



MARY KAY[®]

FOLLETO

AVANCE

TRAYECTORIA PROFESIONAL Y COMPENSACIONES

Este folleto provee una breve descripción de los programas de incentivos en vigor a partir del 1 de agosto de 2021. La Compañía se reserva el derecho de alterar, modificar o cambiar las comisiones, gratificaciones o cualquier término relacionado a los programas de incentivos descritos en este documento.

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 *Avance* 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.

ESTE PDF NO SE IMPRIMIRÁ EN FORMATO DE FOLLETO.

Para hacer un pedido del folleto *Avance* en formato de folleto impreso, entra a *Mary Kay InTouch*[®] y selecciona *MKConnections*[®] bajo "Pedidos". Visita FedEx Office[®] para hacer tu pedido desde el FedEx[®] DocStore[®] o visita Office Depot[®] para hacer tu pedido desde la biblioteca de documentos en línea de Office Depot[®].

Todas las marcas registradas de terceros pertenecen a sus respectivos dueños.

Trayectoria profesional en breve

ROJOS

CONSULTORA DE BELLEZA INDEPENDIENTE

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.
- La Compañía tiene que haber recibido y aceptado el Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.

CONSULTORA DE BELLEZA SENIOR INDEPENDIENTE

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.
- 1 o 2 integrantes de equipo personal activas.

IMPULSORA DE EQUIPO ESTRELLA

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.
- 3 o 4 integrantes de equipo personal activas.

LÍDER DE EQUIPO

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.
- De 5 a 7 integrantes de equipo personal activas.

LÍDER DE EQUIPO ÉLITE

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.
- 8 o más integrantes de equipo personal activas.

O BIEN,

- 5 integrantes de equipo personal activas, 1 de ellas debe ser un Rojo personal con status activo.

DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.
- Mantener una producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo de \$4,500 o más.

DIRECTORA DE VENTAS SENIOR INDEPENDIENTE

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.
- Mantener una producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo de \$4,500 o más.
- 1 o 2 Directoras de Ventas descendientes de primera línea activas (incluidas las unidades del PDLG).

FUTURA DIRECTORA DE VENTAS EJECUTIVA SENIOR INDEPENDIENTE

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.
- Mantener una producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo de \$4,500 o más.
- 3 o 4 Directoras de Ventas descendientes de primera línea activas (incluidas las unidades del PDLG).

DIRECTORA DE VENTAS EJECUTIVA SENIOR INDEPENDIENTE

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.
- Mantener una producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo de \$4,500 o más.
- De 5 a 7 Directoras de Ventas descendientes de primera línea activas (incluidas las unidades del PDLG).

DIRECTORA DE VENTAS EJECUTIVA SENIOR DE ÉLITE INDEPENDIENTE

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.
- Mantener una producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo de \$4,500 o más.
- 8 o más Directoras de Ventas descendientes de primera línea activas (incluidas las unidades del PDLG).

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

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.
- 30 o más integrantes de unidad activas en tu unidad personal.
- 20 Directoras de Ventas Independientes descendientes en total (12/3/8), (11/3/9) o (10/3/10).
- Calificar para el auto profesional Cadillac o la compensación en efectivo.

DIRECTORA NACIONAL DE VENTAS SENIOR INDEPENDIENTE

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.
- 3 Directoras Nacionales de Ventas descendientes de cualquier línea no afiliada que debutaron como DNV después de tu debut y por las cuales eres elegible para recibir la *Gratificación por aniversario de DNV descendiente*.
- 1 Directora Nacional de Ventas descendiente en cualquier línea sin importar la secuencia del debut.

DIRECTORA NACIONAL DE VENTAS EJECUTIVA INDEPENDIENTE

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.
- 3 Directoras Nacionales de Ventas descendientes de cualquier línea no afiliada que debutaron como DNV después de tu debut y por las cuales eres elegible para recibir la *Gratificación por aniversario de DNV descendiente*.

DIRECTORA NACIONAL DE VENTAS EJECUTIVA DE ÉLITE INDEPENDIENTE

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.
- 5 Directoras Nacionales de Ventas descendientes de cualquier línea que debutaron como DNV después de tu debut y por las cuales 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 ganar dinero con tan solo desarrollar una base de clientes leal y sólida a la cual venderle los productos.

Una Consultora de Belleza Independiente se considera **activa** el mes en que la Compañía recibe y acepta un pedido mínimo de \$225 en productos de la sección 1 al mayoreo y durante los dos meses de calendario siguientes.

Su status de actividad, status en la trayectoria profesional y compensaciones están basados en los Acuerdos de Consultora de Belleza Independiente y pedidos de la sección 1 al mayoreo que la Compañía reciba y acepte antes del cierre de negocios del último día hábil de cada mes.

Una Consultora de Belleza Independiente que pida \$225 o más en productos de la sección 1 al mayoreo, recibirá un descuento de 50% en su pedido de productos de la sección 1 total y calificará para el **Privilegio de descuento adquirido**. Con el *Privilegio de descuento adquirido* podrá recibir un descuento de 50% en cualquier pedido posterior que haga hasta el final del segundo mes después del mes en que hizo su pedido, no importa el tamaño del pedido. Por ejemplo, si una Consultora de Belleza presenta un pedido mínimo de \$225 en productos de la sección 1 al mayoreo el 15 de julio de 2020, su *Privilegio de descuento adquirido* tendrá vigencia hasta el 30 de sept. de 2020. Ella será elegible para el *Privilegio de descuento adquirido* siempre y cuando mantenga su status "activo".

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 cónyuge reclute a su esposo(a). Los cónyuges no cuentan para ningún programa, excepto para la producción de unidad de la sección 1 al mayoreo 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.

Para fines de cualquier status de la trayectoria profesional o compensación, una nueva integrante de equipo calificada de *Comienzo Grandioso* es aquella cuyo pedido inicial o pedidos acumulativos con la Compañía sean de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo y la Compañía los reciba y acepte en el mismo mes o en los siguientes tres meses calendario en que la Compañía recibe y acepta su Acuerdo de Consultora/Consultor de Belleza Independiente.

Comisiones y gratificaciones: 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. Para ver cuáles son estas gratificaciones e información adicional, ve a *Mary Kay InTouch*® > Compensación > Comisiones, gratificaciones y pagos.

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 producción de unidad de la sección 1 al mayoreo para el día 15 del mes, ella se ganará una comisión de unidad de 13% sobre la producción actual.
 - » Si una Directora de Ventas o de mayor status tiene \$5,500 o más en producción de unidad de la sección 1 al mayoreo para el día 15 del mes, ella se ganará una comisión de unidad de 23% sobre la producción actual.
- 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 producción de unidad personal de la sección 1 al mayoreo para el día 15 del mes, ella se ganará una comisión por descendiente de primera línea. El porcentaje de la comisión estará basado en su status de la trayectoria profesional.
 - » Si una Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* o una Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* de Élite tiene \$4,500 o más en producción de unidad personal de la sección 1 al mayoreo para el día 15 del mes, ella se ganará una comisión por descendiente de primera línea y segunda línea. El porcentaje de la comisión estará basado en su status de la trayectoria profesional.
 - » La producción mínima requerida de \$4,500 de la sección 1 al mayoreo 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 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 fin de semana, se pagan el día hábil anterior.

Códigos de *status de actividad*

N1, N2, N3: Status “nuevo”. Ya firmó su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente pero aún no ha presentado 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 o más 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 firmar un Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente nuevo.

Glosario de términos importantes

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

ACTIVA/O: Una Consultora de Belleza Independiente se considera “activa” o con status “activo” el mes en que la Compañía recibe y acepta un pedido mínimo de \$225 en productos de la sección 1 al mayoreo y durante los dos meses de calendario siguientes.

CALIFICADA DE COMIENZO GRANDIOSO: Una nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* es aquella cuyo pedido inicial o pedidos acumulativos con la Compañía sean de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo, y que la Compañía los reciba y acepte en el mismo mes o en los siguientes tres meses calendario en que la Compañía recibe y acepta su Acuerdo de Consultora/Consultor de Belleza Independiente.

COMISIÓN DE EQUIPO DE SEGUNDO NIVEL: El dinero que eres elegible para ganar que es un porcentaje de la producción de la sección 1 al mayoreo de tu equipo de segundo nivel cuando la producción mínima requerida y otros requisitos se cumplen. Nota: La producción personal, la producción del equipo personal y la producción del equipo de segundo nivel se utilizan para determinar la elegibilidad para ganar la comisión, pero la comisión solo se paga por la producción del equipo de segundo nivel.

COMISIÓN DE UNIDAD: El porcentaje de dinero ganado sobre la producción de la sección 1 al mayoreo de tu unidad.

COMISIÓN POR EQUIPO PERSONAL: El porcentaje de dinero que eres elegible para ganar sobre la producción de equipo personal de la sección 1 al mayoreo cuando las producciones mínimas y otros requisitos se cumplan. Nota para Impulsoras de Equipo Estrella: La producción personal y la producción de equipo personal se utilizan para determinar el porcentaje de la comisión, pero la comisión se paga solo por la producción de equipo personal.

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

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/los integrantes de equipo personal de una/uno 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 de negocio Mary Kay y cuyos Acuerdos de Consultora de Belleza Independiente la Compañía ha recibido y aceptado. Una integrante de equipo personal es cualquier persona en tu equipo personal.

PRODUCCIÓN DE EQUIPO DE SEGUNDO NIVEL: La producción de la sección 1 al mayoreo mensual que se genera de los pedidos de tu equipo de segundo nivel. Si tienes una integrante de equipo personal que es Directora de Ventas o de mayor status, la producción de equipo personal de esa Directora de Ventas no se incluirá a la hora de calcular tu producción de equipo de segundo nivel o comisión por equipo de segundo nivel.

PRODUCCIÓN DE EQUIPO PERSONAL: La producción de la sección 1 al mayoreo mensual que se genera de los pedidos de tu equipo personal. Si tienes una Directora de Ventas o Directora de mayor rango en tu equipo personal, la producción personal de esa Directora de Ventas se puede añadir a esta producción.

PRODUCCIÓN DE LÍDER DE EQUIPO ÉLITE: La producción de la sección 1 al mayoreo mensual usada para determinar si la Líder de Equipo Élite califica para ganar la comisión por equipo de segundo nivel. Esta producción es una combinación de su producción personal de la sección 1 al mayoreo, la producción de la sección 1 al mayoreo de su equipo personal y la producción de la sección 1 al mayoreo de su equipo de segundo nivel.

PRODUCCIÓN PERSONAL: La producción de la sección 1 al mayoreo mensual de acuerdo a tus pedidos.

UN ROJO: Una Consultora/Consultor de Belleza Independiente que logre uno de los siguientes status al finalizar cualquier mes: Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Líder de Equipo Élite.

COMIENZO *Grandioso*

Incentivos para nuevas Consultoras de Belleza Independientes

¡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 ganar dinero con tan solo desarrollar una base de clientes leal y sólida a la cual venderle los productos.

Imagen de maquillaje

Una nueva Consultora de Belleza Independiente puede ganarse una imagen de maquillaje gratis*, con un valor de más de \$130 sugerido al menudeo, cuando su pedido inicial es de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo y si la Compañía lo recibe y acepta en un periodo de 15 días calendario después de haber recibido y aceptado su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.

Comienzo Grandioso: En sus marcas, listas, ¡y a vender!

Cuando una nueva Consultora de Belleza Independiente presenta un pedido inicial de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo en los primeros dos meses de negocio, podrá ganar una *Gratificación máxima de paquetes de productos gratis** con un valor de hasta \$158 sugerido al menudeo cada paquete. Los primeros dos meses de negocio son el mes en que la Compañía recibe y acepta su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente y el mes siguiente. El valor máximo de la gratificación es un ejemplo basado solamente en el valor máximo de la gratificación de paquete de productos de \$158 sugerido al menudeo. El valor total real sugerido al menudeo de las gratificaciones recibidas dependerá del valor sugerido al menudeo de la gratificación de paquete(s) de productos seleccionada(s) y está sujeto a cualquier obligación tributaria requerida. Se requiere el pago de impuestos de ventas sobre el valor sugerido al menudeo de los productos de la sección 1 al mayoreo incluidos en la gratificación de paquetes de productos. Una Consultora de Belleza es elegible para recibir un total de hasta seis *Gratificaciones máximas de paquetes de productos*. Para obtener todos los detalles, ve a *Mary Kay InTouch*® > Educación > Programa *Comienzo Grandioso* > Recompensas para Nueva Consultora de Belleza Independiente

Comienzo Grandioso: En sus marcas, listas, ¡sigan vendiendo!

Cada vez que una nueva Consultora de Belleza Independiente logre un pedido inicial o pedidos acumulativos de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo en los primeros cuatro meses de haber iniciado su negocio, se ganará una *Gratificación de paquete de productos esenciales gratis** con un valor de aproximadamente \$100 sugerido al menudeo. Los primeros cuatro meses son el mes en que la Compañía recibe y acepta su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente y los siguientes tres meses calendario (calificada de *Comienzo Grandioso*). El valor máximo de la gratificación es un ejemplo basado solamente en el valor máximo de la gratificación de paquete de productos de \$110 sugerido al menudeo. El valor total real sugerido al menudeo de la gratificación de paquete(s) de productos recibida dependerá de los valores sugeridos al menudeo de la gratificación de paquete(s) de productos seleccionada y está sujeto a cualquier obligación tributaria requerida. Se requiere el pago de impuestos de ventas sobre el valor sugerido al menudeo de los productos de la sección 1 al mayoreo incluidos en la gratificación de paquetes de productos. Esta oferta no aplica para los montos de los pedidos que califican para la *Gratificación máxima de paquetes de productos* del folleto *Comienzo Grandioso: En sus marcas, listas, ¡y a vender!* Una Consultora de Belleza es elegible para recibir un total de hasta seis *Gratificaciones de paquetes de productos esenciales*. Para todos los detalles, ve a *Mary Kay InTouch*® > Educación > Programa *Comienzo Grandioso* > Recompensas para Nueva Consultora de Belleza Independiente.

Comienzo Grandioso: Gratificaciones de paquetes de productos por desarrollo de equipo

Cuando una nueva Consultora de Belleza Independiente activa logra una nueva integrante de equipo personal en los primeros cuatro meses de su negocio, puede ganarse dos *Gratificaciones de paquetes de productos por desarrollo de equipo de Comienzo Grandioso*, con un valor total de hasta \$220 sugerido al menudeo, cuando su nueva integrante de equipo personal se convierta en Consultora de Belleza Independiente calificada de *Comienzo Grandioso*. No hay límites. Sus primeros cuatro meses son el mes en que la Compañía recibe y acepta su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente y los siguientes 3 meses calendario. El valor total real sugerido al menudeo de las gratificaciones de paquetes de productos recibidas dependerá de los valores sugeridos al menudeo de las gratificaciones de paquetes de productos seleccionadas y está sujeto a cualquier obligación tributaria requerida. Se requiere el pago de impuestos de ventas sobre el valor sugerido al menudeo de los productos de la sección 1 al mayoreo incluidos en la gratificación de paquetes de productos. Para todos los detalles, ve a *Mary Kay InTouch*® > Educación > Programa *Comienzo Grandioso* > Recompensas para Nueva Consultora de Belleza Independiente.

*Se requiere el pago de impuestos de venta sobre el valor sugerido al menudeo de los productos de la sección 1 al mayoreo.

Comienzo Grandioso: Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Consultoras de Belleza Independientes

Una Consultora de Belleza Independiente, Consultora de Belleza *Senior*, Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Líder de Equipo Élite, con status activo, recibirá una *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo* de \$50 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso*. Recibirá la gratificación el mes en que la Compañía reciba y acepte el pedido calificado de *Comienzo Grandioso* de la nueva o nuevo integrante de equipo personal. Para todos los detalles, ve a *Mary Kay InTouch*® > Educación > Programa *Comienzo Grandioso* > Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Consultoras de Belleza Independientes.

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

Una Directora de Ventas Independiente recibirá una *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo* de \$100 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* que logre. Recibirá la gratificación el mes en que la Compañía reciba y acepte el pedido calificado de *Comienzo Grandioso* de la nueva o nuevo integrante de equipo personal. Para todos los detalles, ve a *Mary Kay InTouch*® > Educación > Programa *Comienzo Grandioso* > Gratificaciones en efectivo para Directoras de Ventas Independientes

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

Una Directora de Ventas Independiente recibirá una *Gratificación en efectivo por desarrollo de unidad* de \$400 cada mes que se logren en su unidad cuatro o más nuevas integrantes de unidad calificadas de *Comienzo Grandioso*.

Recibirá \$100 extra por cada nueva integrante de unidad calificada de *Comienzo Grandioso* adicional que se logre en su unidad durante el mismo mes, hasta un total de 10 nuevas integrantes de unidad calificadas de *Comienzo Grandioso*.

La cantidad máxima a recibirse cada mes será \$1,000. Esta gratificación en efectivo se gana el mes en que la Compañía recibe y acepta un pedido inicial o pedidos acumulativos de \$600 en productos de la sección 1 al mayoreo de la cantidad correspondiente de nuevas integrantes de unidad calificadas de *Comienzo Grandioso*.

Para todos los detalles, ve a *Mary Kay InTouch*® > Educación > Programa *Comienzo Grandioso* > Gratificaciones en efectivo para Directoras de Ventas Independientes.

Programa de Consultora Estrella

Una Consultora de Belleza Independiente puede convertirse en Consultora Estrella en cualquier momento de la trayectoria profesional en que la Compañía reciba y acepte un mínimo de \$1,800 en pedidos de productos de la sección 1 al mayoreo durante un trimestre del programa. Puede alcanzar categorías más altas cuando la Compañía reciba y acepte pedidos de la sección 1 al mayoreo adicionales durante el trimestre, y por desarrollar el equipo. Puede ganar 600 créditos de concurso adicionales por cada nueva integrante de equipo personal cuyo Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente y pedido o pedidos acumulativos de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo, la Compañía reciba y acepte durante un trimestre del programa.

Requisitos del Programa de Consultora Estrella:

- Perla: 9600 créditos de programa
- Perla: 7800 créditos de programa
- Perla: 6000 créditos de programa
- Perla: 4800 créditos de programa
- Esmeralda: 3600 créditos de programa
- Diamante: 3000 créditos de programa
- Rubí: 2400 créditos de programa
- Zafiro: \$1,800 en pedidos de la sección 1 al mayoreo

Trimestres de Consultora Estrella:


- Trimestre 1: 16 de junio – 15 de sept.
- Trimestre 2: 16 de sept. – 15 de dic.
- Trimestre 3: 16 de dic. – 15 de marzo
- Trimestre 4: 16 de marzo – 15 de junio

Programa de Consultora Estrella *Siempre estrella*

- Para ser Consultora Estrella *Siempre estrella*, debes lograr status de Consultora Estrella los cuatro trimestres del año Seminario.
- Los créditos de programa de cada trimestre de Consultora Estrella se sumarán para determinar tus créditos de fin de año del programa *Siempre estrella*.
- Cuando asistas al Seminario, recibirás allí el premio del Programa de Consultora Estrella *Siempre estrella* asociado con tus créditos de fin de año del programa.

Reto de todo el año

Cada mes del año Seminario que una Consultora de Belleza Independiente presente un pedido acumulativo de \$600* o más en productos de la sección 1 al mayoreo, podrá ganarse un premio de este reto. Las Consultoras de Belleza pueden ganar también premios del reto de la constancia tres veces al año. El lema y los premios del reto de todo el año son diferentes cada año.



*El requisito del pedido de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo cada mes puede ser en un solo pedido o en varios pedidos acumulativos, siempre y cuando los pedidos se presenten en el mismo mes calendario. Los montos de los pedidos a través del Servicio de Entrega al Cliente, *Pedidos como invitada* y *Pedidos fáciles* también se añadirán a los \$600 o más en pedido(s) de la sección 1 al mayoreo requeridos. Recibirás tu premio con tu pedido calificado. Un premio por ganadora cada mes. En cuanto a los premios de los *Retos de la constancia*, si te ganas alguno, lo recibirás al finalizar el reto dentro de tu próximo pedido de productos (no se requiere que sea un pedido calificado). Un premio por ganadora/or por cada *Reto de la constancia*.

Consultora de Belleza *Independiente**

Requisito de este status de la trayectoria profesional

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

Compensación

1. **Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.**
2. **Comienzo Grandioso: Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Consultoras de Belleza Independientes.**
 - Debe ser una **Consultora de Belleza Independiente**, Consultora de Belleza *Senior*, Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Líder de Equipo Élite, con status activo.
 - Elegible para ganar una *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo* de \$50 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* que logre. Recibirá la gratificación el mes en que la Compañía reciba y acepte el pedido calificado de *Comienzo Grandioso* de la nueva o nuevo integrante de equipo personal.

Recompensas

1. Elegible para ganar las recompensas del Programa de *Comienzo Grandioso*.
2. Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.
3. Elegible para ganar los premios del reto de todo el año.
4. Elegible para ganar los Premios del Seminario de: Corte de la Reina del Compartir y Corte de la Consultora Reina de Ventas Personales.
5. Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para las Consultoras de Belleza y en adelante.
6. Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.
7. Elegible para lucir el broche *Mary Kay*®.

*Una Consultora de Belleza 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.

Consultora de Belleza Senior Independiente*

Requisito de este status de la trayectoria profesional

1 o 2 integrantes de equipo personal activas.

Compensación

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.**
- Comisión por equipo personal: 4%.**
 - Debe ser una Consultora de Belleza Senior Independiente activa.
 - Elegible para ganar una comisión por equipo personal de 4% sobre los pedidos de productos de la sección 1 al mayoreo presentados por sus integrantes de equipo personal durante cualquier mes calendario.
- Comienzo Grandioso: Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Consultoras de Belleza Independientes.**
 - Debe ser una Consultora de Belleza Independiente, **Consultora de Belleza Senior**, Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Líder de Equipo Élite, con status activo.
 - Elegible para ganar una *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo* de \$50 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* que logre. Recibirá la gratificación el mes en que la Compañía reciba y acepte el pedido calificado de *Comienzo Grandioso* de la nueva o nuevo integrante de equipo personal.

Recompensas

- Elegible para ganar las recompensas del Programa de *Comienzo Grandioso*.
- Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.
- Elegible para ganar los premios del reto de todo el año.
- Elegible para ganar los Premios del Seminario de: Corte de la Reina del Compartir y Corte de la Consultora Reina de Ventas Personales.
- Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para las Consultoras de Belleza y en adelante.
- Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.
- Elegible para lucir el broche *Mary Kay*®.

*Una Consultora de Belleza 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.

Impulsora de Equipo Estrella*

(Un Rojo es una Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Líder de Equipo Élite.)

Requisito de este status de la trayectoria profesional

3 o 4 integrantes de equipo personal activas.

Compensación

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.**
- Comisión por equipo personal: 4%, 6% u 8%.**
 - Debe ser una Impulsora de Equipo Estrella activa.
 - Elegible para ganar una comisión por equipo personal sobre los pedidos de productos de la sección 1 al mayoreo presentados por sus integrantes de equipo personal durante cualquier mes calendario.

Plan de comisiones por equipo personal de Impulsora de Equipo Estrella

Producción mensual personal y de equipo personal de la sección 1 al mayoreo	Comisión
De \$0 – \$999.99	4%
De \$1,000 a \$1,799.99	6%
\$1,800 o más	8%

NOTA: La producción personal de la sección 1 al mayoreo y la producción del equipo personal

*Una Impulsora de Equipo Estrella 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.

de la sección 1 al mayoreo se combinan para determinar el porcentaje de comisión, pero la comisión se paga solo por la producción de equipo personal de la sección 1 al mayoreo.

3. **Comienzo Grandioso: Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Consultoras de Belleza Independientes.**

- Debe ser una Consultora de Belleza Independiente, Consultora de Belleza *Senior*, **Impulsora de Equipo Estrella**, Líder de Equipo o Líder de Equipo Élite, con status activo.
- Elegible para ganar una *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo* de \$50 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* que logre. Recibirá la gratificación el mes en que la Compañía reciba y acepte el pedido calificado de *Comienzo Grandioso* de la nueva o nuevo integrante de equipo personal.

Recompensas

1. Elegible para ganar las recompensas del Programa de *Comienzo Grandioso*.
2. Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.
3. Elegible para ganar los premios del reto de todo el año.
4. Elegible para pedir a Mary Kay Inc. el saco rojo oficial y usarlo.
5. Recibirá un descuento de 50% cuando pida su primer saco rojo.
6. Elegible para ganar los Premios del Seminario de: Corte de la Reina del Compartir y Corte de la Consultora Reina de Ventas Personales.
7. Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para las Consultoras de Belleza y en adelante.
8. Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.
9. Elegible para lucir el marco para el broche de Impulsora de Equipo Estrella.

Líder de Equipo*

(Un Rojo es una Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Líder de Equipo Élite.)

Requisitos de este status de la trayectoria profesional

De 5 a 7 integrantes de equipo personal activas.

Compensación

1. **Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.**
2. **Comisión por equipo personal: 9% o 13%.**
 - Debe ser una Líder de Equipo activa.
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **9%** sobre los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga 5 o más integrantes de equipo personal que presenten pedidos de la sección 1 al mayoreo de \$225 o más en el mismo mes calendario en que ella presente un pedido personal de \$600 o más en productos de la sección 1 mayoreo.
3. **Comienzo Grandioso: Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Consultoras de Belleza Independientes.**
 - Debe ser una Consultora de Belleza Independiente, Consultora de Belleza *Senior*, Impulsora de Equipo Estrella, **Líder de Equipo** o Líder de Equipo Élite, con status activo.
 - Elegible para ganar una *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo* de \$50 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* que logre. Recibirá la gratificación el mes en que la Compañía reciba y acepte el pedido calificado de *Comienzo Grandioso* de la nueva o nuevo integrante de equipo personal.

Recompensas

1. Elegible para ganar las recompensas del Programa de *Comienzo Grandioso*.
2. Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.
3. Elegible para ganar los premios del reto de todo el año.
4. Elegible para usar el saco rojo oficial de Mary Kay Inc.
5. Elegible para ganar los Premios del Seminario de: Corte de la Reina del Compartir y Corte de la Consultora Reina de Ventas Personales.
6. Elegible para estar en marca para status de Gran Ganadora (Auto Profesional de Gran Ganadora o la opción de la compensación en efectivo).
7. Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para las Consultoras de Belleza y en adelante.
8. Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.
9. Elegible para lucir el marco para el broche de Líder de Equipo.

*Una Líder de Equipo 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.

Líder de Equipo Élite*

(Un Rojo es una Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Líder de Equipo Élite.)

Requisitos de este status de la trayectoria profesional

8 o más integrantes de equipo personal activas.

O BIEN,

5 integrantes de equipo personal activas, 1 de ellas debe ser un Rojo personal con status activo (Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Líder de Equipo Élite).

Compensación

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.**
- Comisión por equipo personal: 9% o 13%.**
 - Debe ser una Líder de Equipo Élite activa.
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **9%** sobre los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga 5 o más integrantes de equipo personal que presenten pedidos de la sección 1 al mayoreo de \$225 o más en el mismo mes calendario en que ella presente un pedido personal de \$600 o más en productos de la sección 1 mayoreo.
- Comisión por Equipo de segundo nivel: 5%.**
Es elegible para **ganar una comisión de 5%** cuando cumpla estas condiciones:
 - Debe ser una Líder de Equipo Élite activa con 5 integrantes de equipo activas, 1 de ellas debe ser un Rojo personal con status activo (Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Líder de Equipo Élite).
 - Su producción como Líder de Equipo Élite tiene que ser de \$2,000 o más.
- La producción de Líder de Equipo Élite es una combinación de su producción personal de la sección 1 al mayoreo, la producción de la sección 1 al mayoreo de su equipo personal y la producción de la sección 1 al mayoreo de su equipo de segundo nivel. La producción personal de la sección 1 al mayoreo, la producción de la sección 1 al mayoreo de su equipo personal y la producción de la sección 1 al mayoreo de su equipo de segundo nivel, se combinan para determinar si es elegible o no para recibir la comisión, pero la comisión se paga solo sobre la producción de la sección 1 al mayoreo del equipo de segundo nivel.

*Una Líder de Equipo 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.

5. Comienzo Grandioso: Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Consultoras de Belleza Independientes.

- Debe ser una Consultora de Belleza Independiente, Consultora de Belleza Senior, Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o **Líder de Equipo Élite**, con status activo.
- Elegible para ganar una *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo* de \$50 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* que logre. Recibirá la gratificación el mes en que la Compañía reciba y acepte el pedido calificado de *Comienzo Grandioso* de la nueva o nuevo integrante de equipo personal.

Recompensas

- Elegible para ganar las recompensas del Programa de *Comienzo Grandioso*.
- Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.
- Elegible para ganar los premios del reto de todo el año.
- Elegible para usar el saco rojo oficial de Mary Kay Inc.
- Elegible para ganar los Premios del Seminario de: Corte de la Reina del Compartir y Corte de la Consultora Reina de Ventas Personales.
- Elegible para ganar el uso de un Auto Profesional de Gran Ganadora para Consultora de Belleza Independiente o la opción de la compensación en efectivo.
- Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para las Consultoras de Belleza y en adelante.
- Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.
- Elegible para lucir el marco para el broche de Líder de Equipo Élite.

Programa de DIQ

Programa de Directora de Ventas Independiente en Calificación

Ser aceptado en el programa de Directora de Ventas Independiente en Calificación (DIQ) es a discreción absoluta de la Compañía.

Aceptación:

Para comenzar el proceso del Programa de Directora de Ventas Independiente en Calificación, una Consultora de Belleza Independiente debe:

- Estar activa y en buena situación con la Compañía.
- Tener 10 integrantes de equipo personal activas.
- Presentar un formulario de intención de DIQ y que éste sea recibido y aceptado por la Compañía.

Requisitos de calificación:

- Una DIQ puede calificar como Directora de Ventas Independiente en uno, dos o tres meses dependiendo de cuándo logre lo siguiente:
 - » Una producción acumulativa de unidad de la sección 1 de \$13,500 al mayoreo en uno, dos o tres meses o una producción acumulativa de unidad de la sección 1 de \$18,000 al mayoreo en cuatro meses.
 - » Una producción de unidad de la sección 1 de por lo menos \$4,000 al mayoreo cada mes, aunque la DIQ haya logrado una producción acumulativa de la sección 1 de \$13,500 o \$18,000 al mayoreo durante el periodo de calificación.
- Las integrantes de unidad de la DIQ deben contribuir por lo menos \$10,500 para cumplir el requisito de producción de \$13,500 de la sección 1 al mayoreo o \$14,000 para la producción acumulativa de la sección 1 de \$18,000.
 - » Una DIQ puede contribuir con una producción personal de hasta \$3,000 de la sección 1 al mayoreo para la producción acumulativa de unidad de la sección 1 de \$13,500 al mayoreo durante el periodo de calificación de uno, dos o tres meses o \$14,000 durante un periodo de calificación de cuatro meses.

Debut:

- 30 integrantes de unidad DIQ activas.
 - » La DIQ puede contar como una de las 30 integrantes de unidad DIQ activas.
- Producción acumulativa de unidad DIQ de la sección 1 al mayoreo de \$13,500 o \$18,000. La DIQ no puede contribuir más de \$3,000 en producción personal de la sección 1 al mayoreo durante un periodo de calificación de uno, dos o tres meses o una producción personal de la sección 1 de \$4,000 al mayoreo durante un periodo de calificación de cuatro meses. La unidad DIQ debe contribuir \$10,500 o más para la producción de la sección 1 requerida de \$13,500 al mayoreo o \$14,000 o más para la producción de la sección 1 requerida de \$18,000.

Si la unidad en calificación de la DIQ no cumple con todos los requisitos, entonces la DIQ no habrá calificado y debe presentar un nuevo formulario de intención para empezar el proceso de calificación nuevamente. Podrá hacer esto de inmediato, si así lo decide y es elegible. Una DIQ solo podrá presentar un formulario de intención hasta cuatro veces máximo en un periodo de 12 meses consecutivos.

Cosas que debes saber antes de entrar al Programa de Directora de Ventas Independiente en Calificación

- Estar en buena situación con la Compañía (que incluye, entre otros, cumplir con los términos del Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente y haber saldado en su totalidad cualquier cuenta por pagar que tenga con la Compañía bajo su número de Consultora actual o números de Consultora previos).
- La Consultora de Belleza Independiente tendrá que presentar formalmente un formulario de intención solicitando permiso para entrar al programa de DIQ. El formulario de intención está disponible en *Mary Kay InTouch*® del día 1ro. al día 3ro. de cada mes.
- Para presentar un formulario de intención a la Compañía indicando la intención de entrar al programa de Directora de Ventas Independiente en Calificación (DIQ), una Consultora de Belleza Independiente debe:
 - » Estar activa.
 - » Tener 10 o más integrantes de equipo personal activas para finales del mes previo a presentar el formulario de intención. Por ejemplo, si una DIQ potencial quiere presentar su formulario de intención en el mes de junio, entonces esa Consultora de Belleza Independiente debe tener por lo menos 10 integrantes de equipo personal activas para el 31 de mayo.
 - Para que cuenten para este requisito, ninguna de las integrantes de equipo personal, incluidas las Sacos Rojos, pueden ser una de estas cosas:
 - ▶ El cónyuge de la DIQ.
 - ▶ El cónyuge de una Consultora de Belleza Independiente.
 - ▶ Una DIQ actual o una Directora de Ventas actual.
 - ▶ Una integrante de equipo personal que presente su formulario de intención el mismo mes que la DIQ. Si una de las integrantes de equipo personal presenta un formulario de intención durante el mismo mes que la DIQ, entonces la DIQ tendrá que reemplazar a esa integrante de equipo personal y tener 11 o más integrantes de equipo personal activas para finales del mes previo al mes en que presentará su formulario de intención.

Cosas que debes saber mientras estés en DIQ

- Una vez aceptada, la DIQ entra al programa con sus integrantes de equipo personal sin importar la afiliación de unidad (excepción: integrantes de equipo personal que ya sean Directoras de Ventas Independientes o que estén en el proceso de calificar para convertirse en Directoras de Ventas), y sus integrantes de equipo de segundo nivel (las reclutas de sus reclutas personales, incluidas también las Directoras de Ventas Independientes o las personas que ya estén en calificación para convertirse en Directoras de Ventas, aún cuando las comisiones por equipo de segundo nivel sean ganadas sobre su producción). Las reclutas de las integrantes de equipo cuyos Acuerdos de Consultora de Belleza Independiente la Compañía haya recibido y aceptado durante su periodo de calificación de DIQ, serán integrantes de la nueva unidad en calificación sin importar cuándo la DIQ comience el proceso de calificación para convertirse en Directora de Ventas.

- Una Directora de Ventas es una contratista independiente y no una empleada de Mary Kay Inc. La posición de Directora de Ventas se otorga a discreción absoluta de Mary Kay Inc.
- Es importante asistir al Programa de Educación para Nuevas Directoras de Ventas Independientes destinado a su generación de Directoras debutantes al completar el Programa de Directora de Ventas en Calificación.

Recordatorios

- Es importante seguir desarrollando una base de clientes leal y sólida y seguir vendiéndoles los productos a los clientes que así lo deseen.
- En el caso de que alguien haga un pedido de un Juego Inicial y/o productos de parte de una Consultora de Belleza, aplicará lo siguiente:
 - » La persona que hace el pedido debe tener el permiso de la Consultora de Belleza antes de hacer el pedido.
 - » La persona que hace el pedido debe usar los fondos de la Consultora de Belleza.
 - » La persona que hace el pedido debe estar en posesión de los fondos de la Consultora de Belleza antes de hacer el pedido.
- No cuenta aceptar un cheque con fecha posterior a la real y hacer un pedido por una Consultora de Belleza.
- No cuenta si una Consultora de Belleza vende otras existencias que no sean las suyas y luego hace un pedido.
- La DIQ no puede vender sus existencias a una Consultora de Belleza y tomar su dinero para hacer un pedido para reemplazar las existencias de la DIQ.
- Si la DIQ usa su tarjeta de crédito para pagar por el pedido de una Consultora de Belleza, la DIQ ya debe haber recibido el efectivo de la Consultora de Belleza antes de hacer el pedido por correo postal, teléfono o Internet.
- La DIQ no puede hacer un pedido por una Consultora de Belleza con la promesa de que esta le devolverá el dinero después.
- Una Consultora de Belleza Independiente que devuelve mercancía a la Compañía no es elegible para regresar a Mary Kay nuevamente como Consultora de Belleza Independiente.

¿Tienes preguntas? Visita *Mary Kay InTouch** o llámanos al 800-347-7666 de lunes a viernes, entre las 8:30 a.m. y las 5 p.m., hora central.

Directora de Ventas *Independiente**

Para mantener este status de la trayectoria profesional

Mantener una producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo de \$4,500 o más.

Compensación

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.**
- 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo del equipo personal cuando tenga 5 o más integrantes de equipo personal que presenten pedidos de la sección 1 al mayoreo de \$225 o más en el mismo mes calendario en que ella presente un pedido personal de \$600 o más en productos de la sección 1 mayoreo.
- Comisión de unidad de Directora de Ventas: 9%, 13% o 23%.**

Producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo

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%

4. **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*.

*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.

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 añade 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 Compañía recibe y acepta un pedido inicial o pedidos acumulativos de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo de la cantidad correspondiente de nuevas integrantes de unidad 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

5. *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* que se añade a su unidad. La *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas* se gana el mes en que la Compañía recibe y acepta el pedido inicial o pedidos acumulativos de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo de una integrante de equipo calificada de *Comienzo Grandioso*.
- La *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas* se pagará en base a los pedidos de la sección 1 al mayoreo y a los Acuerdos de Consultora de Belleza Independiente recibidos y aceptados por la Compañía antes del cierre de cada mes.

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. No hay límite en la cantidad de Directoras de Ventas Independientes descendientes que logre debutar sin embargo, 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*.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE

7. *Gratificaciones del 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 una gratificación de \$1,000 del *Programa para nuevas Directoras de Ventas* cuando la Directora de Ventas logra cada una de las siguientes cosas.
 - » Gratificación *Comienza con fuerza*
 - » Gratificación *Crece con fuerza*
 - » Gratificación *Sigue con fuerza*
 - » Gratificación *Dirige con fuerza*
 - » Club de la Constancia
 - » Fabulosos 50

8. *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.

9. *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).

10. *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 le presenta a la Compañía pedidos de productos de la sección 1 al mayoreo de por lo menos \$1,800 y la Compañía los recibe y acepta durante el trimestre del Programa de Consultora Estrella aplicable. 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.

11. 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 a la producción de unidad neta ajustada de la sección 1 al mayoreo del año calendario previo. Esta gratificación se pagará en enero de cada año. Las Directoras de Ventas deben calificar cada año para esta adjudicación.

Producción anual de unidad neta ajustada de la sección 1 al mayoreo 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 buenos términos con la Compañía el 31 de dic. del año en que califique.

Recompensas

1. Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.
2. Elegible para ganar los premios del reto de todo el año.
3. Elegible para ganar el uso de un auto profesional de Directora de Ventas o la opción de la compensación en efectivo.
4. 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.
5. Elegible para ganar las recompensas de debut y un anillo de topacio azul de 13 quilates a través del Programa para nuevas Directoras de Ventas Independientes.
6. Elegible para usar el atuendo de Directora de Ventas.
7. Elegible para calificar para el Viaje de Directoras de Ventas Destacadas.
8. Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para Directoras de Ventas y en adelante.
9. Tiene oportunidad de reclutar personalmente en mercados internacionales designados.
10. Recibirá los ejemplares mensuales del boletín *Breves para Directoras*.
11. Elegible para suscribirse para recibir el paquete promocional (*Buzz Kit*).
12. Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.
13. 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 una producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo 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 y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.**
- 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo del equipo personal cuando tenga 5 o más integrantes de equipo personal que presenten pedidos de la sección 1 al mayoreo de \$225 o más en el mismo mes calendario en que ella presente un pedido personal de \$600 o más en productos de la sección 1 mayoreo.
- Comisión de unidad de Directora de Ventas: 9%, 13% o 23%.**

Producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo	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.

4. 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 añade 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 Compañía recibe y acepta un pedido inicial o pedidos acumulativos de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo de la cantidad correspondiente de nuevas integrantes de unidad 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

5. 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* que se añade a su unidad. La *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas* se gana el mes en que la Compañía recibe y acepta el pedido inicial o pedidos acumulativos de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo de una integrante de equipo calificada de *Comienzo Grandioso*.
- La *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas* se pagará en base a los pedidos de la sección 1 al mayoreo y a los Acuerdos de Consultora de Belleza Independiente que la Compañía haya recibido y aceptado antes del cierre de cada mes.

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. No hay límite en la cantidad de Directoras de Ventas Independientes descendientes que logre debutar; sin embargo, 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*.

7. 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.

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

- Elegible para ganar 5% sobre la producción de unidad de la sección 1 al mayoreo de cada una de sus Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera línea si la Directora de Ventas *Senior* mantiene su producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo de \$4,500 o más.
- Se exime de cumplir la producción mínima requerida durante los primeros tres meses luego del debut de una Directora de Ventas descendiente.

Status de la trayectoria profesional	Producción de unidad personal mínima de la sección 1 al mayoreo	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%

9. 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.

10. 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).

11. 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 le presenta a la Compañía pedidos de productos de la sección 1 al mayoreo de por lo menos \$1,800 y la Compañía los recibe y acepta durante el trimestre del Programa de Consultora Estrella aplicable. 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.

12. 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 a la producción de unidad neta ajustada de la sección 1 al mayoreo del año calendario previo. Esta gratificación se pagará en enero de cada año. Las Directoras de Ventas deben calificar cada año para esta adjudicación.

Producción anual de unidad neta ajustada de la sección 1 al mayoreo 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 buenos términos con la Compañía el 31 de dic. del año en que califique.

Recompensas

1. Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.
2. Elegible para ganar los premios del reto de todo el año.
3. Elegible para ganar el uso de un auto profesional de Directora de Ventas o la opción de la compensación en efectivo.
4. 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.
5. Elegible para usar el atuendo de Directora de Ventas.
6. Elegible para calificar para el Viaje de Directoras de Ventas Destacadas.
7. Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para Directoras de Ventas y en adelante.
8. Tiene oportunidad de reclutar personalmente en mercados internacionales designados.
9. Recibirá los ejemplares mensuales del boletín *Breves para Directoras*.
10. Elegible para suscribirse para recibir el paquete promocional (*Buzz Kit*).
11. Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.
12. 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 una producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo 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 y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.**
- 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo del equipo personal cuando tenga 5 o más integrantes de equipo personal que presenten pedidos de la sección 1 al mayoreo de \$225 o más en el mismo mes calendario en que ella presente un pedido personal de \$600 o más en productos de la sección 1 mayoreo.
- Comisión de unidad de Directora de Ventas: 9%, 13% o 23%.**

Producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo	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 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.

4. **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 añade 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 Compañía recibe y acepta un pedido inicial o pedidos acumulativos de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo de la cantidad correspondiente de nuevas integrantes de unidad 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

5. **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* que se añade a su unidad. La *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas* se gana el mes en que la Compañía recibe y acepta el pedido inicial o pedidos acumulativos de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo de una integrante de equipo calificada de *Comienzo Grandioso*.
- La *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas* se pagará en base a los pedidos de la sección 1 al mayoreo y a los Acuerdos de Consultora de Belleza Independiente que la Compañía haya recibido y aceptado antes del cierre de cada mes.

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. No hay límite en la cantidad de Directoras de Ventas Independientes descendientes que logre debutar; sin embargo, 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*.

7. 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.

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

- Elegible para ganar 6% sobre la producción de unidad de la sección 1 al mayoreo de cada una de sus Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera línea si la Futura Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* mantiene su producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo de \$4,500 o más.
- Se exime de cumplir la producción mínima requerida durante los primeros tres meses luego del debut de una Directora de Ventas descendiente.

Status de la trayectoria profesional	Producción de unidad personal mínima de la sección 1 al mayoreo	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%

9. 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.

10. 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).

11. 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.

12. 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 a la producción de unidad neta ajustada de la sección 1 al mayoreo del año calendario previo. Esta gratificación se pagará en enero de cada año. Las Directoras de Ventas deben calificar cada año para esta adjudicación.

Producción anual de unidad neta ajustada de la sección 1 al mayoreo 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 le presenta a la Compañía pedidos de productos de la sección 1 al mayoreo de por lo menos \$1,800 y la Compañía los recibe y acepta durante el trimestre del Programa de Consultora Estrella aplicable. 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.

- 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 buenos términos con la Compañía el 31 de dic. del año en que califique.

Recompensas

1. Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.
2. Elegible para ganar los premios del reto de todo el año.
3. Elegible para ganar el uso de un auto profesional de Directora de Ventas o la opción de la compensación en efectivo.
4. 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.
5. Elegible para usar el atuendo de Directora de Ventas.
6. Elegible para calificar para el Viaje de Directoras de Ventas Destacadas.
7. Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para Directoras de Ventas y en adelante.
8. Tiene oportunidad de reclutar personalmente en mercados internacionales designados.
9. Recibirá los ejemplares mensuales del boletín *Breves para Directoras*.
10. Elegible para suscribirse para recibir el paquete promocional (*Buzz Kit*).
11. Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.
12. 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 una producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo 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 y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.

2. 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo del equipo personal cuando tenga 5 o más integrantes de equipo personal que presenten pedidos de la sección 1 al mayoreo de \$225 o más en el mismo mes calendario en que ella presente un pedido personal de \$600 o más en productos de la sección 1 mayoreo.

O BIEN,

- Podrá ganar una comisión por equipo personal de **13%** sobre los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo del equipo personal cuando tenga 5 o más integrantes de equipo personal que presenten pedidos de la sección 1 al mayoreo de \$225 o más en el mismo mes calendario en que una nueva integrante de equipo personal se convierta en Consultora calificada de *Comienzo Grandioso*.

*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.

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

Producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo	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%

4. 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 añade 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 Compañía recibe y acepta un pedido inicial o pedidos acumulativos de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo de la cantidad correspondiente de nuevas integrantes de unidad 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

5. 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* que se añade a su unidad. La *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas* se gana el mes en que la Compañía recibe y acepta el pedido inicial o pedidos acumulativos de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo de una integrante de equipo calificada de *Comienzo Grandioso*.
- La *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas* se pagará en base a los pedidos de la sección 1 al mayoreo y a los Acuerdos de Consultora de Belleza Independiente que la Compañía haya recibido y aceptado antes del cierre de cada mes.

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. No hay límite en la cantidad de Directoras de Ventas Independientes descendientes que logre debutar; sin embargo, 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*.

7. 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.

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

- Elegible para ganar 7% sobre la producción de unidad de la sección 1 al mayoreo de cada una de sus Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera línea si la Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* mantiene su producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo de \$4,500 o más.
- Elegible para ganar 1% sobre la producción de unidad de la sección 1 al mayoreo de cada una de sus Directoras de Ventas Independientes descendientes de segunda línea si la Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* mantiene su producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo de \$4,500 o más.
- Se exige de cumplir la producción mínima requerida durante los primeros tres meses luego del debut de una Directora de Ventas descendiente.

Status de la trayectoria profesional	Producción de unidad personal mínima de la sección 1 al mayoreo	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%

9. 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.

10. 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).

11. 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.

12. 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 a la producción de unidad neta ajustada de la sección 1 al mayoreo del año calendario previo. Esta gratificación se pagará en enero de cada año. Las Directoras de Ventas deben calificar cada año para esta adjudicación.

[†]Una Consultora Estrella es aquella que le presenta a la Compañía pedidos de productos de la sección 1 al mayoreo de por lo menos \$1,800 y la Compañía los recibe y acepta durante el trimestre del Programa de Consultora Estrella aplicable. 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.

Producción anual de unidad neta ajustada de la sección 1 al mayoreo 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 buenos términos con la Compañía el 31 de dic. del año en que califique.

Recompensas

- Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.
- Elegible para ganar los premios del reto de todo el año.
- Elegible para ganar el uso de un auto profesional de Directora de Ventas o la opción de la compensación en efectivo.
- 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.
- Elegible para usar el atuendo de Directora de Ventas.
- Elegible para calificar para el Viaje de Directoras de Ventas Destacadas.
- Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para Directoras de Ventas y en adelante.
- Tiene oportunidad de reclutar personalmente en mercados internacionales designados.
- Recibirá los ejemplares mensuales del boletín *Breves para Directoras*.
- Elegible para suscribirse para recibir el paquete promocional (*Buzz Kit*).
- Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*[™] mensual.
- 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 una producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo de \$4,500 o más.
- 8 o más Directoras de Ventas Independientes de primera línea activas (incluidas las unidades del PDLG).

Compensación

- Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.**
 - 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo del equipo personal cuando tenga 5 o más integrantes de equipo personal que presenten pedidos de la sección 1 al mayoreo de \$225 o más en el mismo mes calendario en que ella presente un pedido personal de \$600 o más en productos de la sección 1 mayoreo.
- O BIEN,**
- Podrá ganar una comisión por equipo personal de **13%** sobre los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo del equipo personal cuando tenga 5 o más integrantes de equipo personal que presenten pedidos de la sección 1 al mayoreo de \$225 o más en el mismo mes calendario en que una nueva integrante de equipo personal se convierta en Consultora calificada de *Comienzo Grandioso*.

*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.

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

Producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo	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%

4. *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 añade 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 Compañía recibe y acepta un pedido inicial o pedidos acumulativos de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo de la cantidad correspondiente de nuevas integrantes de unidad 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

5. *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* que se añade a su unidad. La *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas* se gana el mes en que la Compañía recibe y acepta el pedido inicial o pedidos acumulativos de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo de una integrante de equipo calificada de *Comienzo Grandioso*.
- La *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Directoras de Ventas* se pagará en base a los pedidos de la sección 1 al mayoreo y a los Acuerdos de Consultora de Belleza Independiente recibidos y aceptados por la Compañía antes del cierre de cada mes.

6. Gratificación en efectivo 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. No hay límite en la cantidad de Directoras de Ventas Independientes descendientes que logre debutar, sin embargo, 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*.

7. 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.

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

- Elegible para ganar 7% sobre la producción de unidad de la sección 1 al mayoreo de cada una de sus Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera línea si la Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* de Élite mantiene su producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo de \$4,500 o más.
- Elegible para ganar 2% sobre la producción de unidad de la sección 1 al mayoreo de cada una de sus Directoras de Ventas Independientes descendientes de segunda línea si la Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* de Élite mantiene su producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo de \$4,500 o más.
- Se exime de cumplir la producción mínima requerida durante los primeros tres meses luego del debut de una Directora de Ventas descendiente.

Status de la trayectoria profesional	Producción de unidad personal mínima de la sección 1 al mayoreo	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%

9. 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.

10. 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 le presenta a la Compañía pedidos de productos de la sección 1 al mayoreo de por lo menos \$1,800 y la Compañía los recibe y acepta durante el trimestre del Programa de Consultora Estrella aplicable. 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.

11. 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.

12. 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 a la producción de unidad neta ajustada de la sección 1 al mayoreo del año calendario previo. Esta gratificación se pagará en enero de cada año. Las Directoras de Ventas deben calificar cada año para esta adjudicación.

Producción anual de unidad neta ajustada de la sección 1 al mayoreo 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 buenos términos con la Compañía el 31 de dic. del año en que califique.

Recompensas

1. Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.
2. Elegible para ganar los premios del reto de todo el año.
3. Elegible para ganar el uso de un auto profesional de Directora de Ventas o la opción de la compensación en efectivo.
4. 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.
5. Elegible para usar el atuendo de Directora de Ventas.
6. Elegible para calificar para el Viaje de Directoras de Ventas Destacadas.
7. Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para Directoras de Ventas y en adelante.
8. Tiene oportunidad de reclutar personalmente en mercados internacionales designados.
9. Recibirá los ejemplares mensuales del boletín *Breves para Directoras*.
10. Elegible para suscribirse para recibir el paquete promocional (*Buzz Kit*).
11. Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.
12. Elegible para lucir el broche con marco de Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* de Élite.

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 la posición (Candidata) 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 activas.
- 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 activas. 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 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 de producción, 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 en 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 todos los requisitos para ser considerada y ser nombrada a la posición de DNV.

**Nota: Los términos y condiciones reales 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.

Requisitos de Área

Para retener su status de DNV una vez nombrada, una Directora Nacional de Ventas Independiente que debutó después del 1 de enero de 2012 deberá lograr lo siguiente:

- \$100,000 en comisiones de DNV+ durante el año Seminario previo.

O bien, mantener uno de los siguientes requisitos de área:

- Mantener 8 Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera línea en su Área Nacional.
- Mantener por lo menos 20 Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera a tercera línea, afiliadas* y no afiliadas.

Una **nueva** Directora Nacional de Ventas Independiente no está sujeta a estos requisitos durante los primeros dos años después de debutar. Durante este periodo de crecimiento de dos años, una DNV debe enfocarse en el desarrollo de su nueva Área Nacional e implementar estrategias que la ayuden a lograr un área sólida de manera sostenible.

Si una DNV no logra los requisitos de área luego de este periodo de crecimiento inicial de dos años, la DNV tendrá hasta dos años para lograr por lo menos uno de los requisitos de área para permanecer como DNV activa.

Compensación

- 1. Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.**
- 2. Comisión por equipo personal: 4%, 9% o 13%.**
 - Para ganar esta comisión, a una Directora Nacional de Ventas no se le requiere tener producción personal de la sección 1 al mayoreo. Sin embargo, cualquier producción personal que tenga, será incluida
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **4%** sobre los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga 5 o más integrantes de equipo personal activas.

*Las comisiones de DNV están compuestas de comisiones de DNV ganadas sobre la producción de la sección 1 al mayoreo de unidades descendientes de primera, segunda y tercera línea; 10 unidades descendientes más destacadas de cuarta línea y en adelante; comisiones de DNV Ejecutiva de Élite; comisiones de DNV por unidades personales; gratificaciones de DNV por DNVs descendientes y Directoras de Ventas descendientes de unidades personales; gratificaciones por desarrollo de Liderazgo en Áreas DNV y comisiones de DNV ganadas como parte del programa de Desarrollo de Liderazgo Global.

*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.

- Podrá ganar una comisión por equipo personal de **13%** sobre los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo del equipo personal cuando tenga 5 o más integrantes de equipo personal que presenten pedidos de la sección 1 al mayoreo de \$225 o más en cualquier mes calendario.

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

- Elegible para ganar una comisión de unidad de 13% sobre la producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo.

4. Comisión de Directora Nacional de Ventas.

- Comisión por volumen 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 la producción de unidad personal de la sección 1 al mayoreo además de una comisión de Directora de Ventas de 13% sobre la producción de la sección 1 al mayoreo de esa unidad.

Plan de comisiones para Directoras Nacionales de Ventas Independientes

Según la producción mensual de unidad combinada de la sección 1 al mayoreo 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%



5. 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>Gratificación por debut de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea: 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 Gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea de \$5,000 por cualesquiera Directoras de Ventas que debuten el mismo día que su Directora Nacional de Ventas. 	\$5,000
<p>Gratificación por la producción de la sección 1 al mayoreo 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 una producción de la sección 1 al mayoreo de \$60,000 o más en los últimos 12 meses.</p> <ul style="list-style-type: none"> Para ser elegible para la Gratificación por producción de la sección 1 al mayoreo de la Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de \$1,000, la DNV debe de haber calificado para ganar la Gratificación por el debut de una Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de \$5,000 por la misma Directora de Ventas descendiente. 	\$1,000

6. 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.

NOTA ESPECIAL: Cuando una Directora de Ventas Ejecutiva 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.

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 en base a las producciones mensuales de unidad combinadas de la sección 1 al mayoreo de las Directoras de Ventas descendientes de cuarta línea y siguientes afiliadas* y no afiliadas. La clasificación de las 10 más destacadas está basada en las producciones mensuales de unidad de la sección 1 al mayoreo de las unidades descendientes de cuarta línea y siguientes afiliadas* y no afiliadas de una DNV.

8. Gratificaciones estratégicas para DNVs.

- 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:
 - » 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.

9. 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.

*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. Cadillac es una marca registrada de General Motors LLC.

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

Recompensas

1. Elegible para usar el atuendo de Directora Nacional de Ventas.
2. Recibe el *Novedades para Nacionales* mensualmente.
3. Es elegible para seleccionar la pulsera de DNV con un diamante o un premio en efectivo al debutar.
4. Es elegible para recibir una invitación al viaje anual de lujo para ella y un invitado, a discreción de la Compañía.
5. 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.
6. Elegible para participar en el Programa de Seguridad Familiar.
7. Tiene oportunidad de reclutar personalmente en mercados internacionales designados.
8. 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

1. **Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.**
2. **Comisión por equipo personal: 4%, 9% o 13%.**
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **4%** sobre los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo del equipo personal cuando tenga 5 o más integrantes de equipo personal que presenten pedidos de la sección 1 al mayoreo de \$225 o más en cualquier mes calendario.
3. **Comisión por unidad personal de Directora de Ventas: 13%**
 - Elegible para ganar una comisión de unidad de 13% sobre la producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo.
4. **Comisión de Directora Nacional de Ventas *Senior*.**
 - Comisión por volumen 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 la producción de unidad personal de la sección 1 al mayoreo, además de una comisión de Directora de Ventas de 13% sobre la producción de la sección 1 al mayoreo de esa unidad.

*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.

Plan de comisiones para Directoras Nacionales de Ventas Senior Independientes

Según la producción mensual de unidad combinada de la sección 1 al mayoreo 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 Senior. Asimismo, no importa si existe otra DNV entre la DNV Senior y la DNV descendiente.

5. 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>Gratificación por debut de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea: 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 Gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea de \$5,000 por cualesquiera Directoras de Ventas que debuten el mismo día que su Directora Nacional de Ventas. 	\$5,000
<p>Gratificación por la producción de la sección 1 al mayoreo 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 una producción de la sección 1 al mayoreo de \$60,000 o más en los últimos 12 meses.</p> <ul style="list-style-type: none"> Para ser elegible para la Gratificación por producción de la sección 1 al mayoreo de la Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de \$1,000, la DNV debe de haber calificado para ganar la Gratificación por el debut de una Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de \$5,000 por la misma Directora de Ventas descendiente. 	\$1,000

6. 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.

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.

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 en base a las producciones mensuales de unidad combinadas de la sección 1 al mayoreo de las Directoras de Ventas descendientes de cuarta línea y siguientes afiliadas* y no afiliadas. La clasificación de las 10 más destacadas está basada en las producciones mensuales de unidad de la sección 1 al mayoreo de las unidades descendientes de cuarta línea y siguientes afiliadas* y no afiliadas de una DNV.

8. Gratificaciones estratégicas para DNVs.

- 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:
 - 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.

9. 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

10. 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.

Recompensas

1. Elegible para usar el atuendo de Directora Nacional de Ventas.
2. Recibe el *Novedades para Nacionales* mensualmente.
3. Es elegible para seleccionar la pulsera de DNV con un diamante o un premio en efectivo al debutar.
4. Es elegible para recibir una invitación al viaje anual de lujo para ella y un invitado, a discreción de la Compañía.
5. 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.
6. Elegible para participar en el Programa de Seguridad Familiar.
7. Tiene oportunidad de reclutar personalmente en mercados internacionales designados.
8. 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 y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.**
- Comisión por equipo personal: 4%, 9% o 13%.**
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **4%** sobre los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo del equipo personal cuando tenga 5 o más integrantes de equipo personal que presenten pedidos de la sección 1 al mayoreo 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 la producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo.
- Comisión de Directora Nacional de Ventas Ejecutiva.**
 - Comisión por volumen 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 la producción de unidad personal de la sección 1 al mayoreo, además de una comisión de Directora de Ventas de 13% sobre la producción de la sección 1 al mayoreo de esa unidad.

*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.

Plan de comisiones para Directoras Nacionales de Ventas Ejecutivas Independientes

Según la producción mensual de unidad combinada de la sección 1 al mayoreo 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 debuts, 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.

5. 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
Gratificación por debut de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea: 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 Gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea de \$5,000 por cualesquiera Directoras de Ventas que debuten el mismo día que su Directora Nacional de Ventas. 	\$5,000
Gratificación por la producción de la sección 1 al mayoreo 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 una producción de la sección 1 al mayoreo de \$60,000 o más en los últimos 12 meses.	
<ul style="list-style-type: none"> Para ser elegible para la Gratificación por producción de la sección 1 al mayoreo de la Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de \$1,000, la DNV debe de haber calificado para ganar la Gratificación por el debut de una Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de \$5,000 por la misma Directora de Ventas descendiente. 	\$1,000

6. 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.

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.

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

- Elegible para ganar una comisión de 2% que se calcula en base a las producciones de unidad mensuales combinadas de la sección 1 al mayoreo 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 las producciones mensuales de unidad de la sección 1 al mayoreo de las unidades descendientes de cuarta línea y siguientes afiliadas* y no afiliadas de una DNV.

8. Gratificaciones estratégicas para DNVs.

- 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:
 - » 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.

9. 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

10. 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 debuta 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.

Recompensas

1. Elegible para usar el atuendo de Directora Nacional de Ventas.
2. Recibe el *Novedades para Nacionales* mensualmente.
3. Es elegible para seleccionar la pulsera de DNV con un diamante o un premio en efectivo al debutar.
4. Es elegible para recibir una invitación al viaje anual de lujo para ella y un invitado, a discreción de la Compañía.
5. 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.
6. Elegible para participar en el Programa de Seguridad Familiar.
7. Tiene oportunidad de reclutar personalmente en mercados internacionales designados.
8. 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 y los pedidos de reposición de productos al menudeo personales.**
2. **Comisión por equipo personal: 4%, 9% o 13%.**
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **4%** sobre los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo 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 los pedidos combinados de la sección 1 al mayoreo del equipo personal cuando tenga 5 o más integrantes de equipo personal que presenten pedidos de la sección 1 al mayoreo de \$225 o más en cualquier mes calendario.
3. **Comisión por unidad personal de Directora de Ventas: 13%.**
 - Elegible para ganar una comisión de unidad de 13% sobre la producción mensual de unidad de la sección 1 al mayoreo.
4. **Comisión de Directora Nacional de Ventas Ejecutiva de Élite.**
 - Comisión por volumen de unidad personal de DNV: 10%.
 - » Una DNV puede elegir mantener su unidad personal al debutar o puede crear una unidad 2 personal en una fecha posterior para desarrollar unidades descendientes de primera línea adicionales. Ella se ganará una comisión de DNV de 10% sobre la producción de unidad personal de la sección 1 al mayoreo, además de una comisión de Directora de Ventas de 13% sobre la producción de la sección 1 al mayoreo 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.

Plan de comisiones para Directoras Nacionales de Ventas Ejecutivas de Élite Independientes

Según la producción mensual de unidad combinada de la sección 1 al mayoreo 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.

5. 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>Gratificación por debut de Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea: 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 Gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea de \$5,000 por cualesquiera Directoras de Ventas que debuten el mismo día que su Directora Nacional de Ventas. 	\$5,000
<p>Gratificación por la producción de la sección 1 al mayoreo 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 una producción de la sección 1 al mayoreo de \$60,000 o más en los últimos 12 meses.</p> <ul style="list-style-type: none"> Para ser elegible para la Gratificación por producción de la sección 1 al mayoreo de la Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de \$1,000, la DNV debe de haber calificado para ganar la Gratificación por el debut de una Directora de Ventas Independiente descendiente de primera línea de \$5,000 por la misma Directora de Ventas descendiente. 	\$1,000

6. 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.

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.

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

- Elegible para ganar una comisión de 2% que se calcula en base a las producciones mensuales de unidad combinadas de la sección 1 al mayoreo 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 las producciones mensuales de unidad de la sección 1 al mayoreo de las unidades descendientes de cuarta línea y siguientes afiliadas* y no afiliadas de una DNV.

8. Gratificaciones estratégicas para DNVs.

- 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:
 - 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.

9. 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

10. 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.

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

Según la producción mensual de unidad combinada de la sección 1 al mayoreo	Comisión para DNV Ejecutiva de Élite
Todas las unidades descendientes de cuarta línea afiliadas* y no afiliadas	2%

Recompensas

1. Elegible para usar el broche de abeja con diamantes para DNV Ejecutiva de Élite.
2. Elegible para usar el atuendo de Directora Nacional de Ventas.
3. Recibe el *Novedades para Nacionales* mensualmente.
4. Es elegible para seleccionar la pulsera de DNV con un diamante o un premio en efectivo al debutar.
5. Es elegible para recibir una invitación al viaje anual de lujo para ella y un invitado, a discreción de la Compañía.
6. 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.
7. Elegible para participar en el Programa de Seguridad Familiar.
8. Tiene oportunidad de reclutar personalmente en mercados internacionales designados.
9. 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.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



AUTO PROFESIONAL

OPCIÓN DE LA COMPENSACIÓN
EN EFECTIVO

Programa del Auto Profesional de Gran Ganadora para *Consultoras de Belleza Independientes*

Recompensas

- Auto profesional de Gran Ganadora† o compensación en efectivo.
- Llavero de Gran Ganadora otorgado en el Seminario.

Requisitos para estar en marca

- Debes estar activa.
- Tener 5 o más integrantes de equipo personal activas.
- Tener \$5,000 o más en producción personal y de equipo de la sección 1 al mayoreo combinada en un mes calendario.

Requisitos

- Debes estar activa.
- Puedes calificar como Gran Ganadora en uno, dos, tres o cuatro meses, según logres lo siguiente:
 - » \$23,000 en producción personal y de equipo de la sección 1 al mayoreo combinada.
 - » Tener 16 integrantes de equipo personal activas.
- Puedes contribuir hasta \$5,000 en producción personal de la sección 1 al mayoreo para el requisito total de \$23,000.
- Tu equipo debe contribuir un mínimo de \$18,000 en producción de la sección 1 al mayoreo para lograr el requisito total de \$23,000.
- Debes tener un mínimo de \$5,000 en producción personal y de equipo de la sección 1 al mayoreo combinada durante cada mes del periodo de calificación y a la vez mantener 5 o más integrantes de equipo personal activas.

†Para seleccionar el auto profesional de Gran Ganadora como recompensa, debes cumplir con los requisitos del Programa del Seguro del Auto Profesional, poseer una licencia de conducir válida que no sea un permiso de conductor aprendiz o licencia provisional del estado o territorio en el cual reside la persona calificada, poseer ya sea una tarjeta de Seguro Social aprobada o un número de identificación de contribuyente individual (ITIN, *Individual Taxpayer Identification Number*), excluyendo a Carolina del Norte, y completar en línea, en el sitio electrónico *Mary Kay InTouch*®, el proceso de selección de recompensa al calificar para el auto profesional no más tarde del plazo comunicado o para el día 15 del mes siguiente de haber calificado, o la recompensa por defecto será la compensación en efectivo. Además, podrían aplicar otros requisitos. Las Consultoras de Belleza o Directoras de Ventas Independientes en Guam, Puerto Rico o las Islas Vírgenes de EUA solo recibirán la compensación en efectivo y no tendrán la opción de elegir el uso de un auto profesional de Gran Ganadora.

NOTA: Un integrante de equipo que sea cónyuge de una Consultora de Belleza Independiente o de una Directora de Ventas Independiente, o una integrante de equipo de una de tus integrantes de equipo personal, no contará para los requisitos para estar en marca, de calificación, recalificación ni mantenimiento del Programa de Gran Ganadora para Consultoras de Belleza Independientes.

Mantenimiento

El mantenimiento de equipo empieza el mes después de calificar y continúa durante el periodo de recalificación, siempre y cuando se cumplan los siguientes requisitos mínimos de mantenimiento:

- Tener una producción de equipo neta ajustada al mayoreo mínima de \$5,750 por mes.
- Tener 6 o más integrantes de equipo personal activas.
- Estar al día con la Compañía en todas las cuentas por cobrar.
- El crédito de \$600 para el Programa del Auto Profesional cuenta para la producción requerida.
- Si la producción cae por debajo del requisito de mantenimiento mínimo mensual, puede que se te permita conservar la recompensa, siempre y cuando haya una mejora constante para lograr la producción mínima mensual requerida y el número de integrantes de equipo personal requerido.

Opción de mantenimiento de unidad para Directoras de Ventas Independientes

- A una Directora de Ventas Independiente que califique bajo el Programa de Gran Ganadora para Consultoras de Belleza Independientes se le permitirá, al principio de un trimestre de calendario, cambiar de *Mantenimiento de equipo de Gran Ganadora para Consultoras de Belleza* a *Mantenimiento de unidad de Gran Ganadora para Directoras de Ventas*.
- Una Directora de Ventas Independiente que cambie a *Mantenimiento de unidad de Gran Ganadora para Directoras de Ventas*, no será elegible para regresar a *Mantenimiento de equipo de Gran Ganadora para Consultoras de Belleza*.

Para ver los requisitos completos de mantenimiento de unidad de Gran Ganadora para Directoras de Ventas, consulta “Mantenimiento” en la pág. 79 bajo el Programa del Auto Profesional de Gran Ganadora para Directoras de Ventas Independientes.

Cuenta de desempeño y “Mes de impulso”

- La cuenta de desempeño se usa para compensar cualquier déficit en la producción mensual de equipo neta ajustada al mayoreo mínima requerida de \$5,750 y no cuenta para los requisitos del status “en marca” ni de recalificación.
- La cuenta de desempeño se establece después de calificar con un saldo de \$5,750 en producción al mayoreo.

- Tu primer mes después de calificar es tu “mes de impulso” y en ese mes toda la producción, incluyendo el crédito para el Programa del Auto Profesional, se duplica.
- La producción mensual al mayoreo por encima de los \$5,750 requeridos se agregará cada mes a la cuenta de desempeño.
- Si la producción mensual al mayoreo es de menos de \$5,750, entonces la cuenta de desempeño se reduce.
- El saldo máximo de la cuenta de desempeño que se puede pasar de un mes a otro es de \$15,000.

Auto profesional de Gran Ganadora†

El auto profesional de Gran Ganadora se recibe en lugar de la compensación en efectivo.

- El copago de alquiler debe remitirse si la cuenta de desempeño se vacía y la producción de equipo neta ajustada al mayoreo es menos de los \$5,750 requeridos.
- El monto del copago de alquiler se determina según la siguiente *Tabla de copagos de alquiler de equipo de Gran Ganadora* y se deducirá del cheque de comisiones del mes siguiente.
- Si el cheque de comisiones no es suficiente para cubrir el copago de alquiler, el saldo debe remitirse a la sucursal para el día 21 del mes en curso.
- Devolver un auto profesional antes de que termine el periodo de mantenimiento podría afectar la elegibilidad y las recompensas futuras del Programa del Auto Profesional.

†Para seleccionar el auto profesional de Gran Ganadora como recompensa, debes cumplir con los requisitos del Programa del Seguro del Auto Profesional, poseer una licencia de conducir válida que no sea un permiso de conductor aprendiz o licencia provisional del estado o territorio en el cual reside la persona calificada, poseer ya sea una tarjeta de Seguro Social aprobada o un número de identificación de contribuyente individual (ITIN, *Individual Taxpayer Identification Number*), excluyendo a Carolina del Norte, y completar en línea, en el sitio electrónico *Mary Kay InTouch*®, el proceso de selección de recompensa al calificar para el auto profesional no más tarde del plazo comunicado o para el día 15 del mes siguiente de haber calificado, o la recompensa por defecto será la compensación en efectivo. Además, podrían aplicar otros requisitos. Las Consultoras de Belleza o Directoras de Ventas Independientes en Guam, Puerto Rico o las Islas Vírgenes de EUA solo recibirán la compensación en efectivo y no tendrán la opción de elegir el uso de un auto profesional de Gran Ganadora.

Tabla de copagos de alquiler de equipo de Gran Ganadora

(montos sujetos a cambios)

Producción mensual de equipo neta ajustada al mayoreo	Copago de alquiler mensual
\$5,750 o más	\$0
De \$4,750 a \$5,749	\$106.25
De \$3,750 a \$4,749	\$212.50
De \$2,750 a \$3,749	\$318.75
De \$0 a \$2,749	\$425

NOTA: Los copagos de alquiler comienzan el mes en que se te entrega el auto profesional a menos de que se te entregue el auto durante los últimos días del mes. De ser este el caso, los copagos de alquiler comienzan el mes siguiente.

Opción de compensación en efectivo

La compensación en efectivo se recibe en lugar del auto profesional de Gran Ganadora.

- La compensación en efectivo se paga cada mes a menos de que la producción al mayoreo neta ajustada sea menor a la cantidad mensual requerida de \$5,750 y la cuenta de desempeño esté vacía.
- El monto de la compensación en efectivo se determina según la siguiente *Tabla de pagos de compensación en efectivo de equipo de Gran Ganadora* y se paga en el cheque de comisiones del mes en curso, que se recibe a mediados del mes siguiente.

Tabla de pagos de compensación en efectivo de equipo de Gran Ganadora

(montos sujetos a cambios)

Producción mensual de equipo neta ajustada al mayoreo	Compensación en efectivo mensual
\$5,750 o más	\$425
De \$4,750 a \$5,749	\$318.75
De \$3,750 a \$4,749	\$212.50
De \$2,750 a \$3,749	\$106.25
De \$0 a \$2,749	\$0

NOTA: Los pagos de la compensación en efectivo comienzan en el cheque de comisiones que se recibe en el segundo mes luego de haber calificado.

Recalificación

- El periodo de recalificación comienza el mes vigésimo primero (21) después del mes en que se calificó.
- Las reglas para recalificar son las mismas reglas que para calificar.
- El crédito de \$600 del Programa del Auto Profesional cuenta para el requisito de la producción de la sección 1 al mayoreo personal y de equipo combinada.
- El saldo de la cuenta de desempeño no cuenta para los requisitos para estar “en marca” ni para recalificar.
- Después de recalificar, el saldo de la cuenta de desempeño se establece nuevamente al calificar con un saldo de \$5,750 al mayoreo o con el saldo de la cuenta de desempeño actual (el monto que sea mayor).

Crédito para el Programa del Auto Profesional

- Recibes un crédito de \$600 para el Programa del Auto Profesional por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso*.
- El crédito para el Programa del Auto Profesional se gana el mes en que la nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* cumple con los requisitos y aplica para los requisitos de mantenimiento y de recalificación.

Producción de equipo neta ajustada al mayoreo

La producción de equipo neta ajustada al mayoreo de una Consultora de Belleza Independiente incluye la producción de equipo al mayoreo, además del crédito para el Programa del Auto Profesional, menos cualquier cargo rezagado.

Programa del Auto Profesional de Gran Ganadora para *Directoras de Ventas Independientes*

Recompensas

- Auto profesional de Gran Ganadora⁺ o compensación en efectivo.
- Llavero de Gran Ganadora otorgado en el Seminario.

Requisitos para estar en marca

- Debes estar activa.
- Tener \$21,000 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo en un trimestre calendario.

Requisitos

- Debes estar activa.
- Tener \$42,000 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo dentro de dos trimestres calendario consecutivos.
- El crédito de \$600 para el Programa del Auto Profesional cuenta para la producción requerida.

Ejemplos:

Trimestre calendario 1		Trimestre calendario 2		Total
Neta al mayoreo de \$21,000	+	\$21,000	=	\$42,000
Neta al mayoreo de \$20,000	+	\$22,000	=	\$42,000

Mantenimiento

El periodo de mantenimiento comienza durante el trimestre después de calificar y continúa durante tu periodo de recalificación, siempre y cuando se cumplan los requisitos mínimos de mantenimiento.

- Tener una producción de unidad neta ajustada al mayoreo mínima de \$21,000 por trimestre calendario.
- La producción en exceso de más de \$42,000 durante los dos trimestres de calificación se pasará al siguiente trimestre para compensar cualquier déficit en la producción requerida para el mantenimiento trimestral.
- La producción en exceso de \$21,000 de cada trimestre se pasará al siguiente trimestre para compensar cualquier déficit en la producción requerida para el mantenimiento trimestral.

- El crédito de \$600 para el Programa del Auto Profesional cuenta para la producción requerida.
- Mary Kay Inc. pagará todos o parte de los costos de alquiler mensuales o la compensación en efectivo durante ocho trimestres calendario, dependiendo de la producción de unidad neta ajustada al mayoreo del trimestre anterior.
- Si la producción cae por debajo del requisito de mantenimiento mínimo trimestral, puede que se te permita retener la recompensa, siempre y cuando logres una mejora constante para cumplir con los requisitos mínimos de producción trimestral.
- Las cuentas por cobrar con la Compañía deben estar saldadas (pagadas en su totalidad).

Auto profesional de Gran Ganadora†

El auto profesional de Gran Ganadora se recibe en lugar de la compensación en efectivo.

- Se debe copago de alquiler si la producción cae por debajo de \$20,500 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo por trimestre calendario.
- La producción de unidad neta ajustada al mayoreo del trimestre calendario previo y la *Tabla de cuotas de copago de alquiler de unidad de Gran Ganadora*, que aparece en la siguiente página, determinan la cuota del copago de alquiler mensual que se debe para el trimestre actual.
- Si el cheque de comisiones no es suficiente para cubrir el copago de alquiler, el saldo debe remitirse a la sucursal para el día 21 del mes en curso.
- Devolver un auto profesional antes de que termine el periodo de mantenimiento podría afectar la elegibilidad y las recompensas futuras del Programa del Auto Profesional.

Tabla de cuotas de copago de alquiler de unidad de Gran Ganadora

(montos sujetos a cambios)

†Para seleccionar el auto profesional de Gran Ganadora como recompensa, debes cumplir con los requisitos del Programa del Seguro del Auto Profesional, poseer una licencia de conducir válida que no sea un permiso de conductor aprendiz o licencia provisional del estado o territorio en el cual reside la persona calificada, poseer ya sea una tarjeta de Seguro Social aprobada o un número de identificación de contribuyente individual (ITIN, *Individual Taxpayer Identification Number*), excluyendo a Carolina del Norte, y completar en línea, en el sitio electrónico *Mary Kay InTouch*®, el proceso de selección de recompensa al calificar para el auto profesional no más tarde del plazo comunicado o para el día 15 del mes siguiente de haber calificado, o la recompensa por defecto será la compensación en efectivo. Además, podrían aplicar otros requisitos. Las Consultoras de Belleza o Directoras de Ventas Independientes en Guam, Puerto Rico o las Islas Vírgenes de EUA solo recibirán la compensación en efectivo y no tendrán la opción de elegir el uso de un auto profesional de Gran Ganadora.

Producción trimestral de unidad neta ajustada al mayoreo	Copago de alquiler mensual
De \$20,500 o más	\$0
De \$17,500 a \$20,499	\$42.50
De \$15,500 a \$17,499	\$85
De \$13,500 a \$15,499	\$127.50
De \$11,500 a \$13,499	\$212.50
De \$9,500 a \$11,499	\$297.50
De \$0 a \$9,499	\$425

NOTA: Los copagos de alquiler comienzan el mes en que se te entrega el auto profesional a menos de que se te entregue el auto durante los últimos días del mes. De ser este el caso, los copagos de alquiler comienzan el siguiente mes.

Opción de compensación en efectivo

La compensación en efectivo se recibe en lugar del auto profesional de Gran Ganadora.

- La compensación en efectivo se paga todos los meses de un trimestre de acuerdo a la producción de unidad neta ajustada al mayoreo del trimestre previo y la *Tabla de pagos de compensación en efectivo de unidad de Gran Ganadora*.

Tabla de pagos de compensación en efectivo de unidad de Gran Ganadora

(montos sujetos a cambios)

Producción trimestral de unidad neta ajustada al mayoreo	Compensación en efectivo mensual
\$20,500 o más	\$425
De \$17,500 a \$20,499	\$382.50
De \$15,500 a \$17,499	\$340
De \$13,500 a \$15,499	\$297.50
De \$11,500 a \$13,499	\$212.50
De \$9,500 a \$11,499	\$127.50
De \$0 a \$9,499	\$0

NOTA: Los pagos de la compensación en efectivo comienzan en el cheque de comisiones final que se recibe en el cuarto mes después de haber calificado.

Recalificación

- Tener una producción de unidad neta ajustada al mayoreo de \$42,000 durante el sexto y séptimo trimestre de posesión o durante el séptimo y octavo trimestre de posesión.
- El crédito de \$600 para el Programa del Auto Profesional cuenta para la producción requerida.
- Si una Directora de Ventas no ha calificado para finales de su octavo trimestre de posesión, pero alcanzó una producción de unidad neta ajustada al mayoreo de \$21,000 en su octavo trimestre (es decir, está “en marca”), ella podrá combinar su octavo y noveno trimestre para recalificar.

NOTA: El trimestre de posesión comienza el segundo trimestre después de calificar.

Crédito para el Programa del Auto Profesional

- Recibes un crédito de \$600 para el Programa del Auto Profesional por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso*.
- El crédito para el Programa del Auto Profesional se gana el mes en que la nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* cumple con los requisitos y aplica para los requisitos de mantenimiento y de recalificación.

Producción de unidad neta ajustada al mayoreo

La producción de unidad neta ajustada al mayoreo de una Directora de Ventas Independiente incluye la producción de unidad al mayoreo, además del crédito para el Programa del Auto Profesional, menos cualquier cargo rezagado.

Programa del Auto Profesional del Club de Primera

Recompensas

- Auto profesional del Club de Primera* o compensación en efectivo.
- Llavero del Club de Primera otorgado en el Seminario.

Requisitos para estar en marca

- Debes estar activa.
- Tener \$28,500 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo en un trimestre calendario.

Requisitos

- Debes estar activa.
- Tener \$57,000 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo en dos trimestres calendario consecutivos.
- El crédito de \$600 para el Programa del Auto Profesional cuenta para la producción requerida.

Ejemplos:

Trimestre calendario 1		Trimestre calendario 2		Total
Neta al mayoreo de \$28,500	+	\$28,500	=	\$57,000
Neta al mayoreo de \$27,000	+	\$30,000	=	\$57,000

Mantenimiento

El periodo de mantenimiento comienza durante el trimestre después de calificar y continúa durante tu periodo de recalificación, siempre y cuando se cumplan los requisitos mínimos de mantenimiento.

- Tener una producción de unidad neta ajustada al mayoreo mínima de \$28,500 por trimestre calendario.
- La producción en exceso de más de \$57,000 durante los dos trimestres de calificación se pasará al siguiente trimestre para compensar cualquier déficit en la producción requerida para el mantenimiento trimestral.
- La producción en exceso de \$28,500 de cada trimestre se pasará al siguiente trimestre para compensar cualquier déficit en la producción requerida para el mantenimiento trimestral.
- El crédito de \$600 para el Programa del Auto Profesional cuenta para la producción requerida.
- Mary Kay Inc. pagará todos o parte de los costos de alquiler mensuales o la compensación en efectivo durante ocho trimestres calendario, dependiendo de la producción de unidad neta ajustada al mayoreo del trimestre anterior.

- Si la producción cae por debajo del requisito de mantenimiento mínimo trimestral, puede que se te permita retener la recompensa, siempre y cuando logres una mejora constante para cumplir con los requisitos mínimos de producción trimestral.
- Las cuentas por cobrar con la Compañía deben estar saldadas (pagadas en su totalidad).

Auto profesional del Club de Primera*

El auto profesional del Club de Primera se recibe en lugar de la compensación en efectivo.

- Se debe copago de alquiler si la producción cae por debajo de \$27,500 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo por trimestre calendario.
- La producción de unidad neta ajustada al mayoreo del trimestre calendario previo y la *Tabla de copagos de alquiler del Club de Primera* que aparece a continuación determinan la cuota mensual del copago de alquiler que se debe para el trimestre actual.
- Si el cheque de comisiones no es suficiente para cubrir el copago de alquiler, el saldo debe remitirse a la sucursal para el día 21 del mes en curso.
- Devolver un auto profesional antes de que termine el periodo de mantenimiento podría afectar la elegibilidad y las recompensas futuras del Programa del Auto Profesional.

Tabla de copagos de alquiler del Club de Primera:

(montos sujetos a cambios)

Producción trimestral de unidad neta ajustada al mayoreo	Compensación en efectivo mensual
\$27,500 o más	\$0
De \$24,500 a \$27,499	\$50
De \$21,500 a \$24,499	\$100
De \$18,500 a \$21,499	\$150
De \$15,500 a \$18,499	\$250
De \$12,500 a \$15,499	\$350
De \$0 a \$12,499	\$500

NOTA: Los copagos de alquiler comienzan el mes en que se te entrega el auto profesional a menos de que se te entregue el auto durante los últimos días del mes. De ser este el caso, los copagos de alquiler comienzan el siguiente mes.

Opción de compensación en efectivo

La compensación en efectivo se recibe en lugar del auto profesional del Club de Primera.

- La compensación en efectivo se paga todos los meses de un trimestre de acuerdo a la producción de unidad neta ajustada al mayoreo del trimestre previo y a la *Tabla de pagos de compensación en efectivo del Club de Primera*.

Tabla de pagos de compensación en efectivo del Club de Primera:

(montos sujetos a cambios)

Producción trimestral de unidad neta ajustada al mayoreo	Compensación en efectivo mensual
\$27,500 o más	\$500
De \$24,500 a \$27,499	\$450
De \$21,500 a \$24,499	\$400
De \$18,500 a \$21,499	\$350
De \$15,500 a \$18,499	\$250
De \$12,500 a \$15,499	\$150
De \$0 a \$12,499	\$0

NOTA: Los pagos de la compensación en efectivo comienzan en el cheque de comisiones final que se recibe en el cuarto mes luego de haber calificado.

*Para seleccionar el auto profesional del Club de Primera como recompensa, debes cumplir con los requisitos del Programa del Seguro del Auto Profesional, poseer una licencia de conducir válida que no sea un permiso de conductor aprendiz o licencia provisional del estado o territorio en el cual resida la persona calificada, poseer ya sea una tarjeta de Seguro Social aprobada o un número de identificación de contribuyente individual (ITIN, *Individual Taxpayer Identification Number*), excluyendo a Carolina del Norte, y completar en línea, en el sitio electrónico *Mary Kay InTouch**, el proceso de selección de recompensa al calificar para el auto profesional no más tarde del plazo comunicado o para el día 15 del mes siguiente de haber calificado, o la recompensa por defecto será la compensación en efectivo. Además, podrían aplicar otros requisitos. Las Directoras de Ventas Independientes en Guam, Puerto Rico o las Islas Vírgenes de EUA recibirán sólo compensación en efectivo y no tendrán la opción de elegir el uso de un auto profesional del Club de Primera.

Recalificación

- Debes estar activa.
- Tener \$57,000 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo durante el sexto y séptimo trimestre de posesión o durante el séptimo y octavo trimestre de posesión.
- El crédito de \$600 para el Programa del Auto Profesional cuenta para la producción requerida.
- Si una Directora de Ventas no ha calificado para finales de su octavo trimestre de posesión, pero alcanzó una producción de unidad neta ajustada al mayoreo de \$28,500 en su octavo trimestre (es decir, está "en marca"), ella podrá combinar su octavo y noveno trimestre para recalificar.

NOTA: El trimestre de posesión comienza el segundo trimestre después de calificar.

Crédito para el Programa del Auto Profesional

- Recibes un crédito de \$600 para el Programa del Auto Profesional por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso*.
- El crédito para el Programa del Auto Profesional se gana el mes en que la nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* cumple con los requisitos y aplica para los requisitos de mantenimiento y de recalificación.

Producción de unidad neta ajustada al mayoreo

La producción de unidad neta ajustada al mayoreo de una Directora de Ventas Independiente incluye la producción de unidad al mayoreo, además del crédito para el Programa del Auto Profesional, menos cualquier cargo rezagado.

Programa del Auto Profesional del Cadillac rosado

Recompensas

- Auto profesional Cadillac[†] o compensación en efectivo.
- Llaverito del Cadillac otorgado en el Seminario.

Requisitos para estar en marca

- Debes estar activa.
- Tener \$51,000 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo en un trimestre calendario.

Requisitos

- Debes estar activa.
- Tener \$102,000 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo en dos trimestres calendario consecutivos.
- El crédito de \$600 para el Programa del Auto Profesional cuenta para la producción requerida.

Ejemplos:

Trimestre calendario 1		Trimestre calendario 2		Total
Neta al mayoreo de \$51,000	+	\$51,000	=	\$102,000
Neta al mayoreo de \$46,000	+	\$56,000	=	\$102,000

Mantenimiento

El periodo de mantenimiento comienza durante el trimestre después de calificar y continúa durante tu periodo de recalificación, siempre y cuando se cumplan los requisitos mínimos de mantenimiento.

- Tener una producción de unidad neta ajustada al mayoreo mínima de \$51,000 por trimestre calendario.

[†]Para seleccionar el auto profesional del Cadillac como recompensa, debes cumplir con los requisitos del Programa del Seguro del Auto Profesional, poseer una licencia de conducir válida que no sea un permiso de conductor aprendiz o licencia provisional del estado o territorio en el cual resida la persona calificada, poseer ya sea una tarjeta de Seguro Social aprobada o un número de identificación de contribuyente individual (ITIN, *Individual Taxpayer Identification Number*), excluyendo a Carolina del Norte, y completar en línea, en el sitio electrónico *Mary Kay InTouch*[®], el proceso de selección de recompensa al calificar para el auto profesional no más tarde del plazo comunicado o para el día 15 del mes siguiente de haber calificado, o la recompensa por defecto será la compensación en efectivo. Además, podrían aplicar otros requisitos.

- La producción en exceso de más de \$102,000 durante los dos trimestres de calificación se pasará al siguiente trimestre para compensar cualquier déficit en la producción de la sección 1 al mayoreo requerida para el mantenimiento trimestral.
- La producción en exceso de \$51,000 de cada trimestre se pasará al siguiente trimestre para compensar cualquier déficit en la producción de la sección 1 al mayoreo requerida para el mantenimiento trimestral.
- El crédito de \$600 para el Programa del Auto Profesional cuenta para la producción requerida.
- Mary Kay Inc. pagará todos o parte de los costos de alquiler mensuales o la compensación en efectivo durante ocho trimestres calendario, dependiendo de la producción de unidad neta ajustada al mayoreo de la Directora de Ventas Independiente del trimestre anterior.
- Si la producción cae por debajo del requisito de mantenimiento mínimo trimestral, puede que se te permita retener la recompensa, siempre y cuando logres una mejora constante para cumplir con los requisitos mínimos de producción trimestral.
- Las cuentas por cobrar con la Compañía deben estar saldadas (pagadas en su totalidad).

Auto profesional Cadillac†

El auto profesional Cadillac es en lugar de la compensación en efectivo.

- Se debe copago de alquiler si la producción cae por debajo de \$50,000 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo por trimestre calendario.
- La producción de unidad neta ajustada al mayoreo del trimestre calendario previo y la *Tabla de copagos de alquiler del Cadillac* que aparece en la siguiente página, determinan la cuota mensual del copago de alquiler que se debe durante el trimestre actual.
- Si el cheque de comisiones no es suficiente para cubrir el copago de alquiler, el saldo debe remitirse a la sucursal para el día 21 del mes en curso.
- Devolver un auto profesional antes de que termine el periodo de mantenimiento podría afectar la elegibilidad y las recompensas futuras bajo el Programa del Auto Profesional.

Tabla de copagos de alquiler del Cadillac

(montos sujetos a cambios)

Producción trimestral de unidad neta ajustada al mayoreo	Copago de alquiler mensual
\$50,000 o más	\$0
De \$47,000 a \$49,999	\$90
De \$44,000 a \$46,999	\$180
De \$40,000 a \$43,999	\$270
De \$36,000 a \$39,999	\$450
De \$32,000 a \$35,999	\$630
De \$0 a \$31,999	\$900

NOTA: Los copagos de alquiler comienzan el mes en que se te entrega el auto profesional a menos de que se te entregue el auto durante los últimos días del mes. De ser este el caso, los copagos de alquiler comienzan el siguiente mes.

Opción de compensación en efectivo

La compensación en efectivo se ofrece en lugar del auto profesional del Cadillac.

- La compensación en efectivo se paga todos los meses de un trimestre de acuerdo a la producción de unidad neta ajustada al mayoreo del trimestre previo y la *Tabla de pagos de compensación en efectivo del Cadillac* que aparece en la siguiente página.

†Para seleccionar el auto profesional del Cadillac como recompensa, debes cumplir con los requisitos del Programa del Seguro del Auto Profesional, poseer una licencia de conducir válida que no sea un permiso de conductor aprendiz o licencia provisional del estado o territorio en el cual resida la persona calificada, poseer ya sea una tarjeta de Seguro Social aprobada o un número de identificación de contribuyente individual (ITIN, *Individual Taxpayer Identification Number*, excluyendo a Carolina del Norte, y completar en línea, en el sitio electrónico *Mary Kay InTouch*®, el proceso de selección de recompensa al calificar para el auto profesional no más tarde del plazo comunicado o para el día 15 del mes siguiente de haber calificado, o la recompensa por defecto será la compensación en efectivo. Además, podrían aplicar otros requisitos.

Tabla de pagos de compensación en efectivo del Cadillac

(montos sujetos a cambios)

Producción trimestral de unidad neta ajustada al mayoreo	Compensación en efectivo mensual
\$50,000 o más	\$900
De \$47,000 a \$49,999	\$810
De \$44,000 a \$46,999	\$720
De \$40,000 a \$43,999	\$630
De \$36,000 a \$39,999	\$450
De \$32,000 a \$35,999	\$270
De \$0 a \$31,999	\$0

NOTA: Los pagos de compensación en efectivo empiezan con el cheque final de comisión recibido en el cuarto mes después de la calificación.

Recalificación

- Debes estar activa.
- Tener \$102,000 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo durante el sexto y séptimo trimestre de posesión o durante el séptimo y octavo trimestre de posesión.
- El crédito de \$600 para el Programa del Auto Profesional cuenta para la producción requerida.
- Si una Directora de Ventas no ha calificado para finales de su octavo trimestre de posesión, pero alcanzó una producción de unidad neta ajustada al mayoreo de \$51,000 en su octavo trimestre (es decir, está “en marca”), ella podrá combinar su octavo y noveno trimestre para recalificar.

NOTA: El trimestre de posesión comienza el segundo trimestre después de calificar.

Crédito para el Programa del Auto Profesional

- Recibes un crédito de \$600 para el Programa del Auto Profesional por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso*.
- El crédito para el Programa del Auto Profesional se gana el mes en que la nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* cumple con los requisitos y aplica para los requisitos de mantenimiento y de recalificación.

Producción de unidad neta ajustada al mayoreo

La producción de unidad neta ajustada al mayoreo de una Directora de Ventas Independiente incluye la producción de unidad al mayoreo, además del crédito para el Programa del Auto Profesional, menos cualquier cargo rezagado.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....