



MARY KAY®

FOLLETO DE LA TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIRECTORA 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 de Ventas Independiente*

Para mantener este status de la trayectoria profesional

Mantener un volumen de ventas de unidad mensual de \$4,500 o más.

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%.**
 - Debe ser una Directora de Ventas Independiente activa.
 - 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 que tengan un volumen de ventas individual de \$225 o más en el mismo mes calendario en que ella tenga ventas personales al menudeo de \$600 o más en productos de la Sección 1 mayoreo.
- Comisión de unidad de Directora de Ventas: 9%, 13% o 23%.**

Volumen de ventas de unidad mensual	Comisión de unidad de Directora de Ventas:
De \$0 a \$4,499.99	9%
De \$4,500 a \$5,499.99	13%
\$5,500 o más	23%

Incentivos adicionales y recompensas

- Comienzo Grandioso: Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas.**
 - Elegible para ganar una *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas* de \$100 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso*.
 - La *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas* se gana el mes en que la nueva integrante de equipo personal se convierta en Consultora calificada de *Comienzo Grandioso*.

*Una Directora 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.

2. Comienzo Grandioso: Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad para Directoras de Ventas.

- Elegible para ganar una *Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad para Directoras de Ventas* de \$400 cada mes que se logren en la unidad 4 o más nuevas integrantes de unidad calificadas de *Comienzo Grandioso*.
- Elegible para ganar una gratificación adicional de \$100 por cada nueva integrante de unidad calificada de *Comienzo Grandioso* adicional que se añada a su unidad durante el mismo mes, hasta un máximo de 10 nuevas integrantes de unidad calificadas de *Comienzo Grandioso*.
- La cantidad máxima a recibirse cada mes será de \$1,000.
- La *Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad para Directoras de Ventas* se gana el mes en que la cantidad requerida de nuevas integrantes de unidad se conviertan en Consultoras calificadas de *Comienzo Grandioso*.

Número de nuevas integrantes de unidad calificadas de <i>Comienzo Grandioso</i> cada mes	Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad para Directoras de Ventas
4	\$400 en total
De 5 a 10	\$100 por cada una

3. Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.

- Una nueva Directora de Ventas Independiente es elegible para recibir unas recompensas de debut el mes en que debuta.
- Elegible para ganar gratificaciones de \$1,000 del *Programa para nuevas Directoras de Ventas* cuando logra cada uno de los siguientes subprogramas:
 - » *Comienza con fuerza*
 - » *Crece con fuerza*
 - » *Sigue con fuerza*
 - » *Dirige con fuerza*
 - » Club de la Constancia
 - » Fabulosos 50
- La Directora de Ventas es elegible para ganar un anillo con un topacio azul de 13 quilates si logra el subprograma Líder de su Generación.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE

4. Gratificación por Consultora Estrella para Directoras de Ventas.

- Elegible para ganar una gratificación basada en el número de Consultoras Estrella* en la unidad al final de cada trimestre del Programa de Consultora Estrella.

Número de Consultoras Estrella*	Gratificación
5	\$300 en total
6 o más	\$50 por cada Consultora Estrella* adicional

- En el caso de una unidad descendiente, las Consultoras Estrella en la unidad descendiente contarán tanto para la Directora de Ventas *Senior* como para la nueva Directora de Ventas durante el trimestre del Programa de Consultora Estrella en el que tiene lugar el debut de la Directora de Ventas Independiente descendiente.

5. Gratificación del Cadillac.

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 cuando la Directora de Ventas logre calificar o recalificar para el Cadillac (ya sea el auto profesional o la compensación en efectivo).

6. Gratificación por Círculo de Unidad.

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 cuando la Directora de Ventas logre un Círculo de Logros o Círculo de la Excelencia, de los Premios del Seminario, más alto que el año anterior. Por ejemplo, la Directora de Ventas se ganará esta gratificación si su nivel de Círculo de Unidad de 2022 es más alto que su nivel de Círculo de Unidad de 2021. La gratificación se paga en julio, lo más pronto posible después de completarse la clasificación de fin de año Seminario.

7. Programa de la Gratificación para el bienestar físico.

Una adjudicación especial en efectivo diseñada para ayudar a compensar los gastos asociados con necesidades o actividades que contribuyen al bienestar físico, aunque se puede usar de cualquier manera que se desee.

- Calificar para recibir la *Gratificación para el bienestar físico* es en base al volumen de ventas de unidad neto ajustado del año calendario previo. Esta gratificación se pagará en enero de cada año. Las Directoras de Ventas deben calificar cada año para esta adjudicación.

Volumen de ventas de unidad anual neto ajustado de Directora de Ventas	Gratificación para el bienestar físico
De \$60,000 a \$124,999.99	\$800
De \$125,000 a \$186,999.99	\$1,300
\$187,000 o más	\$2,000

*Una Consultora Estrella es aquella que tiene ventas de productos al menudeo de \$1,800 durante el trimestre del programa. Los trimestres del Programa de Consultora Estrella son: del 16 de junio al 15 de sept.; del 16 de sept. al 15 de dic.; del 16 de dic. al 15 de marzo; y del 16 de marzo al 15 de junio.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE

- Mary Kay Inc. no ofrece cobertura de seguro médico para los integrantes del cuerpo de ventas independiente. Sin embargo, la Compañía reconoce que los costos en ascenso asociados con la atención médica y otras actividades relacionadas con el bienestar físico es algo que concierne a todos. A pesar de que la gratificación se puede usar para compensar los costos asociados con el mantenimiento del bienestar físico, se trata de una adjudicación en efectivo, pagadera en enero del año siguiente a la calificación, para que una Directora de Ventas lo utilice a su discreción. Para poder recibir esta gratificación, una Directora de Ventas debe estar en buena situación con la Compañía el 31 de dic. del año en que califique.

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

9. Elegible para ganar los premios del reto de todo el año.

10. Elegible para ganar el uso de un auto profesional de Directora de Ventas o la opción de la compensación en efectivo.

11. Elegible para ganar los Premios del Seminario de: Corte de la Reina del Compartir y Corte de la Directora Reina de Ventas Personales, Círculo de Logros o Círculo de la Excelencia.

12. Elegible para usar el atuendo de Directora de Ventas.

13. Elegible para calificar para el Viaje de Directoras de Ventas Destacadas.

14. Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para Directoras de Ventas y en adelante.

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

16. Recibirá los ejemplares mensuales del boletín *Breves para Directoras*.

17. Elegible para suscribirse para recibir el paquete promocional (*Buzz Kit*).

18. Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.

19. Elegible para lucir el broche con marco de Directora de Ventas.

Directora de Ventas Senior Independiente*

Requisitos de este status de la trayectoria profesional

1 o 2 Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera línea activas.

- Las unidades descendientes del Programa de Desarrollo de Liderazgo Global (PDLG) son incluidas cuando se calcula el número de unidades descendientes.

Para mantener este status de la trayectoria profesional

- Mantener volumen de ventas de unidad mensual de \$4,500 o más.
- 1 o 2 Directoras de Ventas descendientes de primera línea activas (incluidas las unidades del PDLG).

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%.**
 - Debe ser una Directora de Ventas Independiente Senior activa.
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **4%** sobre el volumen de ventas combinado del equipo personal 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 que tengan un volumen de ventas individual de \$225 o más en el mismo mes calendario en que ella tenga ventas personales al menudeo de \$600 o más en productos de la Sección 1 mayoreo.
- Comisión de unidad de Directora de Ventas: 9%, 13% o 23%.**

Volumen de ventas de unidad mensual	Comisión de unidad de Directora de Ventas
De \$0 a \$4,499.99	9%
De \$4,500 a \$5,499.99	13%
\$5,500 o más	23%

*Una Directora 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.

5. Comisión por Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea.

- Elegible para ganar una comisión de 5% sobre el volumen de ventas de unidad de cada una de sus Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera línea si la Directora de Ventas Senior mantiene un volumen de ventas de unidad mensual de \$4,500 o más.
- Se exige de cumplir el volumen de ventas de unidad mínimo requerido durante los primeros tres meses luego del debut de una Directora de Ventas descendiente.

Status de la trayectoria profesional	Volumen de ventas de unidad personal mínimo	Número de unidades descendientes de primera línea	Comisión por descendiente de primera línea	Comisión por descendiente de segunda línea
Directora de Ventas Senior	\$4,500/mes	De 1 a 2	5%	
Futura Directora de Ventas Ejecutiva Senior	\$4,500/mes	De 3 a 4	6%	
Directora de Ventas Ejecutiva Senior	\$4,500/mes	De 5 a 7	7%	1%
Directora de Ventas Ejecutiva Senior de Élite	\$4,500/mes	8 o más	7%	2%

6. Gratificación por Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea.

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 (a ser otorgada una sola vez) por cada nueva Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de EUA cuyo debut logre personalmente. Esta gratificación solo se pagará la primera vez que una persona debute como Directora de Ventas, el 1 de agosto de 2019 o después, aunque esa misma Directora de Ventas descendiente debute más adelante como Directora de Ventas bajo otra Directora de Ventas Senior o la misma Directora Senior.

Incentivos adicionales y recompensas

1. Comienzo Grandioso: Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas.

- Elegible para ganar una Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo de \$100 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de Comienzo Grandioso.
- La Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas se gana el mes en que la nueva integrante de equipo personal se convierta en Consultora calificada de Comienzo Grandioso.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE

2. **Comienzo Grandioso: Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad para Directoras de Ventas.**

- Elegible para ganar una *Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad* de \$400 cada mes que se logren en la unidad 4 o más nuevas integrantes de unidad calificadas de *Comienzo Grandioso*.
- Elegible para ganar una gratificación adicional de \$100 por cada nueva integrante de unidad calificada de *Comienzo Grandioso* adicional que se añada a su unidad durante el mismo mes, hasta un máximo de 10 nuevas integrantes de unidad calificadas de *Comienzo Grandioso*.
- La cantidad máxima a recibirse cada mes será de \$1,000.
- La *Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad para Directoras de Ventas* se gana el mes en que la cantidad requerida de nuevas integrantes de unidad se conviertan en Consultoras calificadas de *Comienzo Grandioso*.

Número de nuevas integrantes de unidad calificadas de <i>Comienzo Grandioso</i> cada mes	Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad para Directoras de Ventas
4	\$400 en total
De 5 a 10	\$100 por cada una

3. **Gratificación Líderes de la Constancia del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.**

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 si tiene status activo y una Directora de Ventas descendiente de primera línea logra el Club de la Constancia del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.

4. **Gratificación por Consultora Estrella para Directoras de Ventas.**

- Elegible para ganar una gratificación basada en el número de Consultoras Estrella[†] en la unidad al final de cada trimestre del Programa de Consultora Estrella.

Número de Consultoras Estrella [†]	Gratificación
5	\$300 en total
6 o más	\$50 por cada Consultora Estrella [†] adicional

- En el caso de una unidad descendiente, las Consultoras Estrella en la unidad descendiente contarán tanto para la Directora de Ventas *Senior* como para la nueva Directora de Ventas durante el trimestre del Programa de Consultora Estrella en el que tiene lugar el debut de la Directora de Ventas Independiente descendiente.

5. **Gratificación del Cadillac.**

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 cuando la Directora de Ventas logre calificar o recalificar para el Cadillac (ya sea el auto profesional o la compensación en efectivo).

[†]Una Consultora Estrella es aquella que tiene ventas de productos al menudeo de \$1,800 durante el trimestre del programa. Los trimestres del Programa de Consultora Estrella son: del 16 de junio al 15 de sept.; del 16 de sept. al 15 de dic.; del 16 de dic. al 15 de marzo; y del 16 de marzo al 15 de junio.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE

6. **Gratificación por Círculo de Unidad.**

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 cuando la Directora de Ventas logre un Círculo de Logros o Círculo de la Excelencia, de los Premios del Seminario, más alto que el año anterior. Por ejemplo, la Directora de Ventas se ganará esta gratificación si su nivel de Círculo de Unidad de 2022 es más alto que su nivel de Círculo de Unidad de 2021. La gratificación se paga en julio, lo más pronto posible después de completarse la clasificación de fin de año Seminario.

7. **Programa de la Gratificación para el bienestar físico.**

Una adjudicación especial en efectivo diseñada para ayudar a compensar los gastos asociados con necesidades o actividades que contribuyen al bienestar físico, aunque se puede usar de cualquier manera que se desee.

- Calificar para recibir la *Gratificación para el bienestar físico* es en base al volumen de ventas de unidad anual neto ajustado del año calendario previo. Esta gratificación se pagará en enero de cada año. Las Directoras de Ventas deben calificar cada año para esta adjudicación.

Volumen de ventas de unidad anual neto ajustado de Directora de Ventas	Gratificación para el bienestar físico
De \$60,000 a \$124,999.99	\$800
De \$125,000 a \$186,999.99	\$1,300
\$187,000 o más	\$2,000

- Mary Kay Inc. no ofrece cobertura de seguro médico para las integrantes del cuerpo de ventas independiente. Sin embargo, la Compañía reconoce que los costos en ascenso asociados con la atención médica y otras actividades relacionadas con el bienestar físico es algo que concierne a todos. A pesar de que la gratificación se puede usar para compensar los costos asociados con el mantenimiento del bienestar físico, se trata de una adjudicación en efectivo, pagadera en enero del año siguiente a la calificación, para que una Directora de Ventas lo utilice a su discreción. Para poder recibir esta gratificación, una Directora de Ventas debe estar en buena situación con la Compañía el 31 de dic. del año en que califique.

8. **Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.**

9. **Elegible para ganar los premios del reto de todo el año.**

10. **Elegible para ganar el uso de un auto profesional de Directora de Ventas o la opción de la compensación en efectivo.**

11. **Elegible para ganar los Premios del Seminario de: Corte de la Reina del Compartir y Corte de la Directora Reina de Ventas Personales, Círculo de Logros o Círculo de la Excelencia.**

12. **Elegible para usar el atuendo de Directora de Ventas.**

13. **Elegible para calificar para el Viaje de Directoras de Ventas Destacadas.**

14. **Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para Directoras de Ventas y en adelante.**

15. **Tiene oportunidad de reclutar personalmente en mercados internacionales designados.**

16. **Recibirá los ejemplares mensuales del boletín *Breves para Directoras*.**

17. **Elegible para suscribirse para recibir el paquete promocional (*Buzz Kit*).**

18. **Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.**

19. **Elegible para lucir el broche con marco de Directora de Ventas *Senior*.**

Futura Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* Independiente*

Requisitos de este status de la trayectoria profesional

3 o 4 Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera línea activas.

- Las unidades descendientes del Programa de Desarrollo de Liderazgo Global (PDLG) son incluidas al momento de calcular el número de unidades descendientes.

Para mantener este status de la trayectoria profesional

- Mantener un volumen de ventas de unidad mensual de \$4,500 o más.
- 3 o 4 Directoras de Ventas descendientes de primera línea activas (incluidas las unidades del PDLG).

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%.**
 - Debe ser una Futura Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* Independiente activa.
 - 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 que tengan un volumen de ventas individual de \$225 o más en el mismo mes calendario en que ella tenga ventas personales al menudeo de \$600 o más en productos de la Sección 1 mayoreo.
- Comisión de unidad de Directora de Ventas: 9%, 13% o 23%.**

Volumen de ventas de unidad mensual	Comisión de unidad de Directora de Ventas
De \$0 a \$4,499.99	9%
De \$4,500 a \$5,499.99	13%
\$5,500 o más	23%

- Comisión por Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea.**
 - Elegible para ganar una comisión de 6% sobre el volumen de ventas de unidad de cada una de sus Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera línea si la Futura Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* mantiene un volumen de ventas de unidad mensual de \$4,500 o más.

*Una Futura Directora de Ventas Ejecutiva *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.

- Se exige de cumplir el volumen de ventas de unidad mínimo requerido durante los primeros tres meses luego del debut de una Directora de Ventas descendiente.

Status de la trayectoria profesional	Volumen de ventas de unidad personal mínimo	Número de unidades descendientes de primera línea	Comisión por descendiente de primera línea	Comisión por descendiente de segunda línea
Directora de Ventas <i>Senior</i>	\$4,500/mes	De 1 a 2	5%	
Futura Directora de Ventas Ejecutiva <i>Senior</i>	\$4,500/mes	De 3 a 4	6%	
Directora de Ventas Ejecutiva <i>Senior</i>	\$4,500/mes	De 5 a 7	7%	1%
Directora de Ventas Ejecutiva <i>Senior</i> de Élite	\$4,500/mes	8 o más	7%	2%

6. Gratificación por Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea.

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 (a ser otorgada una sola vez) por cada nueva Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de EUA cuyo debut logre personalmente. Esta gratificación solo se pagará la primera vez que una persona debute como Directora de Ventas, el 1 de agosto de 2019 o después, aunque esa misma Directora de Ventas descendiente debute más adelante como Directora de Ventas bajo otra Directora de Ventas *Senior* o la misma Directora *Senior*.

Incentivos adicionales y recompensas

1. Comienzo Grandioso: Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas.

- Elegible para ganar una *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo* de \$100 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso*.
- La *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas* se gana el mes en que la nueva integrante de equipo personal se convierta en Consultora calificada de *Comienzo Grandioso*.

2. Comienzo Grandioso: Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad para Directoras de Ventas.

- Elegible para ganar una *Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad* de \$400 cada mes que se logren en la unidad 4 o más nuevas integrantes de unidad calificadas de *Comienzo Grandioso*.
- Elegible para ganar una gratificación adicional de \$100 por cada nueva integrante de unidad calificada de *Comienzo Grandioso* adicional que se añada a su unidad durante el mismo mes, hasta un máximo de 10 nuevas integrantes de unidad calificadas de *Comienzo Grandioso*.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE

- La cantidad máxima a recibirse cada mes será de \$1,000.
- La *Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad para Directoras de Ventas* se gana el mes en que la cantidad requerida de nuevas integrantes de unidad se conviertan en Consultoras calificadas de *Comienzo Grandioso*.

Número de nuevas integrantes de unidad calificadas de <i>Comienzo Grandioso</i> cada mes	Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad para Directoras de Ventas
4	\$400 en total
De 5 a 10	\$100 por cada una

3. Gratificación *Líderes de la Constancia* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 si tiene status activo y una Directora de Ventas descendiente de primera línea logra el Club de la Constancia del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.

4. Gratificación por Consultora Estrella para Directoras de Ventas.

- Elegible para ganar una gratificación basada en el número de Consultoras Estrella† en la unidad al final de cada trimestre del Programa de Consultora Estrella.

Número de Consultoras Estrella†	Gratificación
5	\$300 en total
6 o más	\$50 por cada Consultora Estrella† adicional

- En el caso de una unidad descendiente, las Consultoras Estrella en la unidad descendiente contarán tanto para la Directora de Ventas *Senior* como para la nueva Directora de Ventas durante el trimestre del Programa de Consultora Estrella en el que tiene lugar el debut de la Directora de Ventas Independiente descendiente.

5. Gratificación del Cadillac.

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 cuando la Directora de Ventas logre calificar o recalificar para el Cadillac (ya sea el auto profesional o la compensación en efectivo).

6. Gratificación por Círculo de Unidad.

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 cuando la Directora de Ventas logre un Círculo de Logros o Círculo de la Excelencia, de los Premios del Seminario, más alto que el año anterior. Por ejemplo, la Directora de Ventas se ganará esta gratificación si su nivel de Círculo de Unidad de 2022 es más alto que su nivel de Círculo de Unidad de 2021. La gratificación se paga en julio, lo más pronto posible después de completarse la clasificación de fin de año Seminario.

†Una Consultora Estrella es aquella que tiene ventas de productos al menudeo de \$1,800 en productos de la Sección 1 al mayoreo durante el trimestre del programa. Los trimestres del Programa de Consultora Estrella son: del 16 de junio al 15 de sept.; del 16 de sept. al 15 de dic.; del 16 de dic. al 15 de marzo; y del 16 de marzo al 15 de junio.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE

7. Programa de la *Gratificación para el bienestar físico*.

Una adjudicación especial en efectivo diseñada para ayudar a compensar los gastos asociados con necesidades o actividades que contribuyen al bienestar físico, aunque se puede usar de cualquier manera que se desee.

- Calificar para recibir la *Gratificación para el bienestar físico* es en base al volumen de ventas de unidad anual neto ajustado del año calendario previo. Esta gratificación se pagará en enero de cada año. Las Directoras de Ventas deben calificar cada año para esta adjudicación.

Volumen de ventas de unidad anual neto ajustado de Directora de Ventas	Gratificación para el bienestar físico
De \$60,000 a \$124,999.99	\$800
De \$125,000 a \$186,999.99	\$1,300
\$187,000 o más	\$2,000

- Mary Kay Inc. no ofrece cobertura de seguro médico para las integrantes del cuerpo de ventas independiente. Sin embargo, la Compañía reconoce que los costos en ascenso asociados con la atención médica y otras actividades relacionadas con el bienestar físico es algo que concierne a todos. A pesar de que la gratificación se puede usar para compensar los costos asociados con el mantenimiento del bienestar físico, se trata de una adjudicación en efectivo, pagadera en enero del año siguiente a la calificación, para que una Directora de Ventas lo utilice a su discreción. Para poder recibir esta gratificación, una Directora de Ventas debe estar en buena situación con la Compañía el 31 de dic. del año en que califique.

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

9. Elegible para ganar los premios del reto de todo el año.

10. Elegible para ganar el uso de un auto profesional de Directora de Ventas o la opción de la compensación en efectivo.

11. Elegible para ganar los Premios del Seminario de: Corte de la Reina del Compartir y Corte de la Directora Reina de Ventas Personales, Círculo de Logros o Círculo de la Excelencia.

12. Elegible para usar el atuendo de Directora de Ventas.

13. Elegible para calificar para el Viaje de Directoras de Ventas Destacadas.

14. Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para Directoras de Ventas y en adelante.

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

16. Recibirá los ejemplares mensuales del boletín *Breves para Directoras*.

17. Elegible para suscribirse para recibir el paquete promocional (*Buzz Kit*).

18. Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos™* mensual.

19. Elegible para lucir el broche con marco de Futura Directora de Ventas Ejecutiva *Senior*.

Directora de Ventas Ejecutiva Senior Independiente*

Requisitos de este status de la trayectoria profesional

De 5 a 7 Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera línea activas.

- Las unidades descendientes del Programa de Desarrollo de Liderazgo Global (PDLG) son incluidas cuando se calcula el número de unidades descendientes.

Para mantener este status de la trayectoria profesional

- Mantener un volumen de ventas de unidad mensual de \$4,500 o más.
- De 5 a 7 Directoras de Ventas descendientes de primera línea activas (incluidas las unidades del PDLG).

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%.

- Debe ser una Directora de Ventas Ejecutiva Senior Independiente activa.
- 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 que tengan un volumen de ventas individual de \$225 o más en el mismo mes calendario en que ella tenga ventas personales al menudeo de \$600 o más en productos de la Sección 1 mayoreo.

4. Comisión de unidad de Directora de Ventas: 9%, 13% o 23%.

Volumen de ventas de unidad mensual	Comisión de unidad de Directora de Ventas
De \$0 a \$4,499.99	9%
De \$4,500 a \$5,499.99	13%
\$5,500 o más	23%

5. Comisión por Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea y segunda línea.

- Elegible para ganar una comisión de 7% sobre el volumen de ventas de unidad de cada una de sus Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera línea si la Directora de Ventas Ejecutiva Senior mantiene un volumen de ventas de unidad mensual de \$4,500 o más.

*Una Directora de Ventas Ejecutiva 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.

- Elegible para ganar una comisión de 1% sobre el volumen de ventas de unidad de cada una de sus Directoras de Ventas Independientes descendientes de segunda línea si la Directora de Ventas Ejecutiva Senior mantiene un volumen de ventas de unidad mensual de \$4,500 o más.
- Se exige de cumplir el volumen de ventas de unidad mínimo requerido durante los primeros tres meses luego del debut de una Directora de Ventas descendiente.

Status de la trayectoria profesional	Volumen de ventas de unidad personal mínimo	Número de unidades descendientes de primera línea	Comisión por descendiente de primera línea	Comisión por descendiente de segunda línea
Directora de Ventas Senior	\$4,500/mes	De 1 a 2	5%	
Futura Directora de Ventas Ejecutiva Senior	\$4,500/mes	De 3 a 4	6%	
Directora de Ventas Ejecutiva Senior	\$4,500/mes	De 5 a 7	7%	1%
Directora de Ventas Ejecutiva Senior de Élite	\$4,500/mes	8 o más	7%	2%

6. Gratificación por Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea.

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 (a ser otorgada una sola vez) por cada nueva Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de EUA cuyo debut logre personalmente. Esta gratificación solo se pagará la primera vez que una persona debute como Directora de Ventas, el 1 de agosto de 2019 o después, aunque esa misma Directora de Ventas descendiente debute más adelante como Directora de Ventas bajo otra Directora de Ventas Senior o la misma Directora Senior.

Incentivos adicionales y recompensas

1. Comienzo Grandioso: Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas.

- Elegible para ganar una Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo de \$100 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de Comienzo Grandioso.
- La Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas se gana el mes en que la nueva integrante de equipo personal se convierta en Consultora calificada de Comienzo Grandioso.

2. Comienzo Grandioso: Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad para Directoras de Ventas.

- Elegible para ganar una Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad de \$400 cada mes que se logren en la unidad 4 o más nuevas integrantes de unidad calificadas de Comienzo Grandioso.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE

- Elegible para ganar una gratificación adicional de \$100 por cada nueva integrante de unidad calificada de *Comienzo Grandioso* adicional que se añada a su unidad durante el mismo mes, hasta un máximo de 10 nuevas integrantes de unidad calificadas de *Comienzo Grandioso*.
- La cantidad máxima a recibirse cada mes será de \$1,000.
- La *Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad para Directoras de Ventas* se gana el mes en que la cantidad requerida de nuevas integrantes de unidad se conviertan en Consultoras calificadas de *Comienzo Grandioso*.

Número de nuevas integrantes de unidad calificadas de <i>Comienzo Grandioso</i> cada mes	Gratificación por desarrollo de unidad para Directoras de Ventas
4	\$400 en total
De 5 a 10	\$100 por cada una

3. Gratificación Líderes de la Constancia del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 si tiene status activo y una Directora de Ventas descendiente de primera línea logra el Club de la Constancia del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.

4. Gratificación por Consultora Estrella para Directoras de Ventas.

- Elegible para ganar una gratificación basada en el número de Consultoras Estrella* en la unidad al final de cada trimestre del Programa de Consultora Estrella.

Número de Consultoras Estrella*	Gratificación
5	\$300 en total
6 o más	\$50 por cada Consultora Estrella* adicional

- En el caso de una unidad descendiente, las Consultoras Estrella en la unidad descendiente contarán tanto para la Directora de Ventas *Senior* como para la nueva Directora de Ventas durante el trimestre del Programa de Consultora Estrella en el que tiene lugar el debut de la Directora de Ventas Independiente descendiente.

5. Gratificación del Cadillac.

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 cuando la Directora de Ventas logre calificar o recalificar para el Cadillac (ya sea el auto profesional o la compensación en efectivo).

6. Gratificación por Círculo de Unidad.

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 cuando la Directora de Ventas logre un Círculo de Logros o Círculo de la Excelencia, de los Premios del Seminario, más alto que el año anterior. Por ejemplo, la Directora de Ventas se ganará esta gratificación si su nivel de Círculo de Unidad de 2022 es más alto que su nivel de Círculo de Unidad de 2021. La gratificación se paga en julio, lo más pronto posible después de completarse la clasificación de fin de año Seminario.

*Una Consultora Estrella es aquella que tiene ventas de productos al menudeo de \$1,800 en productos de la Sección 1 al mayoreo durante el trimestre del programa. Los trimestres del Programa de Consultora Estrella son: del 16 de junio al 15 de sept.; del 16 de sept. al 15 de dic.; del 16 de dic. al 15 de marzo; y del 16 de marzo al 15 de junio.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE

7. Programa de la Gratificación para el bienestar físico.

Una adjudicación especial en efectivo diseñada para ayudar a compensar los gastos asociados con necesidades o actividades que contribuyen al bienestar físico, aunque se puede usar de cualquier manera que se desee.

- Calificar para recibir la *Gratificación para el bienestar físico* es en base al volumen de ventas de unidad anual neto ajustado del año calendario previo. Esta gratificación se pagará en enero de cada año. Las Directoras de Ventas deben calificar cada año para esta adjudicación.

Volumen de ventas de unidad anual neto ajustado de Directora de Ventas	Gratificación para el bienestar físico
De \$60,000 a \$124,999.99	\$800
De \$125,000 a \$186,999.99	\$1,300
\$187,000 o más	\$2,000

- Mary Kay Inc. no ofrece cobertura de seguro médico para las integrantes del cuerpo de ventas independiente. Sin embargo, la Compañía reconoce que los costos en ascenso asociados con la atención médica y otras actividades relacionadas con el bienestar físico es algo que concierne a todos. A pesar de que la gratificación se puede usar para compensar los costos asociados con el mantenimiento del bienestar físico, se trata de una adjudicación en efectivo, pagadera en enero del año siguiente a la calificación, para que una Directora de Ventas lo utilice a su discreción. Para poder recibir esta gratificación, una Directora de Ventas debe estar en buena situación con la Compañía el 31 de dic. del año en que califique.

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

9. Elegible para ganar los premios del reto de todo el año.

10. Elegible para ganar el uso de un auto profesional de Directora de Ventas o la opción de la compensación en efectivo.

11. Elegible para ganar los Premios del Seminario de: Corte de la Reina del Compartir y Corte de la Directora Reina de Ventas Personales, Círculo de Logros o Círculo de la Excelencia.

12. Elegible para usar el atuendo de Directora de Ventas.

13. Elegible para calificar para el Viaje de Directoras de Ventas Destacadas.

14. Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para Directoras de Ventas y en adelante.

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

16. Recibirá los ejemplares mensuales del boletín *Breves para Directoras*.

17. Elegible para suscribirse para recibir el paquete promocional (*Buzz Kit*).

18. Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.

19. Elegible para lucir el broche con marco de Directora de Ventas Ejecutiva *Senior*.

Directora de Ventas Ejecutiva Senior de Élite Independiente*

Requisito de este status de la trayectoria profesional

8 o más Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera línea activas.

- Las unidades descendientes del Programa de Desarrollo de Liderazgo Global (PDLG) son incluidas cuando se calcula el número de unidades descendientes.

Para mantener este status de la trayectoria profesional

- Mantener un volumen de ventas de unidad mensual de \$4,500 o más.
- 8 o más Directoras de Ventas descendientes de primera línea activas (incluidas las unidades del PDLG).

Compensation

- 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%.**
 - Debe ser una Directora de Ventas Ejecutiva Senior de Élite Independiente activa.
 - 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 que tengan un volumen de ventas individual de \$225 o más en el mismo mes calendario en que ella tenga ventas personales al menudeo de \$600 o más en productos de la Sección 1 mayoreo.
- Comisión de unidad de Directora de Ventas: 9%, 13% o 23%.**

Volumen de ventas de unidad mensual	Comisión de unidad de Directora de Ventas
De \$0 a \$4,499.99	9%
De \$4,500 a \$5,499.99	13%
\$5,500 o más	23%

5. Comisión por Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea y segunda línea.

- Elegible para ganar una comisión de 7% sobre el volumen de ventas de unidad de cada una de sus Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera línea si la Directora de Ventas Ejecutiva Senior de Élite mantiene un volumen de ventas de unidad mensual de \$4,500 o más.

*Una Directora de Ventas Ejecutiva Senior 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.

- Elegible para ganar una comisión de 2% sobre el volumen de ventas de unidad de cada una de sus Directoras de Ventas Independientes descendientes de segunda línea si la Directora de Ventas Ejecutiva Senior de Élite mantiene un volumen de ventas de unidad mensual de \$4,500 o más.
- Se exige de cumplir el volumen de ventas de unidad mínimo requerido durante los primeros tres meses luego del debut de una Directora de Ventas descendiente.

Status de la trayectoria profesional	Volumen de ventas de unidad personal mínimo	Número de unidades descendientes de primera línea	Comisión por descendiente de primera línea	Comisión por descendiente de segunda línea
Directora de Ventas Senior	\$4,500/mes	1-2	5%	
Futura Directora de Ventas Ejecutiva Senior	\$4,500/mes	3-4	6%	
Directora de Ventas Ejecutiva Senior	\$4,500/mes	5-7	7%	1%
Directora de Ventas Ejecutiva Senior de Élite	\$4,500/mes	8 or more	7%	2%

6. Gratificación por Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea.

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 (a ser otorgada una sola vez) por cada nueva Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de EUA cuyo debut logre personalmente. Esta gratificación solo se pagará la primera vez que una persona debute como Directora de Ventas, el 1 de agosto de 2019 o después, aunque esa misma Directora de Ventas descendiente debute más adelante como Directora de Ventas bajo otra Directora de Ventas Senior o la misma Directora Senior.

Incentivos adicionales y recompensas

1. Comienzo Grandioso: Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas.

- Elegible para ganar una *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo* de \$100 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso*.
- La *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas* se gana el mes en que la nueva integrante de equipo personal se convierta en Consultora calificada de *Comienzo Grandioso*.

2. Comienzo Grandioso: Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad para Directoras de Ventas.

- Elegible para ganar una *Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad* de \$400 cada mes que se logren en la unidad 4 o más nuevas integrantes de unidad calificadas de *Comienzo Grandioso*.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE

- Elegible para ganar una gratificación adicional de \$100 por cada nueva integrante de unidad calificada de *Comienzo Grandioso* adicional que se añada a su unidad durante el mismo mes, hasta un máximo de 10 nuevas integrantes de unidad calificadas de *Comienzo Grandioso*.
- La cantidad máxima a recibirse cada mes será de \$1,000.
- La *Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad para Directoras de Ventas* se gana el mes en que la cantidad requerida de nuevas integrantes de unidad se conviertan en Consultoras calificadas de *Comienzo Grandioso*.

Número de nuevas integrantes de unidad calificadas de <i>Comienzo Grandioso</i> cada mes	Gratificación por desarrollo de unidad para Directoras de Ventas
4	\$400 en total
De 5 a 10	\$100 por cada una

3. Gratificación *Líderes de la Constancia* del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 si tiene status activo y una Directora de Ventas descendiente de primera línea logra el Club de la Constancia del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.

4. Gratificación por Consultora Estrella para Directoras de Ventas.

- Elegible para ganar una gratificación basada en el número de Consultoras Estrella* en la unidad al final de cada trimestre del Programa de Consultora Estrella.

Número de Consultoras Estrella*	Gratificación
5	\$300 en total
6 o más	\$50 por cada Consultora Estrella* adicional

- En el caso de una unidad descendiente, las Consultoras Estrella en la unidad descendiente contarán tanto para la Directora de Ventas *Senior* como para la nueva Directora de Ventas durante el trimestre del Programa de Consultora Estrella en el que tiene lugar el debut de la Directora de Ventas Independiente descendiente.

5. Gratificación del Cadillac.

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 cuando la Directora de Ventas logre calificar o recalificar para el Cadillac (ya sea el auto profesional o la compensación en efectivo).

6. Gratificación por Círculo de Unidad.

- Elegible para ganar una gratificación de \$1,000 cuando la Directora de Ventas logre un Círculo de Logros o Círculo de la Excelencia, de los Premios del Seminario, más alto que el año anterior. Por ejemplo, la Directora de Ventas se ganará esta gratificación si su nivel de Círculo de Unidad de 2022 es más alto que su nivel de Círculo de Unidad de 2021. La gratificación se paga en julio, lo más pronto posible después de completarse la clasificación de fin de año Seminario.

*Una Consultora Estrella es aquella que tiene ventas de productos al menudeo de \$1,800 en productos de la Sección 1 al mayoreo durante el trimestre del programa. Los trimestres del Programa de Consultora Estrella son: del 16 de junio al 15 de sept.; del 16 de sept. al 15 de dic.; del 16 de dic. al 15 de marzo; y del 16 de marzo al 15 de junio.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE

7. Programa de la *Gratificación para el bienestar físico*.

Una adjudicación especial en efectivo diseñada para ayudar a compensar los gastos asociados con necesidades o actividades que contribuyen al bienestar físico, aunque se puede usar de cualquier manera que se desee.

- Calificar para recibir la *Gratificación para el bienestar físico* es en base al volumen de ventas de unidad anual neto ajustado del año calendario previo. Esta gratificación se pagará en enero de cada año. Las Directoras de Ventas deben calificar cada año para esta adjudicación.

Volumen de ventas de unidad anual neto ajustado de Directora de Ventas	Gratificación para el bienestar físico
De \$60,000 a \$124,999.99	\$800
De \$125,000 a \$186,999.99	\$1,300
\$187,000 o más	\$2,000

- Mary Kay Inc. no ofrece cobertura de seguro médico para las integrantes del cuerpo de ventas independiente. Sin embargo, la Compañía reconoce que los costos en ascenso asociados con la atención médica y otras actividades relacionadas con el bienestar físico es algo que concierne a todos. A pesar de que la gratificación se puede usar para compensar los costos asociados con el mantenimiento del bienestar físico, se trata de una adjudicación en efectivo, pagadera en enero del año siguiente a la calificación, para que una Directora de Ventas lo utilice a su discreción. Para poder recibir esta gratificación, una Directora de Ventas debe estar en buena situación con la Compañía el 31 de dic. del año en que califique.

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

9. Elegible para ganar los premios del reto de todo el año.

10. Elegible para ganar el uso de un auto profesional de Directora de Ventas o la opción de la compensación en efectivo.

11. Elegible para ganar los Premios del Seminario de: Corte de la Reina del Compartir y Corte de la Directora Reina de Ventas Personales, Círculo de Logros o Círculo de la Excelencia.

12. Elegible para usar el atuendo de Directora de Ventas.

13. Elegible para calificar para el Viaje de Directoras de Ventas Destacadas.

14. Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para Directoras de Ventas y en adelante.

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

16. Recibirá los ejemplares mensuales del boletín *Breves para Directoras*.

17. Elegible para suscribirse para recibir el paquete promocional (*Buzz Kit*).

18. Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.

19. Elegible para lucir el broche con marco de Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* de Élite.

