

Herbalife pagará US\$ 200 milhões para compensar consumidores

Em um acordo firmado com a Comissão Federal de Comércio (FTC – Federal Trade Commission) dos EUA, a Herbalife (Herbalife International of America, Inc., Herbalife International, Inc., e Herbalife, Ltd.) se comprometeu a pagar US\$ 200 milhões para compensar consumidores que enganou com seu esquema de marketing multinível (que poderia ser classificado como esquema de pirâmide).

A FTC declarou, ao final de suas investigações, que a Herbalife induziu os consumidores a acreditar que iriam ganhar muito dinheiro atraindo mais pessoas para integrar a rede de distribuidores (ou vendedores) de produtos dietéticos, suplementos nutricionais e produtos de cuidados pessoais, de acordo com um [press release publicado nessa sexta-feira](#) (15/7) no site da FTC.

Como resultado do acordo, a Herbalife escapou de ser classificada como empresa que opera esquema de pirâmide, mas se comprometeu a reestruturar suas operações empresariais, o que significa desmontar seu esquema de marketing multinível (para parar de enganar os consumidores) e montar um sistema normal de distribuição e venda de seus produtos, em que os distribuidores/vendedores ganham com a venda real de produtos, não com o recrutamento de outros participantes para comprar produtos.

O esquema da Herbalife de recrutar distribuidores/compradores para promover seu programa de marketing, em vez de comercializar seus produtos com base na demanda do mercado, causou danos econômicos substanciais a muitas pessoas que acreditaram na empresa, diz o *press release*.

“Daqui para a frente, a Herbalife terá de operar legitimamente, fazendo declarações verdadeiras sobre a quantia em dinheiro que seus membros poderão ganhar e terá de compensar os consumidores por perdas que sofreram, como resultado do que acusamos como práticas injustas e enganadoras”, disse a FTC.

Segundo o *press release*, a Herbalife conclama que as pessoas que participam de sua rede podem deixar seus empregos, ganhar milhares de dólares por mês, fazer uma carreira de alto nível e até mesmo enriquecerem. “Mas a verdade é que a grande maioria dos distribuidores que se dedicam ao que acreditam ser uma grande oportunidade empresarial acabam ganhando pouco ou nenhum dinheiro.”

A acusação da FTC explica que a quantia média que mais da metade dos distribuidores conhecidos como “líderes de venda” receberam da Herbalife, em 2014, foi de menos de US\$ 400. Uma pesquisa revelou que cada dono de um “Clube de Nutrição” da Herbalife investiu cerca de US\$ 8.500 na abertura de um clube, sendo que 57% desses investidores não tiveram qualquer lucro ou perderam dinheiro.

Há uma minoria de distribuidores que ganham dinheiro, porque eles são bons em recrutar novos distribuidores que comprem os produtos, de forma que não importa se eles vendem alguma coisa ou não. A reestruturação da empresa deverá prever que os distribuidores só serão compensados por vender produtos, não por recrutar compradores com promessas de que irão ganhar muito dinheiro.

Segundo a FTC, a maioria dos distribuidores da Herbalife param de fazer pedidos de seus produtos no primeiro ano de envolvimento com a empresa. E quase a metade deles desiste do sonho de ficar rico e abandona a empresa a cada ano.

Modelo sólido de negócios

Em comunicação à imprensa, a Herbalife afirma que "o acordo é o reconhecimento de que o nosso modelo de negócio é sólido e reforça a confiança na nossa capacidade de avançar com sucesso". "Caso contrário, não teríamos concordado com as condições", diz o CEO Michael O. Johnson.

A empresa também ressalta que as condições do acordo aplicam-se apenas às operações da companhia nos EUA, que representam cerca de 20% das vendas líquidas globais. Como parte do acordo, a Herbalife concordou em implementar ao longo dos próximos dez meses novos procedimentos e ajustar algumas normas já existentes.

**Notícia modificada às 11h35 de 17/7/2016 para acréscimo de informações.*

Date Created

16/07/2016