

**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.**