

MARY KAY

PLAN DE COMPENSACIÓN

¡La base de un negocio Mary Kay fuerte es y siempre será la venta de los maravillosos productos *Mary Kay*® a tus clientes! Gracias al generoso potencial de ganancias de 50% sobre todas las ventas al menudeo que ofrece la Compañía, cuentas con una gran oportunidad de ingresos con tan solo desarrollar una base de clientes leal y sólida y venderles los productos a tus clientes satisfechos que así lo deseen.

CONSULTORA DE BELLEZA INDEPENDIENTE

PUEDE GANAR:

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas de productos al menudeo personales.
- Privilegio de descuento adquirido.

CONSULTORA DE BELLEZA SENIOR INDEPENDIENTE

(1 O 2 INTEGRANTES DE EQUIPO PERSONAL ACTIVAS†)

PUEDE GANAR:

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas de productos al menudeo personales.
- Privilegio de descuento adquirido.
- Comisión por equipo personal de 4%.

IMPULSORA DE EQUIPO ESTRELLA

(3 O 4 INTEGRANTES DE EQUIPO PERSONAL ACTIVAS†)

PUEDE GANAR:

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas de productos al menudeo personales.
- Privilegio de descuento adquirido.
- Comisión por equipo personal de 4%, 6% u 8%.
- Elegibilidad para comprar y usar un saco rojo con 50% de descuento la primera vez que se adquiera.

LÍDER DE EQUIPO

(5 A 7 INTEGRANTES DE EQUIPO PERSONAL ACTIVAS†)

PUEDE GANAR:

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas de productos al menudeo personales.
- Privilegio de descuento adquirido.
- Comisión por equipo personal de 9% o 13%.

LÍDER DE EQUIPO ÉLITE

(8 O MÁS INTEGRANTES DE EQUIPO PERSONAL ACTIVAS†)

PUEDE GANAR:

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas de productos al menudeo personales.
- Privilegio de descuento adquirido.
- Comisión por equipo personal de 9% o 13%.

DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE

PUEDE GANAR:

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas de productos al menudeo personales.
- Privilegio de descuento adquirido.
- Comisión por equipo personal de 4%, 9% o 13%.
- Comisión de unidad de 9%, 13% o 23%.

DIRECTORA DE VENTAS SENIOR INDEPENDIENTE

PUEDE GANAR:

- Todas las oportunidades de compensación de una Directora de Ventas Independiente, más:
 - Comisión por descendiente de primera línea de 5%.
 - Gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea.

FUTURA DIRECTORA DE VENTAS EJECUTIVA SENIOR INDEPENDIENTE

PUEDE GANAR:

- Todas las oportunidades de compensación de una Directora de Ventas Independiente, más:
 - Comisión por descendiente de primera línea de 6%.
 - Gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea.

DIRECTORA DE VENTAS EJECUTIVA SENIOR INDEPENDIENTE

PUEDE GANAR:

- Todas las oportunidades de compensación de una Directora de Ventas Independiente, más:
 - Comisión por descendiente de primera línea de 7%.
 - Gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea.
 - Comisión por descendiente de segunda línea de 1%.

DIRECTORA DE VENTA EJECUTIVA SENIOR DE ÉLITE INDEPENDIENTE

PUEDE GANAR:

- Todas las oportunidades de compensación de una Directora de Ventas Independiente, más:
 - Comisión por descendiente de primera línea de 7%.
 - Gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea.
 - Comisión por descendiente de segunda línea de 2%.

DIRECTORA NACIONAL DE VENTAS INDEPENDIENTE HASTA DIRECTORA NACIONAL DE VENTAS EJECUTIVA DE ÉLITE INDEPENDIENTE

PUEDE GANAR:

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas de productos al menudeo personales.
- Privilegio de descuento adquirido.
- Comisión por equipo personal de 4%, 9% o 13%.
- Comisión por unidad personal de Directora de Ventas de 13% y comisión por volumen de unidad personal de DNV de 10%.
- Comisión por descendiente de primera línea de 9%, de segunda línea de 4% y de tercera línea de 2%.
- Comisión de 2% por las 10 descendientes más destacadas de cuarta línea y en adelante para todas las DNVs.
- Comisión de 2% por descendiente de cuarta línea solo para DNVs Élite.
- Oportunidad de desarrollar líderes en mercados internacionales designados.

†A una Consultora de Belleza Independiente se le considera activa cuando tiene ventas personales al menudeo de \$225 en productos de la Sección 1 al mayoreo y ésta permanecerá activa durante dos meses luego de cualquier mes que tenga ventas por esa cantidad.

Glosario de términos

Las definiciones incluidas en este glosario aplican de igual manera en todo el *Plan de compensación Mary Kay*.

ACTIVA/O: A una Consultora de Belleza Independiente se le considera activa cuando tiene ventas personales al menudeo de \$225 en productos de la Sección 1 al mayoreo y ésta permanecerá activa durante dos meses luego de cualquier mes que tenga ventas por esa cantidad.

COMISIÓN DE UNIDAD: El dinero que se gana que es un porcentaje del volumen de ventas de tu unidad.

Directora de Ventas Independiente hasta Directora de Ventas Ejecutivas Senior de Élite Independiente

- Comisión de 9% con un volumen de ventas de unidad mensual de \$0 - \$4,499.99.
- Comisión de 13% con un volumen de ventas de unidad mensual de \$4,500 - \$5,499.99.
- Comisión de 23% con un volumen de ventas de unidad mensual de \$5,500 o más.

COMISIÓN POR EQUIPO PERSONAL: El dinero que eres elegible para ganar que es un porcentaje del volumen de ventas de tu equipo personal cuando se cumplen los requisitos. **Nota para las Impulsoras de Equipo Estrella:** El valor de los productos de la Sección 1 al mayoreo de las ventas personales al menudeo y del volumen de ventas del equipo personal se usan para determinar el porcentaje de la comisión, pero la comisión solo se paga sobre el volumen de ventas del equipo personal.

Impulsora de Equipo Estrella

- Comisión de 4% con ventas personales al menudeo y volumen de ventas de equipo personal mensuales de \$0 - \$999.99.
- Comisión de 6% con ventas personales al menudeo y volumen de ventas de equipo personal mensuales de \$1,000 - \$1,799.99.
- Comisión de 8% con ventas personales al menudeo y volumen de ventas de equipo personal mensuales de \$1,800 o más.

Líder de Equipo y Líder de Equipo Élite

- Comisión de 9% cuando tienen 5 o más integrantes de equipo personal activas†.
- Comisión de 13% cuando tienen 5 o más integrantes de equipo personal activas† en el mismo mes en que la Líder de Equipo y la Líder de Equipo Élite tengan ventas personales al menudeo de \$600 o más en productos de la Sección 1 al mayoreo.

Directora de Ventas Independiente hasta Directora de Ventas Ejecutiva Senior de Élite Independiente

- Comisión de 4% sobre el volumen de ventas del equipo personal en cualquier mes calendario que tengan de 1 a 4 integrantes de equipo personal activas†.
- Comisión de 9% sobre el volumen de ventas del equipo personal en cualquier mes calendario que tengan 5 o más integrantes de equipo personal activas†.
- Comisión de 13% cuando tienen 5 o más integrantes de equipo personal activas† en el mismo mes en que la Directora de Ventas Independiente hasta la Directora de Ventas Ejecutiva Senior de Élite Independiente tengan ventas personales al menudeo de \$600 o más en productos de la Sección 1 al mayoreo.

Directora Nacional de Ventas Independiente hasta Directora Nacional de Ventas Ejecutiva de Élite Independiente

- Comisión de 4% sobre el volumen de ventas del equipo personal en cualquier mes calendario que tengan de 1 a 4 integrantes de equipo personal activas†.
- Comisión de 9% sobre el volumen de ventas del equipo personal en cualquier mes calendario que tengan 5 o más integrantes de equipo personal activas†.
- Comisión de 13% sobre el volumen de ventas del equipo personal en cualquier mes calendario que tengan 5 o más integrantes de equipo personal activas† con un volumen de ventas individual de \$225 o más.

COMISIONES Y GRATIFICACIONES: Las comisiones están basadas en el volumen mensual de ventas de productos de la Sección 1 al mayoreo, y las gratificaciones se pueden ganar de muchas maneras. Cuando se ganan las comisiones y las gratificaciones, éstas se pagan de tres maneras diferentes.

- **Gratificaciones pagadas más rápidamente:** Varias gratificaciones se pagarán en un máximo de tres días hábiles una vez ganadas.
- **Comisiones de mitad de mes:** Las Directoras de Ventas y de mayor status profesional pueden ganar comisiones a mitad de mes.
- **Comisiones de fin de mes:** Cuando se ganan, el pago de comisiones de fin de mes se emite el día 15 de cada mes. Si el día 15 cae en un día festivo o en un día de fin de semana, el pago se realizará el día hábil previo.

DESCENDIENTE DE PRIMERA LÍNEA: Una Directora de Ventas Independiente que debutó de tu unidad personal de Directora de Ventas.

DESCENDIENTE DE SEGUNDA LÍNEA: Una Directora de Ventas Independiente que debutó de la unidad de tu descendiente de primera línea.

EQUIPO PERSONAL / INTEGRANTE DE EQUIPO PERSONAL: Tu equipo personal está compuesto de Consultoras (o Consultores) de Belleza Independientes con quienes has compartido personalmente la oportunidad de negocio Mary Kay y cuyos Acuerdos de Consultora de Belleza Independiente hayan sido recibidos y aceptados por la Compañía. Una integrante de equipo personal es cualquier persona en tu equipo personal.

LÍDER EN ROJO: Una Consultora de Belleza Independiente que logre uno de los siguientes status de la trayectoria profesional al finalizar cualquier mes: Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Líder de Equipo Élite.

PRIVILEGIO DE DESCUENTO ADQUIRIDO: Las Consultoras de Belleza Independientes activas son elegibles para recibir un descuento de 50% en los productos de la Sección 1 al mayoreo. A una Consultora de Belleza Independiente se le considera activa cuando tiene ventas personales al menudeo de \$225 en productos de la Sección 1 al mayoreo y permanecerá activa durante dos meses luego de cualquier mes que tenga ventas personales al menudeo de \$225 en productos de la Sección 1 al mayoreo.

†A una Consultora de Belleza Independiente se le considera activa cuando tiene ventas personales al menudeo de \$225 en productos de la Sección 1 al mayoreo y ésta permanecerá activa durante dos meses luego de cualquier mes que tenga ventas por esa cantidad.