra de produtos</li> <li>Lucro de retalho na venda a pessoas que não são Membros Herbalife</li> <li>Lucro grossista nas compras de um Membro Herbalife de linha descendente</li> <li>Compensação multinível nas vendas da linha descendente               <ul style="list-style-type: none"> <li>Royalties</li> <li>Bónus</li> </ul> </li> </ul>	2104	10,2%	>50.000	21	1,0%	184.852	
			25.001-50.000	18	0,9%	35.687	
			10.001-25.000	53	2,5%	15.042	
			5.001-10.000	63	3,0%	7.156	
			1.001-5.000	381	18,1%	2.094	
			1-1.000	1417	67,3%	322	
			0	151	7,2%	0	
			<b>Total</b>	2.104	100,0%	3.339	
* 327 dos 15.840 Membros Herbalife de nível único são líderes de vendas sem linha descendente.							

Em 2015, nenhum Membro Herbalife de Portugal atingiu o nível da Equipa de Presidente.

<sup>1</sup> 73%, baseado num inquérito a Membros Herbalife realizado pela Lieberman Research Worldwide, janeiro 2013, com uma margem de erro de +/- 3,7%.

<sup>2</sup> Os preços mencionados referem-se aos preços praticados em Portugal até dezembro de 2015, sendo que os mesmos estão sujeitos a alterações. Para informação atualizada sobre os preços, visite [negocio.herbalife.pt](http://negocio.herbalife.pt)

<sup>3</sup> Se requisitado dentro do prazo de 90 dias para a devolução do HMP ou de um ano para a devolução de inventário em condições de revenda, após rescisão.

<sup>4</sup> Líderes de Vendas são os Membros Herbalife que atingem o nível de Supervisor (ou acima). Para informação sobre o Plano de Marketing e Vendas da Herbalife visite [hrbl.me/ptPT-SMP](http://hrbl.me/ptPT-SMP). 64,1% dos Líderes de vendas em 1 de fevereiro de 2015, requalificaram-se em 31 de Janeiro de 2016 (incluindo 47% de líderes de vendas que o fizeram pela primeira vez).