



MARY KAY®

FOLLETO DE LA TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIRECTORA NACIONAL DE VENTAS INDEPENDIENTE

Este folleto ofrece una descripción de la trayectoria profesional y de los programas de incentivos en vigor a partir del 1 de octubre de 2023. La Compañía se reserva el derecho de alterar, modificar o cambiar cualquier término relacionado a los programas de incentivos aquí descritos.

Este documento no se hizo para reemplazar, modificar ni alterar en modo alguno los términos establecidos en tus Acuerdos con la Compañía. De haber alguna información conflictiva entre este folleto y el Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente, el Acuerdo de Directora de Ventas Independiente y el Acuerdo de Directora Nacional de Ventas Independiente, prevalecerán los términos establecidos en los Acuerdos.

Trayectoria profesional en breve

Todas las Consultoras de Belleza Independientes y de mayor rango:

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

CONSULTORA DE BELLEZA INDEPENDIENTE

- La Compañía tiene que haber recibido y aceptado el Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.

CONSULTORA DE BELLEZA SENIOR INDEPENDIENTE

- 1 o 2 integrantes de equipo personal activas.
- Comisión por equipo personal de 4%.

IMPULSORA DE EQUIPO ESTRELLA

- 3 o 4 integrantes de equipo personal activas.
- Comisión por equipo personal de 4%, 6% u 8%.

LÍDERES EN ROJO

LÍDER DE EQUIPO

- De 5 a 7 integrantes de equipo personal activas.
- Comisión por equipo personal de 9% o 13%.

LÍDER DE EQUIPO ÉLITE

- 8 o más integrantes de equipo personal activas.
- Comisión por equipo personal de 9% o 13%.

Todas las Directoras de Ventas Independientes hasta Directoras de Ventas Ejecutivas Senior de Élite Independientes:

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas de productos al menudeo personales.
- \$4,500 o más en volumen mensual de ventas de unidad al menudeo de productos de la Sección 1 al mayoreo.

DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE

- Comisión por equipo personal de 4%, 9% o 13%.
- Comisión de unidad de 9%, 13% o 23%.

DIRECTORA DE VENTAS SENIOR INDEPENDIENTE

- 1 o 2 Directoras de Ventas descendientes de primera línea activas (incluidas las unidades del PDLG).

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

- 3 o 4 Directoras de Ventas descendientes de primera línea activas (incluidas las unidades del PDLG)

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

- De 5 a 7 Directoras de Ventas descendientes de primera línea activas (incluidas las unidades del PDLG).

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 VENTAS EJECUTIVA SENIOR DE ÉLITE INDEPENDIENTE

- 8 o más Directoras de Ventas descendientes de primera línea activas (incluidas las unidades del PDLG)

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%.

Todas las Directoras Nacionales de Ventas Independientes y de mayor rango:

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

DIRECTORA NACIONAL DE VENTAS INDEPENDIENTE (el nombramiento es a discreción absoluta de la Compañía)

- 30 o más integrantes de unidad en tu unidad personal.
- 20 Directoras de Ventas Independientes descendientes en total (12/3/8), (11/3/9) o (10/3/10).
- Califica para el auto profesional Cadillac o la compensación en efectivo.

DIRECTORA NACIONAL DE VENTAS SENIOR INDEPENDIENTE

- 1 Directora Nacional de Ventas descendiente en cualquier línea sin importar la secuencia del debut.

DIRECTORA NACIONAL DE VENTAS EJECUTIVA INDEPENDIENTE

- 3 Directoras Nacionales de Ventas descendientes* de cualquier línea no afiliada.

DIRECTORA NACIONAL DE VENTAS EJECUTIVA DE ÉLITE INDEPENDIENTE

- 5 Directoras Nacionales de Ventas descendientes* de cualquier línea.

**Cualquier Directora Nacional de Ventas descendiente que debutó como DNV después de ti y por la cual eres elegible para recibir la Gratificación por aniversario de DNV descendiente.*

Todas las marcas de fábrica, registradas y de servicio de terceros pertenecen a sus respectivos dueños.

Pautas del negocio para todos los niveles de la trayectoria profesional

¡La base de un negocio Mary Kay fuerte es y siempre será la venta de los maravillosos productos Mary Kay® a tus clientes! Gracias a que la Compañía ofrece un generoso potencial de ganancias de 50% sobre todas las ventas al menudeo, 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.

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.
- Una Consultora de Belleza Independiente permanecerá activa durante dos meses luego de cualquier mes en que haya tenido ventas personales al menudeo de \$225 en productos de la Sección 1 al mayoreo.

Los cónyuges pueden ser Consultoras(es) de Belleza Independientes Mary Kay. Sin embargo, una vez que uno de los cónyuges se convierta en Director(a) de Ventas, el otro cónyuge no será elegible para convertirse en Director(a) de Ventas. Los cónyuges pueden operar por separado como si no estuvieran emparentados. Sin embargo, para propósito de los registros de la Compañía, uno será considerado como integrante de equipo personal del otro. En otras palabras, el/la cónyuge de un(a) Consultor(a) de Belleza debe ser reclutada/o por el/la propio/a Consultor(a) de Belleza. La comisión por equipo personal y la gratificación en efectivo por desarrollo de equipo que normalmente se paga por las integrantes de equipo, no se pagará cuando un/una Consultor/a de Belleza Independiente reclute a su cónyuge. Los cónyuges no cuentan para ningún programa, excepto para el volumen de ventas de unidad de productos de la Sección 1 y para la comisión de unidad. Los cónyuges no contarán de ninguna manera para calificar para Directora de Ventas Independiente, para los requisitos de cualquier status de la trayectoria profesional ni para cualquier promoción o premio de la Compañía, incluido calificar o estar en mantenimiento para un auto profesional bajo el Programa del Auto Profesional.

Comisiones y gratificaciones: Las comisiones están basadas en el volumen mensual de ventas de productos de la Sección 1 al mayoreo y se pueden ganar de muchas maneras. Una vez ganadas, las comisiones y gratificaciones son pagadas de tres maneras diferentes.

Gratificaciones pagadas más rápido: Varias gratificaciones serán pagadas dentro de tres días laborables una vez se cumplan los requisitos para ganárselas, si tienes depósito directo o si ya tienes una tarjeta electrónica prepagada (*Wire Card*). Si logras cualesquiera de esas gratificaciones y no cuentas con una tarjeta electrónica prepagada, te enviaremos una. Permite de 7 a 10 días hábiles para recibirla.

Comisiones a mitad de mes: A ser ganadas por Directoras de Ventas y las de mayor status que hayan cumplido con cualquiera de los siguientes requisitos:

- Comisión de unidad a mitad de mes para Directoras de Ventas y las de mayor status.
 - » Si una Directora de Ventas o de mayor status tiene de \$1,000 a \$5,499.99 en volumen de ventas de unidad de productos de la Sección 1 para el día 15 del mes, ella es elegible para ganar una comisión de unidad de 13%.
 - » Si una Directora de Ventas o de mayor status tiene \$5,500 o más en volumen de ventas de unidad de productos de la Sección 1 para el día 15 del mes, ella es elegible para ganar una comisión de unidad de 23%.
- Comisión a mitad de mes por Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea y segunda línea para Directoras de Ventas *Senior* hasta Directoras de Ventas Ejecutivas *Senior* de Élite.
 - » Si una Directora de Ventas *Senior* o una Futura Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* tiene \$4,500 o más en volumen de ventas de unidad personal de productos de la Sección 1 para el día 15 del mes, ella es elegible para ganar la comisión por descendiente de primera línea.
 - » Si una Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* o una Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* de Élite tiene \$4,500 o más en volumen de ventas de unidad personal de productos de la Sección 1 para el día 15 del mes, ella es elegible para ganar la comisión por descendiente de primera línea y segunda línea.
 - » La producción mínima requerida de \$4,500 en productos de la Sección 1 para ser elegible para ganar las comisiones por Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera y segunda línea se exime durante los primeros tres meses luego del debut de una Directora de Ventas descendiente.

Una vez ganadas, las comisiones de mitad de mes se pagan el primer día del siguiente mes para todos los meses excepto diciembre (el 1 de enero es feriado). Si el primer día del mes es feriado o un día de fin de semana, se pagan el día hábil anterior, excepto diciembre (el pago se hará el primer día hábil de enero).

Comisiones de fin de mes: Una vez ganadas, las comisiones de fin de mes se pagan el día 15 de cada mes. Si el día 15 es feriado o un día de fin de semana, se pagan el día hábil anterior.

Glosario de términos importantes

Las definiciones incluidas en este glosario aplican de igual forma en todo el folleto.

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 ganado que es un porcentaje del volumen de ventas de tu unidad

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 al menudeo personales y el 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.

CONSULTORA CALIFICADA DE COMIENZO GRANDIOSO™: Una Consultora de Belleza que tenga ventas personales al menudeo de \$600 o más en productos de la Sección 1 al mayoreo en su fase de calificación del programa de *Comienzo Grandioso™*. El pedido o pedidos al mayoreo que respalde(n) esa cantidad de ventas al menudeo puede ser en un solo pedido o en pedidos acumulativos.

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 DE SEGUNDO NIVEL: Las integrantes de equipo personal de tus integrantes de equipo personal.

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 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.

FASE DE CALIFICACIÓN DE COMIENZO GRANDIOSO™: El mes en que la Compañía recibe y acepta tu Acuerdo y lo siguientes tres meses calendario.

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.

VOLUMEN DE VENTAS DE EQUIPO PERSONAL: El volumen mensual de ventas de productos de la Sección 1 al mayoreo generado por tu equipo personal. Si tienes una Directora de Ventas Independiente o de mayor status profesional en tu equipo personal, las ventas personales al menudeo de productos de la Sección 1 al mayoreo de esa Directora de Ventas se pueden incluir en este total.

VOLUMEN DE VENTAS DE UNIDAD: El volumen mensual de ventas de productos de la Sección 1 al mayoreo generado por tu unidad. Como Directora de Ventas, tus ventas personales de productos al menudeo de la Sección 1 al mayoreo se pueden incluir al total.

Códigos de *status de actividad*

N1, N2, N3: Status "nuevo". Ya presentó su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente pero aún no ha hecho un pedido de \$225 o más en productos de la sección 1 al mayoreo que le da status "activo".

A1, A2, A3: Status "activo". Presentó un pedido de \$225 o más en productos de la sección 1 al mayoreo.

- A1: El pedido que le dio status activo se hizo durante el mes en curso.
- A2: El pedido que le dio status activo se hizo en el mes pasado.
- A3: El pedido que le dio status activo se hizo dos meses atrás.

I1, I2, I3: Status "inactivo". Hace por lo menos tres (I1), cuatro (I2) o cinco (I3) meses presentó un pedido de \$225 o más en productos de la sección 1 al mayoreo, que le daba status activo. Tiene que presentar un pedido que le devuelva su status activo para poder ganar comisiones y gratificaciones por equipo personal.

T1: Status "terminado". No ha presentado en seis meses un pedido de \$225 o más en productos de la sección 1 al mayoreo para tener status activo. Perderá a su equipo personal al finalizar el mes si no presenta un pedido que le devuelva su status activo durante el mes.

T2, T3, T4, T5 y T6: Status "terminado" continúa. Tendrá que presentar un pedido de \$225 o más en productos de la sección 1 al mayoreo que le da status activo, para seguir siendo Consultora/Consultor de Belleza Independiente.

T7: Último mes con status "terminado". Han pasado 12 meses desde que presentó un pedido de \$225 o más en productos de la sección 1 al mayoreo para tener status activo. Tendrá que presentar un pedido que le devuelva su status activo antes de que finalice el mes para retener su número de Consultora/Consultor.

XA: Dejó de ser Consultora/Consultor de Belleza Independiente. Tendrá que presentar un Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente nuevo.

Directora Nacional de Ventas *Independiente**

Requisitos de este status de la trayectoria profesional

Para ser considerada para un nombramiento como Directora Nacional de Ventas Independiente, una Candidata que esté bajo consideración para este status deberá, como mínimo, demostrar los siguientes requisitos de elegibilidad:

Requisito I: Demostrar fortaleza en la operación de un negocio independiente Mary Kay y para animar a otras a desarrollar sus negocios Mary Kay.

Requisitos mínimos:

- Tener una unidad personal con 30 o más integrantes de unidad no terminadas.
- Tener un total de 20 Directoras de Ventas Independientes descendientes en una de las siguientes configuraciones:
 - » (12/3/8) 12 Directoras de Ventas descendientes de primera línea, 3 de las cuales son Directoras de Ventas *Senior* y 8 Directora de Ventas descendientes de segunda línea
 - » (11/3/9) 11 Directoras de Ventas descendientes de primera línea, 3 de las cuales son Directoras de Ventas *Senior* y 9 Directora de Ventas descendientes de segunda línea
 - » (10/3/10) 10 Directoras de Ventas descendientes de primera línea, 3 de las cuales son Directoras de Ventas *Senior* y 10 Directoras de Ventas descendientes de segunda línea.
- Cada una de las 20 unidades en calificación (12/8, 11/9 o 10/10) debe tener 30 o más integrantes de unidad no terminadas. En caso de unidades descendientes internacionales, el número mínimo de integrantes de unidad requeridas está basado en los requisitos del país de residencia.
- 7 o más de las 20 unidades en calificación deben calificar para el Club de Primera o para el Cadillac, y 5 o más de las Directoras de Ventas deben residir en EUA.
- Deberá calificar para el auto profesional del Cadillac o la compensación en efectivo.

La Compañía puede considerar otros criterios para evaluar la fortaleza del Área Nacional potencial, incluido el historial del volumen de ventas de productos, tamaño y longevidad de la unidad y otros factores similares.

*Una Directora Nacional de Ventas es una contratista independiente y no una empleada de Mary Kay Inc., y no se le tratará como empleada para fines de los impuestos federales ni para ningún otro fin.

Requisito II: Demostrar dominio de la Regla de Oro.

Requisitos mínimos:

- Actuar en conformidad con sus Acuerdos con la Compañía.
- Demostrar que entiende y actuar en conformidad con el modelo de negocios Mary Kay y comunicar de forma correcta lo mismo a los demás en su unidad y futura Área Nacional potencial.
- Demostrar integridad en el manejo de su negocio y el desarrollo de su futura Área Nacional potencial.

Requisito III: Demostrar interés en los eventos educativos.

Requisito mínimo:

- Haber participado en un evento educativo diseñado para Directoras de Ventas Ejecutivas Independientes o de mayor rango dentro del periodo de un año de la fecha de debut proyectada.

Requisito IV: Ser elegible para participar en el Programa de Seguridad Familiar**.

- Debutar como DNV antes de cumplir 60 años para participar en el Grupo III del Programa de Seguridad Familiar.
- Debutar como DNV antes de cumplir 65 años para participar en el Grupo V del Programa de Seguridad Familiar.

Proceso

Una Directora de Ventas Independiente que tenga por lo menos 8 Directoras de Ventas descendientes de primera línea y 6 de segunda línea puede comunicarse con la Directora o Director del Dpto. de Desarrollo del Cuerpo de Ventas de su afiliación de Seminario para expresar su interés para que se le considere para ser nombrada a la posición de DNV y puede solicitar una carta de intención de Directora Nacional de Ventas Independiente. La Candidata deberá enviar la carta de intención firmada a la Compañía no más tarde de seis meses antes de la fecha en que desea debutar como DNV. Durante este periodo de tiempo, la Compañía evaluará si la Candidata ha cumplido adecuadamente o no todos los requisitos para ser considerada y ser nombrada a la posición de DNV.

Compensación

1. **Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas de productos al menudeo personales.**
2. **Privilegio de descuento adquirido.**
3. **Comisión por equipo personal: 4%, 9% o 13%.**
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **4%** sobre el volumen de ventas combinado del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga de 1 a 4 integrantes de equipo personal activas.
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **9%** sobre el volumen de ventas combinado del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga 5 o más integrantes de equipo personal activas.

**Nota: Los términos y condiciones del Programa de Seguridad Familiar están indicados en el documento del programa llamado "Mary Kay Inc. Family Security Program". En el caso de que hubiera algún conflicto entre el documento del programa y esta información, el documento del programa prevalecerá.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIRECTORA NACIONAL DE VENTAS INDEPENDIENTE

- Podrá ganar una comisión por equipo personal de **13%** sobre el volumen de ventas combinado del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga 5 o más integrantes de equipo personal activas que tengan un volumen de ventas individual de \$225 o más en cualquier mes calendario.

4. Comisión por unidad personal de Directora de Ventas: 13%.

- Elegible para ganar una comisión de unidad de 13% sobre el volumen de ventas de unidad mensual.

5. Comisión de Directora Nacional de Ventas.

- Comisión por volumen de ventas de unidad personal de DNV: 10%.
 - » Una DNV puede elegir mantener su unidad personal al debutar o puede crear una unidad personal en una fecha posterior para desarrollar unidades descendientes de primera línea adicionales. Ella se ganará una comisión de DNV de 10% sobre el volumen de ventas de su unidad personal además de una comisión de Directora de Ventas de 13% sobre el volumen de ventas de esa unidad.

6. Plan de comisiones por unidades descendientes

Según el volumen mensual combinado de ventas de unidad de las unidades descendientes	Comisión de DNV
Unidades descendientes de primera línea	9%
Unidades descendientes de segunda línea afiliadas* y no afiliadas	4%
Unidades descendientes de tercera línea afiliadas* y no afiliadas	2%

7. Comisión por las 10 Directoras de Ventas más destacadas de cuarta línea y en adelante afiliadas* y no afiliadas.

- Elegible para ganar una comisión de 2% que se calcula sobre el volumen mensual combinado de ventas de unidad de las Directoras de Ventas descendientes de cuarta línea y en adelante afiliadas* y no afiliadas. La clasificación de las 10 más destacadas está basada en el volumen de ventas de unidad mensual de las unidades descendientes de cuarta línea y en adelante afiliadas* y no afiliadas de una DNV.

*Una Directora de Ventas de EUA, unidad descendiente, línea y/o área afiliada es una que está relacionada directamente con otra Directora Nacional de Ventas descendiente activa.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIRECTORA NACIONAL DE VENTAS INDEPENDIENTE

Incentivos adicionales y recompensas

1. Gratificaciones por Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea.

Estas gratificaciones se pagarán al desarrollar Directoras de Ventas de la unidad personal de la DNV de acuerdo a la siguiente tabla:

Gratificación de DNV	Cantidad de la gratificación
<i>Gratificación por debut de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea:</i> Pagada cuando debuta la Directora de Ventas descendiente (pagada una sola vez por cada Directora de Ventas).	
<ul style="list-style-type: none"> • Las 20 unidades mínimas requeridas para debutar como nueva Directora Nacional de Ventas Independiente deben estar constituidas formalmente antes de que se pueda ganar la <i>Gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea de \$5,000</i> por cualesquiera Directoras de Ventas que debuten el mismo día que su Directora Nacional de Ventas. 	\$5,000
<i>Gratificación por el volumen de ventas de productos de la Sección 1 de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea:</i> Pagada en el aniversario del debut de la misma Directora de Ventas cuando la unidad de esa Directora de Ventas descendiente haya generado un volumen de ventas de productos de la Sección 1 de \$60,000 o más en los últimos 12 meses.	
<ul style="list-style-type: none"> • Para ser elegible para la <i>Gratificación por el volumen de ventas de productos de la Sección 1 de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de \$1,000</i>, basada en el volumen de ventas de productos de la Sección 1, la DNV debe de haber calificado para ganar la <i>Gratificación por debut de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de \$5,000</i> por la misma Directora de Ventas descendiente. 	\$1,000

2. Gratificación por desarrollo de liderazgo en área DNV.

- Elegible para ganar una *Gratificación por desarrollo de liderazgo* trimestralmente (31 de marzo; 30 de junio; 30 de sept.; y 31 de dic.) por unidades de su área afiliadas* y no afiliadas, de primera a tercera línea como sigue:
 - » \$200 por cada Directora de Ventas *Senior* Independiente.
 - » \$300 por cada Futura Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* Independiente.
 - » \$500 por cada Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* Independiente.
 - » \$800 por cada Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* de Élite Independiente.
 - » \$800 por la unidad personal de cada Directora Nacional de Ventas Independiente.

NOTA ESPECIAL: Cuando una Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* de Élite debute como Directora Nacional de Ventas, la Directora Nacional de Ventas *Senior* que reciba la *Gratificación por desarrollo de DNV descendiente de \$10,000* ya no recibirá la gratificación trimestral de \$800 que se paga por Directoras de Ventas Ejecutivas *Senior* de Élite o unidades personales de DNV.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIRECTORA NACIONAL DE VENTAS INDEPENDIENTE

3. Gratificaciones estratégicas para DNV.

- Elegible para ganar una *Gratificación estratégica para DNV* de \$1,000 cuando una Directora de Ventas de EUA no afiliada de su área logra una o más de las siguientes cosas:
 - » Calificar o recalificar para el uso del Cadillac.
 - » Un Círculo de Logros o Círculo de la Excelencia más alto en comparación con el año anterior (a pagarse en julio, lo más pronto posible después de completarse la clasificación de fin de año Seminario).
 - » Gratificación *Comienza con fuerza* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.
 - » Gratificación *Crece con fuerza* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.
 - » Gratificación *Sigue con fuerza* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.
 - » Gratificación *Dirige con fuerza* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.

4. Cuenta de motivación de DNV.

Una asignación especial que se les paga a las DNV para ayudar a costear algunos de sus gastos relacionados con premios, recompensas, boletines, llamadas telefónicas, etc., y que están asociados con las actividades de una DNV con sus Directoras de Ventas de cuarta línea y en adelante no afiliadas. Para esta cuenta solo se consideran a las unidades descendientes no afiliadas de los Estados Unidos y del Programa de Desarrollo de Liderazgo Global. Esta asignación se determina al final del mes de junio y se paga en julio del mismo año, de acuerdo a la tabla que aparece en la siguiente página.

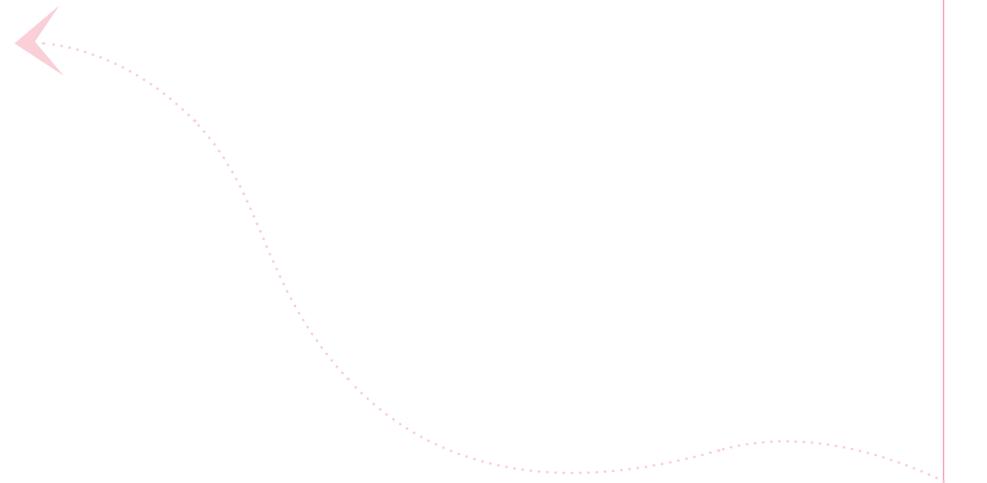
Número de Directoras de Ventas Independientes de cuarta línea y en adelante	Pago
De 1 a 20	\$1,200
De 21 a 50	\$2,400
De 51 a 100	\$3,600
101 o más	\$12,000

5. Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.
6. Elegible para usar el atuendo de Directora Nacional de Ventas.
7. Recibe el boletín *Novedades para Nacionales* mensualmente.
8. Es elegible para seleccionar la pulsera de DNV con un diamante o una recompensa en efectivo al debutar.
9. Es elegible para recibir una invitación al viaje anual de lujo para ella y un invitado, a discreción de la Compañía.

*Una Directora de Ventas de EUA, unidad descendiente, línea y/o área afiliada es una que está relacionada directamente con otra Directora Nacional de Ventas descendiente activa.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIRECTORA NACIONAL DE VENTAS INDEPENDIENTE

10. Se ganará el uso de un Cadillac o se ganará la opción de la compensación en efectivo a razón de \$1,400 por mes en lugar del auto.
11. Elegible para participar en el Programa de Seguridad Familiar.
12. Tiene oportunidad de reclutar personalmente en mercados internacionales designados.
13. Programa Grandes Futuros.



Directora Nacional de Ventas Senior Independiente*

Requisito de este status de la trayectoria profesional

Debes tener 1 Directora Nacional de Ventas descendiente en cualquier línea sin importar la secuencia de debut.

Compensación

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas de productos al menudeo personales.**
- Privilegio de descuento adquirido.**
- Comisión por equipo personal: 4%, 9% o 13%.**
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **4%** sobre el volumen de ventas combinado del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga de 1 a 4 integrantes de equipo personal activas.
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **9%** sobre el volumen de ventas combinado del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga 5 o más integrantes de equipo personal activas.
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **13%** sobre el volumen de ventas combinado del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga 5 o más integrantes de equipo personal activas que tengan un volumen de ventas individual de \$225 o más en cualquier mes calendario.
- Comisión por unidad personal de Directora de Ventas: 13%.**
 - Elegible para ganar una comisión de unidad de 13% sobre el volumen de ventas de unidad mensual.
- Comisión de Directora Nacional de Ventas Senior.**
 - Comisión por volumen de ventas de unidad personal de DNV: 10%.
 - » Una DNV puede elegir mantener su unidad personal al debutar o puede crear una unidad personal en una fecha posterior para desarrollar unidades descendientes de primera línea adicionales. Ella se ganará una comisión de DNV de 10% sobre el volumen de ventas de su unidad personal, además de una comisión de Directora de Ventas de 13% sobre el volumen de ventas de esa unidad.

6. Plan de comisiones por unidades descendientes

Según el volumen mensual combinado de ventas de unidad de las unidades descendientes	Comisión de DNV
Unidades descendientes de primera línea	9%
Unidades descendientes de segunda línea afiliadas* y no afiliadas	4%
Unidades descendientes de tercera línea afiliadas* y no afiliadas	2%

*Una Directora Nacional de Ventas Senior es una contratista independiente y no una empleada de Mary Kay Inc., y no se le tratará como empleada para fines de los impuestos federales ni para ningún otro fin.

Estas comisiones por unidad personal se pagan independientemente de la secuencia de debutes, aun si la DNV descendiente debutó antes que la DNV Senior. Asimismo, no importa si existe otra DNV entre la DNV Senior y la DNV descendiente.

7. Comisión por las 10 Directoras de Ventas más destacadas de cuarta línea y en adelante afiliadas** y no afiliadas.

- Elegible para ganar una comisión de 2% que se calcula sobre el volumen mensual combinado de ventas de unidad de las Directoras de Ventas descendientes de cuarta línea y en adelante afiliadas** y no afiliadas. La clasificación de las 10 más destacadas está basada en el volumen de ventas de unidad mensual de las unidades descendientes de cuarta línea y en adelante afiliadas** y no afiliadas de una DNV.

Incentivos adicionales y recompensas

1. Gratificaciones por Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea.

Estas gratificaciones se pagarán al desarrollar Directoras de Ventas de la unidad personal de la DNV de acuerdo a la siguiente tabla:

Gratificación de DNV	Cantidad de la gratificación
<i>Gratificación por debut de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea:</i> Pagada cuando debuta la Directora de Ventas descendiente (pagada una sola vez por cada Directora de Ventas).	
<ul style="list-style-type: none"> Las 20 unidades mínimas requeridas para debutar como nueva Directora Nacional de Ventas Independiente deben estar constituidas formalmente antes de que se pueda ganar la <i>Gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea de \$5,000</i> por cualesquiera Directoras de Ventas que debuten el mismo día que su Directora Nacional de Ventas. 	\$5,000

Gratificación por el volumen de ventas de productos de la Sección 1 de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea:

Pagada en el aniversario del debut de la misma Directora de Ventas cuando la unidad de esa Directora de Ventas descendiente haya generado un volumen de ventas de productos de la Sección 1 de \$60,000 o más en los últimos 12 meses.

- Para ser elegible para la *Gratificación por el volumen de ventas de productos de la Sección 1 de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de \$1,000*, basada en el volumen de ventas de productos de la Sección 1, la DNV debe de haber calificado para ganar la *Gratificación por debut de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de \$5,000* por la misma Directora de Ventas descendiente.

**Una Directora de Ventas de EUA, unidad descendiente, línea y/o área afiliada es una que está relacionada directamente con otra Directora Nacional de Ventas descendiente activa.

2. Plan de la Gratificación por desarrollo de DNV descendiente.

- La primera vez que una persona debuta como DNV, la DNV *Senior* (quien ha sido DNV por lo menos seis meses) y de cuya área no afiliada la DNV descendiente se desarrolló, tiene derecho a una *Gratificación por debut de DNV descendiente* de \$10,000 en el momento en que debuta la nueva DNV descendiente. Solamente habrá una receptora de esta gratificación. Para determinar a la receptora de esta gratificación, la persona que fue la DNV de la nueva DNV descendiente seis meses antes del debut de la DNV descendiente, recibirá la gratificación.
- La DNV *Senior* tiene derecho a recibir una *Gratificación por aniversario de DNV descendiente* de \$10,000 anualmente en la fecha que se conmemora el aniversario del debut de la DNV descendiente, siempre y cuando el Acuerdo de Directora Nacional de Ventas descendiente no sea terminado por no cumplir los requisitos o cualquier otra razón. La DNV *Senior* seguirá recibiendo la *Gratificación por aniversario de DNV descendiente* si la DNV descendiente debuta como DNV Emérita antes que la DNV *Senior* o si la DNV descendiente activa falleciera.

Si se da por terminado el Acuerdo de DNV de una DNV descendiente y más adelante esa pasada DNV descendiente debuta nuevamente como DNV, la DNV *Senior* al momento del nuevo debut no recibirá la *Gratificación por debut de DNV descendiente*. Dicha gratificación solo se paga la primera vez que una persona debuta como DNV. La DNV *Senior* de la DNV que debutó nuevamente será elegible para ganar la *Gratificación por aniversario de DNV descendiente* anualmente, en base a la fecha del nuevo debut, a partir del primer aniversario de la fecha del nuevo debut de la DNV descendiente.

3. Gratificación por desarrollo de liderazgo en área DNV.

- Elegible para ganar una *Gratificación por desarrollo de liderazgo* trimestralmente (31 de marzo; 30 de junio; 30 de sept.; y 31 de dic.) por unidades de su área afiliadas* y no afiliadas, de primera a tercera línea como sigue:
 - » \$200 por cada Directora de Ventas *Senior* Independiente.
 - » \$300 por cada Futura Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* Independiente.
 - » \$500 por cada Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* Independiente.
 - » \$800 por cada Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* de Élite Independiente.
 - » \$800 por la unidad personal de cada Directora Nacional de Ventas Independiente.

NOTA ESPECIAL: Cuando una Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* de Élite debute como Directora Nacional de Ventas, la Directora Nacional de Ventas *Senior* que reciba la *Gratificación por desarrollo de DNV descendiente de \$10,000* ya no recibirá la gratificación trimestral de \$800 que se paga por Directoras de Ventas Ejecutivas *Senior* de Élite o unidades personales de DNV.

*Una Directora de Ventas de EUA, unidad descendiente, línea y/o área afiliada es una que está relacionada directamente con otra Directora Nacional de Ventas descendiente activa.

4. Gratificaciones estratégicas para DNV.

- Elegible para ganar una *Gratificación estratégica para DNV* de \$1,000 cuando una Directora de Ventas de EUA no afiliada de su área logra una o más de las siguientes cosas:
 - » Calificar o recalificar para el uso del Cadillac.
 - » Un Círculo de Logros o Círculo de la Excelencia más alto en comparación con el año anterior (a pagarse en julio, lo más pronto posible después de completarse la clasificación de fin de año Seminario).
 - » Gratificación *Comienza con fuerza* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.
 - » Gratificación *Crece con fuerza* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.
 - » Gratificación *Sigue con fuerza* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.
 - » Gratificación *Dirige con fuerza* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.

5. Cuenta de motivación de DNV.

Una asignación especial que se les paga a las DNV para ayudar a costear algunos de sus gastos relacionados con premios, recompensas, boletines, llamadas telefónicas, etc., y que están asociados con las actividades de una DNV con sus Directoras de Ventas de cuarta línea y en adelante no afiliadas. Para esta cuenta solo se consideran a las unidades descendientes no afiliadas de los Estados Unidos y del Programa de Desarrollo de Liderazgo Global. Esta asignación se determina al final del mes de junio y se paga en julio del mismo año de acuerdo a la siguiente tabla:

Número de Directoras de Ventas Independientes de cuarta línea y en adelante	Pago
De 1 a 20	\$1,200
De 21 a 50	\$2,400
De 51 a 100	\$3,600
101 o más	\$12,000

6. Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.

7. Elegible para usar el atuendo de Directora Nacional de Ventas.

8. Recibe el boletín *Novedades para Nacionales* mensualmente.

9. Es elegible para seleccionar la pulsera de DNV con un diamante o una recompensa en efectivo al debutar.

10. Es elegible para recibir una invitación al viaje anual de lujo para ella y un invitado, a discreción de la Compañía.

11. Se ganará el uso de un Cadillac o se ganará la opción de la compensación en efectivo a razón de \$1,400 por mes en lugar del auto.

12. Elegible para participar en el Programa de Seguridad Familiar.

13. Tiene oportunidad de reclutar personalmente en mercados internacionales designados.

14. Programa Grandes Futuros.

Directora Nacional de Ventas Ejecutiva *Independiente**

Requisito de este status de la trayectoria profesional

Debes tener 3 Directoras Nacionales de Ventas descendientes de cualquier línea no afiliada que debutaron como Directoras Nacionales de Ventas Independientes después de tu debut y por las cuales eres elegible para recibir la *Gratificación por aniversario de DNV descendiente*.

Compensación

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas de productos al menudeo personales.**
- Privilegio de descuento adquirido.**
- Comisión por equipo personal: 4%, 9% o 13%.**
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **4%** sobre el volumen de ventas combinado del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga de 1 a 4 integrantes de equipo personal activas.
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **9%** sobre el volumen de ventas combinado del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga 5 o más integrantes de equipo personal activas.
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **13%** sobre el volumen de ventas combinado del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga 5 o más integrantes de equipo personal activas que tengan un volumen de ventas individual de \$225 o más en cualquier mes calendario.
- Comisión por unidad personal de Directora de Ventas: 13%.**
 - Elegible para ganar una comisión de unidad de 13% sobre el volumen de ventas de unidad mensual.
- Comisión de Directora Nacional de Ventas Ejecutiva.**
 - Comisión por volumen de ventas de unidad personal de DNV: 10%.
 - » Una DNV puede elegir mantener su unidad personal al debutar o puede crear una unidad personal en una fecha posterior para desarrollar unidades descendientes de primera línea adicionales. Ella se ganará una comisión de DNV de 10% sobre el volumen de ventas de su unidad personal, además de una comisión de Directora de Ventas de 13% sobre el volumen de ventas de esa unidad.
- Plan de comisiones por unidades descendientes.**

Según el volumen mensual combinado de ventas de unidad de las unidades descendientes	Comisión de DNV
Unidades descendientes de primera línea	9%
Unidades descendientes de segunda línea afiliadas** y no afiliadas	4%
Unidades descendientes de tercera línea afiliadas** y no afiliadas	2%

*Una Directora Nacional de Ventas Ejecutiva es una contratista independiente y no una empleada de Mary Kay Inc., y no se le tratará como empleada para fines de los impuestos federales ni para ningún otro fin.

Estas comisiones por unidad personal se pagan independientemente de la secuencia de debutes, aun si la DNV descendiente debutó antes que la DNV Ejecutiva. Asimismo, no importa si existe otra DNV entre la DNV Ejecutiva y la DNV descendiente.

7. Comisión por las 10 Directoras de Ventas más destacadas de cuarta línea y en adelante afiliadas** y no afiliadas.

- Elegible para ganar una comisión de 2% que se calcula sobre el volumen mensual combinado de ventas de unidad de las Directoras de Ventas descendientes de cuarta línea y en adelante afiliadas** y no afiliadas. La clasificación de las 10 más destacadas está basada el volumen de ventas de unidad mensual de las unidades descendientes de cuarta línea y en adelante afiliadas** y no afiliadas de una DNV.

Incentivos adicionales y recompensas

1. Gratificaciones por Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea.

Estas gratificaciones se pagarán al desarrollar Directoras de Ventas de la unidad personal de la DNV de acuerdo a la siguiente tabla:

Gratificación de DNV	Cantidad de la gratificación
<p><i>Gratificación por debut de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea:</i> Pagada cuando debuta la Directora de Ventas descendiente (pagada una sola vez por cada Directora de Ventas).</p> <ul style="list-style-type: none"> Las 20 unidades mínimas requeridas para debutar como nueva Directora Nacional de Ventas Independiente deben estar constituidas formalmente antes de que se pueda ganar la <i>Gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea de \$5,000</i> por cualesquiera Directoras de Ventas que debuten el mismo día que su Directora Nacional de Ventas. 	\$5,000
<p><i>Gratificación por el volumen de ventas de productos de la Sección 1 de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea:</i> Pagada en el aniversario del debut de la misma Directora de Ventas cuando la unidad de esa Directora de Ventas descendiente haya generado un volumen de ventas de productos de la Sección 1 de \$60,000 o más en los últimos 12 meses.</p> <ul style="list-style-type: none"> Para ser elegible para la <i>Gratificación por el volumen de ventas de productos de la Sección 1 de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de \$1,000</i>, basada en el volumen de ventas de productos de la Sección 1, la DNV debe de haber calificado para ganar la <i>Gratificación por debut de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de \$5,000</i> por la misma Directora de Ventas descendiente. 	\$1,000

**Una Directora de Ventas de EUA, unidad descendiente, línea y/o área afiliada es una que está relacionada directamente con otra Directora Nacional de Ventas descendiente activa.

2. Plan de la Gratificación por desarrollo de DNV descendiente.

- La primera vez que una persona debuta como DNV, la DNV *Senior* (quien ha sido DNV por lo menos seis meses) y de cuya área no afiliada la DNV descendiente se desarrolló, tiene derecho a una *Gratificación por debut de DNV descendiente* de \$10,000 en el momento en que debuta la nueva DNV descendiente. Solamente habrá una receptora de esta gratificación. Para determinar a la receptora de esta gratificación, la persona que fue la DNV de la nueva DNV descendiente seis meses antes del debut de la DNV descendiente, recibirá la gratificación.
- La DNV *Senior* tiene derecho a recibir una *Gratificación por aniversario de DNV descendiente* de \$10,000 anualmente en la fecha que se conmemora el aniversario del debut de la DNV descendiente, siempre y cuando el Acuerdo de Directora Nacional de Ventas descendiente no sea terminado por no cumplir los requisitos o cualquier otra razón. La DNV *Senior* seguirá recibiendo la *Gratificación por aniversario de DNV descendiente* si la DNV descendiente debuta como DNV Emérita antes que la DNV *Senior* o si la DNV descendiente activa falleciera.

Si se da por terminado el Acuerdo de DNV de una DNV descendiente y más adelante esa pasada DNV descendiente debuta nuevamente como DNV, la DNV *Senior* al momento del nuevo debut, no recibirá la *Gratificación por debut de DNV descendiente*. Dicha gratificación solo se paga la primera vez que una persona debuta como DNV. La DNV *Senior* de la DNV que debutó nuevamente será elegible para ganar la *Gratificación por aniversario de DNV descendiente* anualmente, en base a la fecha del nuevo debut, a partir del primer aniversario de la fecha del nuevo debut de la DNV descendiente.

3. Gratificación por desarrollo de liderazgo en área DNV.

- Elegible para ganar una Gratificación por desarrollo de liderazgo trimestralmente (31 de marzo; 30 de junio; 30 de sept.; y 31 de dic.) por unidades de su área afiliadas* y no afiliadas, de primera a tercera línea como aparece en la como sigue:
 - » \$200 por cada Directora de Ventas *Senior* Independiente.
 - » \$300 por cada Futura Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* Independiente.
 - » \$500 por cada Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* Independiente.
 - » \$800 por cada Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* de Élite Independiente.
 - » \$800 por la unidad personal de cada Directora Nacional de Ventas Independiente.

NOTA ESPECIAL: Cuando una Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* de Élite debute como Directora Nacional de Ventas, la Directora Nacional de Ventas *Senior* que reciba la *Gratificación por desarrollo de DNV descendiente* de \$10,000 ya no recibirá la gratificación trimestral de \$800 que se paga por Directoras de Ventas Ejecutivas *Senior* de Élite o unidades personales de DNV.

*Una Directora de Ventas de EUA, unidad descendiente, línea y/o área afiliada es una que está relacionada directamente con otra Directora Nacional de Ventas descendiente activa.

4. Gratificaciones estratégicas para DNV.

- Elegible para ganar una *Gratificación estratégica para DNV* de \$1,000 cuando una Directora de Ventas de EUA no afiliada de su área logra una o más de las siguientes cosas:
 - » Calificar o recalificar para el uso del Cadillac.
 - » Un Círculo de Logros o Círculo de la Excelencia más alto en comparación con el año anterior (a pagarse en julio, lo más pronto posible después de completarse la clasificación de fin de año Seminario).
 - » Gratificación *Comienza con fuerza* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.
 - » Gratificación *Crece con fuerza* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.
 - » Gratificación *Sigue con fuerza* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.
 - » Gratificación *Dirige con fuerza* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.

5. Cuenta de motivación de DNV.

Una asignación especial que se les paga a las DNV para ayudar a costear algunos de sus gastos relacionados con premios, recompensas, boletines, llamadas telefónicas, etc., y que están asociados con las actividades de una DNV con sus Directoras de Ventas de cuarta línea y en adelante no afiliadas. Para esta cuenta solo se consideran a las unidades descendientes no afiliadas de los Estados Unidos y del Programa de Desarrollo de Liderazgo Global. Esta asignación se determina al final del mes de junio y se paga en julio del mismo año de acuerdo a la siguiente tabla:

Número de Directoras de Ventas Independientes de cuarta línea y en adelante	Pago
De 1 a 20	\$1,200
De 21 a 50	\$2,400
De 51 a 100	\$3,600
101 o más	\$12,000

6. Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.
7. Elegible para usar el atuendo de Directora Nacional de Ventas.
8. Recibe el boletín *Novedades para Nacionales* mensualmente.
9. Es elegible para seleccionar la pulsera de DNV con un diamante o una recompensa en efectivo al debutar.
10. Es elegible para recibir una invitación al viaje anual de lujo para ella y un invitado, a discreción de la Compañía.
11. Se ganará el uso de un Cadillac o se ganará la opción de la compensación en efectivo a razón de \$1,400 por mes en lugar del auto.
12. Elegible para participar en el Programa de Seguridad Familiar.
13. Tiene oportunidad de reclutar personalmente en mercados internacionales designados.
14. Programa Grandes Futuros.

Directora Nacional de Ventas Ejecutiva de Élite *Independiente**

Requisito de este status de la trayectoria profesional

Debes tener 5 Directoras Nacionales de Ventas descendientes de cualquier línea que debutaron como Directoras Nacionales de Ventas Independientes después de tu debut y por las cuales eres elegible para recibir la *Gratificación por aniversario de DNV descendiente*.

Compensación:

1. **Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas de productos al menudeo personales.**
2. **Privilegio de descuento adquirido.**
3. **Comisión por equipo personal: 4%, 9% o 13%.**
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **4%** sobre el volumen de ventas combinado del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga de 1 a 4 integrantes de equipo personal activas.
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **9%** sobre el volumen de ventas combinado del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga 5 o más integrantes de equipo personal activas.
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **13%** sobre el volumen de ventas combinado del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga 5 o más integrantes de equipo personal activas que tengan un volumen de ventas individual de \$225 o más en cualquier mes calendario.
4. **Comisión por unidad personal de Directora de Ventas: 13%.**
 - Elegible para ganar una comisión de unidad de 13% sobre el volumen de ventas de unidad mensual.
5. **Comisión de Directora Nacional de Ventas Ejecutiva de Élite.**
 - Comisión por volumen de ventas de unidad personal de DNV: 10%.
 - » Una DNV puede elegir mantener su unidad personal al debutar o puede crear una unidad personal en una fecha posterior para desarrollar unidades descendientes de primera línea adicionales. Ella se ganará una comisión de DNV de 10% sobre el volumen de ventas de su unidad personal, además de una comisión de Directora de Ventas de 13% sobre el volumen de ventas de esa unidad.

*Una Directora Nacional de Ventas Ejecutiva de Élite es una contratista independiente y no una empleada de Mary Kay Inc., y no se le tratará como empleada para fines de los impuestos federales ni para ningún otro fin.

6. Plan de comisiones por unidades descendientes.

Según el volumen mensual combinado de ventas de unidad de las unidades descendientes	Comisión de DNV
Unidades descendientes de primera línea	9%
Unidades descendientes de segunda línea afiliadas** y no afiliadas	4%
Unidades descendientes de tercera línea afiliadas** y no afiliadas	2%

Estas comisiones por unidad personal se pagan independientemente de la secuencia de debutes, aun si la DNV descendiente debutó antes que la DNV Ejecutiva de Élite. Asimismo, no importa si existe otra DNV entre la DNV Ejecutiva Élite y la DNV descendiente.

7. Comisión por las 10 Directoras de Ventas más destacadas de cuarta línea y en adelante afiliadas** y no afiliadas.

- Elegible para ganar una comisión de 2% que se calcula sobre el volumen mensual combinado de ventas de unidad de las Directoras de Ventas descendientes de cuarta línea y en adelante afiliadas** y no afiliadas. La clasificación de las 10 más destacadas está basada en el volumen de ventas de unidad mensual de las unidades descendientes de cuarta línea y en adelante afiliadas** y no afiliadas de una DNV.

8. Plan de comisiones por cuarta línea para Directora Nacional de Ventas Ejecutiva de Élite.

Según el volumen mensual combinado de ventas de unidad	Comisión para DNV Ejecutiva de Élite
Todas las unidades descendientes de cuarta línea afiliadas** y no afiliadas	2%

**Una Directora de Ventas de EUA, unidad descendiente, línea y/o área afiliada es una que está relacionada directamente con otra Directora Nacional de Ventas descendiente activa.

Incentivos adicionales y recompensas

1. Gratificaciones por Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea.

Estas gratificaciones se pagarán al desarrollar Directoras de Ventas de la unidad personal de la DNV de acuerdo a la siguiente tabla:

Gratificación de DNV	Cantidad de la gratificación
<p><i>Gratificación por debut de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea:</i> Pagada cuando debuta la Directora de Ventas descendiente (pagada una sola vez por cada Directora de Ventas).</p> <ul style="list-style-type: none"> Las 20 unidades mínimas requeridas para debutar como nueva Directora Nacional de Ventas Independiente deben estar constituidas formalmente antes de que se pueda ganar la <i>Gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea de \$5,000</i> por cualesquiera Directoras de Ventas que debuten el mismo día que su Directora Nacional de Ventas. 	\$5,000
<p><i>Gratificación por el volumen de ventas de productos de la Sección 1 de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea:</i> Pagada en el aniversario del debut de la misma Directora de Ventas cuando la unidad de esa Directora de Ventas descendiente haya generado un volumen de ventas de productos de la Sección 1 de \$60,000 o más en los últimos 12 meses.</p> <ul style="list-style-type: none"> Para ser elegible para la <i>Gratificación por el volumen de ventas de productos de la Sección 1 de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de \$1,000</i>, basada en el volumen de ventas de productos de la Sección 1, la DNV debe de haber calificado para ganar la <i>Gratificación por debut de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de \$5,000</i> por la misma Directora de Ventas descendiente. 	\$1,000

2. Plan de la Gratificación por desarrollo de DNV descendiente.

- La primera vez que una persona debuta como DNV, la DNV *Senior* (quien ha sido DNV por lo menos seis meses) y de cuya área no afiliada la DNV descendiente se desarrolló, tiene derecho a una *Gratificación por debut de DNV descendiente* de \$10,000 en el momento en que debuta la nueva DNV descendiente. Solamente habrá una receptora de esta gratificación. Para determinar a la receptora de esta gratificación, la persona que fue la DNV de la nueva DNV descendiente seis meses antes del debut de la DNV descendiente, recibirá la gratificación.

- La DNV *Senior* tiene derecho a recibir una *Gratificación por aniversario de DNV descendiente* de \$10,000 anualmente en la fecha que se conmemora el aniversario del debut de la DNV descendiente, siempre y cuando el Acuerdo de Directora Nacional de Ventas descendiente no sea terminado por no cumplir los requisitos o cualquier otra razón. La DNV *Senior* seguirá recibiendo la *Gratificación por aniversario de DNV descendiente* si la DNV descendiente debuta como DNV Emérita antes que la DNV *Senior* o si la DNV descendiente activa falleciera.

Si se da por terminado el Acuerdo de DNV de una DNV descendiente y más adelante esa pasada DNV descendiente debuta nuevamente como DNV, la DNV *Senior* al momento del nuevo debut, no recibirá la *Gratificación por debut de DNV descendiente*. Dicha gratificación solo se paga la primera vez que una persona debuta como DNV. La DNV *Senior* de la DNV que debutó nuevamente será elegible para ganar la *Gratificación por aniversario de DNV descendiente* anualmente, en base a la fecha del nuevo debut, a partir del primer aniversario de la fecha del nuevo debut de la DNV descendiente.

3. Gratificación por desarrollo de liderazgo en área DNV.

- Elegible para ganar una *Gratificación por desarrollo de liderazgo* trimestralmente (31 de marzo; 30 de junio; 30 de sept.; y 31 de dic.) por unidades de su área afiliadas** y no afiliadas, de primera a tercera línea como sigue:
 - \$200 por cada Directora de Ventas *Senior* Independiente.
 - \$300 por cada Futura Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* Independiente.
 - \$500 por cada Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* Independiente.
 - \$800 por cada Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* de Élite Independiente.
 - \$800 por la unidad personal de cada Directora Nacional de Ventas Independiente.

NOTA ESPECIAL: Cuando una Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* de Élite debute como Directora Nacional de Ventas, la Directora Nacional de Ventas *Senior* que reciba la *Gratificación por desarrollo de DNV descendiente de \$10,000* ya no recibirá la gratificación trimestral de \$800 que se paga por Directoras de Ventas Ejecutivas *Senior* de Élite o unidades personales de DNV.

4. Gratificaciones estratégicas para DNV.

- Elegible para ganar una *Gratificación estratégica para DNV* de \$1,000 cuando una Directora de Ventas de EUA no afiliada de su área logra una o más de las siguientes cosas:
 - Calificar o recalificar para el uso del Cadillac.
 - Un Círculo de Logros o Círculo de la Excelencia más alto en comparación con el año anterior (a pagarse en julio, lo más pronto posible después de completarse la clasificación de fin de año Seminario).
 - Gratificación *Comienza con fuerza* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.
 - Gratificación *Crece con fuerza* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.
 - Gratificación *Sigue con fuerza* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.
 - Gratificación *Dirige con fuerza* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.

**Una Directora de Ventas de EUA, unidad descendiente, línea y/o área afiliada es una que está relacionada directamente con otra Directora Nacional de Ventas descendiente activa.

5. Cuenta de motivación de DNV.

Una asignación especial que se les paga a las DNV para ayudar a costear algunos de sus gastos relacionados con premios, recompensas, boletines, llamadas telefónicas, etc., y que están asociados con las actividades de una DNV con sus Directoras de Ventas de cuarta línea y en adelante no afiliadas. Para esta cuenta solo se consideran a las unidades descendientes no afiliadas de los Estados Unidos y del Programa de Desarrollo de Liderazgo Global. Esta asignación se determina al final del mes de junio y se paga en julio del mismo año, de acuerdo a la siguiente tabla:

Número de Directoras de Ventas Independientes de cuarta línea y en adelante	Pago
De 1 a 20	\$1,200
De 21 a 50	\$2,400
De 51 a 100	\$3,600
101 o más	\$12,000

- 6. Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.**
- 7. Elegible para usar el broche de abeja con diamantes para DNV Ejecutiva de Élite.**
- 8. Elegible para usar el atuendo de Directora Nacional de Ventas.**
- 9. Recibe el boletín *Novedades para Nacionales* mensualmente.**
- 10. Es elegible para seleccionar la pulsera de DNV con un diamante o una recompensa en efectivo al debutar.**
- 11. Es elegible para recibir una invitación al viaje anual de lujo para ella y un invitado, a discreción de la Compañía.**
- 12. Se ganará el uso de un Cadillac o se ganará la opción de la compensación en efectivo a razón de \$1,400 por mes en lugar del auto.**
- 13. Elegible para participar en el Programa de Seguridad Familiar.**
- 14. Tiene oportunidad de reclutar personalmente en mercados internacionales designados.**
- 15. Programa Grandes Futuros.**

Consideraciones especiales

- Cuando una Directora Nacional de Ventas Independiente debuta como Directora Nacional de Ventas Emérita, las Consultoras de Belleza Independientes en su unidad personal se reparten entre las unidades de sus Directoras de Ventas de primera línea. Ellas no pasan a la unidad de su Directora Nacional de Ventas *Senior* Independiente ni a la unidad de su Directora de Ventas *Senior*. Además, una Directora de Ventas descendiente de la Directora Nacional de Ventas que debuta como Emérita, no sustituye a la Directora Nacional de Ventas Emérita debutante como unidad de ventas descendiente de primera línea de su Directora de Ventas *Senior* ni de su Directora Nacional de Ventas *Senior*.
- Una Directora Nacional de Ventas Independiente puede en cualquier momento solicitar que la Compañía reparta a las Consultoras de Belleza de su unidad personal entre las unidades de sus Directoras de Ventas de primera línea. Ella no podrá repartir a las Consultoras de Belleza de su unidad personal entre las unidades personales de sus Directoras Nacionales de Ventas de primera línea.

Círculos de clasificación de DNV del Seminario

Círculo De Oro

Comisiones de DNV
• \$100,000 • \$150,000

Recompensas
Broche o marco para el broche del Círculo de Oro, además de reconocimiento del Seminario

Círculo Diamante

Comisiones de DNV
• \$200,000 • \$250,000

Recompensas
Broche o marco para el broche del Círculo Diamante, seleccionar 1 pieza de diamante para la pulsera o una recompensa en efectivo, más una gratificación en efectivo del 1% de las comisiones de DNV (comienzan en \$2,000)

Círculo Interior

Comisiones de DNV
• \$300,000 • \$350,000 • \$400,000 • \$450,000

Círculo Interior de Platino

Comisiones de DNV
\$500,000 o más

Las recompensas para todos los niveles incluyen un broche o marco para el broche del Círculo Interior, seleccionar 2 piezas de diamante para la pulsera o el collar o una recompensa en efectivo, y además:

COMISIONES DE LA CLASIFICACIÓN DE DNV	RECOMPENSAS
\$300,000	Una gratificación en efectivo de 2% de las comisiones de DNV (comienzan en \$6,000)
\$500,000	Una gratificación en efectivo de 4% de las comisiones de DNV (comienzan en \$20,000)
\$750,000	Una gratificación en efectivo de 5% de las comisiones de DNV (comienzan en \$37,500)
\$1,000,000	Una gratificación en efectivo de 6% de las comisiones de DNV (comienzan en \$60,000)

Las gratificaciones en efectivo del Círculo Interior y del Círculo Diamante de las comisiones de DNV cuentan para el reconocimiento millonario. No cuentan para la clasificación de DNV del Seminario, reconocimiento de comisiones mensuales ni para el Programa de Seguridad Familiar.

Tabla de compensaciones e incentivos para DNV

Esta tabla se creó para mostrar los diferentes elementos del plan de compensación para Directoras Nacionales de Ventas Independientes y muestra recompensas e incentivos adicionales para identificar qué elementos son considerados para los programas de reconocimiento disponibles para DNV.

		Clasificación de DNV para Círculos Interior, Diamante y Oro del Seminario	Reconocimiento por comisiones mensuales	Reconocimiento Millonario	Programa de Seguridad Familiar
Comisión por equipo personal	4, 9, 13%		•	•	•
Comisión por unidad personal de Directora de Ventas	13%		•	•	
Comisión por volumen de unidad personal de DNV	10%	•	•	•	•
Comisión por unidades descendientes de 1ª línea (afiliadas y no afiliadas)	9%	•	•	•	•
Comisión por unidades descendientes de 2ª línea (afiliadas y no afiliadas)	4%	•	•	•	•
Comisión por unidades descendientes de 3ª línea (afiliadas y no afiliadas)	2%	•	•	•	•
Comisión por las 10 Directoras de Ventas descendientes más destacadas de 4ª línea y en adelante (afiliadas y no afiliadas)	2%	•	•	•	•
Comisión por cuarta línea para DNVEE (afiliadas y no afiliadas)	2%	•	•	•	•
Gratificaciones por desarrollo de liderazgo de Área		•	•	•	•
Gratificaciones por desarrollo de DNV descendiente	\$10,000 por cada una	•	•	•	•
Gratificación por debut de nueva Directora de Ventas descendiente de 1ª línea	\$5,000	•	•	•	•
Gratificación por volumen de ventas de Directora de Ventas descendiente de 1ª línea	\$1,000	•	•	•	•
Comisiones de DNV ganadas en mercados internacionales, con un mes de atraso		•	•	•	
Comisiones de DNV para DNV que desarrollaron unidades en Canadá y México antes del 1 de julio de 2005*, con un mes de atraso		•	•	•	•
Gratificaciones estratégicas para DNV:					
• No afiliadas: Directoras de Ventas del Cadillac nuevas y recalificadas	\$1,000 por cada una	•	•	•	
• No afiliadas: Círculo de Unidad nuevo o más alto desde el año Seminario previo	\$1,000 por cada una	•	•	•	
• No afiliadas: Gratificaciones para nuevas Directoras de Ventas Independientes: <i>Comienza con fuerza, Crece con fuerza, Sigue con fuerza y Dirige con fuerza</i>	\$1,000 por cada una	•	•	•	
Gratificaciones de dinero en efectivo del Círculo Interior y Círculo Diamante				•	
Cuenta de motivación de DNV: 4ª línea y en adelante no afiliadas			•	•	

Esta información sólo tiene por objeto proporcionar un resumen no técnico. Los términos y condiciones del Acuerdo de Directora Nacional de Ventas Independiente, el documento del Programa de Seguridad Familiar de Mary Kay Inc., el documento del Programa de Grandes Futuros de Mary Kay Inc., y la información proporcionada en *Mary Kay InTouch*® en relación con los concursos y el reconocimiento se aplicará en caso de exista algún conflicto entre este documento y los documentos oficiales mencionados anteriormente.

*Las unidades en Canadá y México desarrolladas por DNV después del 1 de julio de 2005, contarán para el Programa Grandes Futuros y no contarán para el Programa de Seguridad Familiar de los Estados Unidos.

Reto Líderes del Legado para DNV

Las nuevas DNV podrán ganar estos anillos exclusivos si logran el debut de Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera línea en sus primeros dos años como DNV.



Requisitos

- Comenzarán a ser elegibles tan pronto cumplan los requisitos de calificación de DNV.
- Las nuevas DNV son elegibles para ganar las recompensas de *Líderes del Legado* durante sus primeros dos años como DNV.
- Lograr el debut de nuevas Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera línea, hasta cinco.
- Las descendientes internacionales de primera línea también contarán para este reto. Estas recompensas se otorgarán el mes después del debut de la descendiente y se alineará al reconocimiento del Programa de Desarrollo de Liderazgo Global.

Recompensas

- Al lograr el debut de una descendiente, las DNV tendrán la opción de escoger el anillo apilable correspondiente o una recompensa en efectivo de \$650.
- Las DNV tendrán la opción de recibir un anillo o una recompensa en efectivo por cada Directora de Ventas descendiente de primera línea que logren, hasta cinco.

Programa de Joyería de DNV



Broche de abeja para Directora Nacional de Ventas Ejecutiva Élite

Las Directoras Nacionales de Ventas Ejecutivas de Élite lo reciben cuando logran este status élite.

Broche de abeja para las Directoras Nacionales de Ventas al debutar como Eméritas

Las Directoras Nacionales de Ventas que debuten como Eméritas tendrán la opción de seleccionar este broche de abeja O BIEN, una recompensa en efectivo de \$3,500.

Pulsera de DNV

Las nuevas DNV tienen la opción de seleccionar la pulsera de DNV con un diamante o una recompensa en efectivo*.

Piezas de la pulsera de DNV

- **Círculo Diamante:** Las DNV tiene la opción de seleccionar una pieza con diamante adicional para sus pulseras o una recompensa en efectivo*.
- **Círculo Interior y Círculo Interior de Platino:** Las DNV tienen la opción de seleccionar una pieza con 2 diamantes para sus pulseras o collares de DNV o una recompensa en efectivo*.

DNV del Círculo Interior y Círculo Interior de Platino

Una vez una DNV del Círculo Interior ha logrado todas las piezas para su pulsera O BIEN ha logrado los Círculos Diamante o Interior la cantidad de veces necesarias para completar su pulsera, tiene tres opciones para seguir recibiendo reconocimiento:

- Collar del Círculo Interior
- Aretes del Círculo Interior
- Recompensa en efectivo*

*Si una DNV que logra el Círculo Interior o el Círculo Diamante selecciona recibir dinero en efectivo en lugar de una pieza para la pulsera, recibirá dinero en efectivo todos los años siguientes

Para más detalles, visita la página electrónica del Programa de Joyería para Directora Nacional de Ventas en *Mary Kay InTouch**.

Broches de los Círculos de Oro, Diamante e Interior

Las DNV que logren los Círculos de Oro, Diamante e Interior, recibirán un broche el primer año que logren cualquiera de estos círculos. Los broches de los Círculos Diamante e Interior incluyen diamantes.

Todos los demás años recibirán una pieza para insertar que indica la cantidad de años que han sido integrante de este círculo. Además sus integrantes de área recibirán símbolos de logros del Círculo de Área en los eventos de la Compañía.



Círculo de Oro

Lo reciben cuando logran \$100,000 o más en comisiones de DNV para clasificar durante el año Seminario.



Círculo Diamante

Lo reciben cuando logran \$200,000 o más en comisiones de DNV para clasificar durante el año Seminario.



Círculo Interior y Círculo Interior de Platino

Lo reciben cuando logran \$300,000 o más en comisiones de DNV para clasificar durante el año Seminario.

Área con líneas horizontales para tomar notas.

