

DIVISÃO DE LUCROS (Profit Sharing) - Período de Incentivo:

1º de janeiro a 31 de Dezembro

Requisitos Gerais (para todos os níveis):

- 1. Ser um Gerente Reconhecido ativo com 4 cc a cada mês durante todo o período do incentivo; ou, se você se qualificar como Gerente Reconhecido durante o período de incentivo, deve se manter ativo a partir de cada mês até o fim do período.**
- 2. Estar qualificado para o Bônus de Liderança a cada mês durante o período de incentivo; ou, se você se qualificar como Gerente Reconhecido durante o período de incentivo, deve se qualificar para o Bônus de Liderança a cada mês até o fim do período.**
- 3. Adquirir produtos apenas após 75% de seu volume adquirido anteriormente já ter sido utilizado.**
- 4. Estar qualificado para o programa de Incentivo de Ganho.**
- 5. Construir o seu negócio Forever dentro dos melhores princípios de marketing multinível e de acordo com as Políticas da Companhia.**
- 6. Promover e participar das Reuniões de Oportunidade semanais, eventos de reconhecimento, treinamentos e todos os eventos promovidos pela companhia.**
- 7. Aceitação final para inclusão no grupo de participantes da Divisão de Lucros está sujeita à aprovação do Comitê Executivo da Forever Internacional.**
- 8. Todos os requisitos devem ser alcançados no país de qualificação com exceção do "NOVO" requisito de não gerentes, como especificado abaixo.**

Divisão de Lucros Nível 1 - (em adição aos Requisitos Gerais)

1. Acumular 700 cc pessoais e de não-Gerentes durante o período de incentivo após ter se qualificado como Gerente Reconhecido, com um mínimo de 150 cc advindos de Novos Distribuidores patrocinados durante o período de incentivo. Estes 150 cc de "novos" patrocinados podem ser originados em qualquer país.

a. Qualquer cc de "novos" patrocinados de fora do país de qualificação não será contabilizado para o cálculo de rateio para alocação de bônus deste nível.

2. Repatrocinados não contarão para os 150 cc de "novos" patrocinados.

3. Os cc pessoais e de não-gerentes faltantes devem ser gerados no país de qualificação.

4. Auxiliar ao menos um (1) Gerente Reconhecido no seu país de qualificação a acumular 600 ou mais cc totais de grupo durante o período do incentivo a partir de ter se tornado Gerente Reconhecido. Este Gerente Reconhecido pode ser um Gerente já existente ou um novo Gerente desenvolvido durante o período de incentivo. Os cc deste Gerente não serão adicionados ao seu cc para cálculo de rateio para alocação de bônus. (Atenção: somente os cc dos meses em que seu Gerente de 600 cc estiver ativo serão contabilizados).

Divisão de Lucros Nível 2 - (em adição aos Requisitos Gerais)

1. Acumular 600 cc pessoais e de não-Gerentes durante o período de incentivo após ter se qualificado como Gerente Reconhecido, com um mínimo de 150 cc advindos de Novos Distribuidores patrocinados durante o período de incentivo. Estes 100 cc de "novos" patrocinados podem ser originados em qualquer país.

a. Qualquer de "novos" patrocinados de fora do país de qualificação não será contabilizado para o cálculo de rateio para alocação de bônus deste nível.

2. Repatrocinados não contarão para os 100 cc de "novos" patrocinados.

3. Os cc pessoais e de não-gerentes faltantes devem ser gerados no país de qualificação.

4. Auxiliar ao menos três (3) Gerentes Reconhecidos, em diferentes "downlines", no seu país de qualificação, a se qualificarem também para a Divisão de Lucros durante o período do incentivo. Estes Gerentes podem ser Gerentes já existentes ou novos Gerentes desenvolvidos durante o período de incentivo.

Divisão de Lucros Nível 4 - (em adição aos Requisitos Gerais)

1. Acumular 500 cc pessoais e de não-Gerentes durante o período de incentivo após ter se qualificado como Gerente Reconhecido, com um mínimo de 150 cc advindos de Novos Distribuidores patrocinados durante o período de incentivo. Estes 100 cc de "novos" patrocinados podem ser originados em qualquer país.

a. Qualquer cc de "novos" patrocinados de fora do país de qualificação não será contabilizado para o cálculo de rateio para alocação de bônus deste nível.

- 2.** Repatrocinados não contarão para os 100 cc de "novos" patrocinados.
- 3.** Os cc pessoais e de não-gerentes faltantes devem ser gerados no país de qualificação.
- 4.** Auxiliar ao menos seis (6) Gerentes Reconhecidos, em diferentes "downlines", no seu país de qualificação, a se qualificarem também para a Divisão de Lucros durante o período do incentivo. Estes Gerentes podem ser Gerentes já existentes ou novos Gerentes desenvolvidos durante o período de incentivo.

Cálculo do Incentivo

- 1.** Um montante total é definido para ser distribuído, e é alocado em três divisões de rateio: metade do total será distribuído entre os qualificados para o Nível 1. Um terço do total será distribuído entre os qualificados para o nível 2. Um sexto do total será distribuído entre os qualificados para o Nível 3.
- 2.** A parcela de cada Distribuidor qualificado será determinada de acordo com seu total de cc (não incluindo "novos" cc originados em outros países), mais o total de cc de cada primeiro Gerente em cada downline seu também qualificado ao programa de Divisão de Lucros.
- 3.** O total a ser pago a cada Nível será dividido pelo total geral de cc (excluídos os "novos" cc originados em outros países) gerados por todos os Distribuidores qualificados naquele nível para determinar o fator monetário para aquela divisão. Esse fator monetário será multiplicado pelo total de cc de cada Distribuidor, como explicado acima, para se chegar ao valor a ser pago individualmente pelo incentivo.