

AVANCE

1 DE JULIO DE 2019 – 30 DE JUNIO DE 2020

TRAYECTORIA PROFESIONAL Y COMPENSACIONES

Este folleto provee una breve descripción de los programas de incentivos en vigor desde el 1 de enero de 2020 hasta el 30 de junio de 2020. La Compañía se reserva el derecho de alterar, modificar o cambiar las comisiones, gratificaciones o cualquier término de los programas de incentivos aquí descritos.

*El valor de las comisiones, premios y recompensas debe ser reportado como ganancia al Servicio de Rentas Internas (IRS, por sus siglas en inglés). Para conocer información adicional sobre impuestos a las ganancias ve a *Mary Kay InTouch*[®] > Recursos > Impuestos.

FedEx Office[®] y FedEx[®] son marcas registradas de Federal Express Corporation.
DocSore[®] es una marca registrada de FedEx Office y Print Services, Inc.
Office Depot[®] es una marca registrada de Office Depot, Inc

ESTE PDF NO SE IMPRIMIRÁ EN FORMATO DE FOLLETO.

Nota: Para hacer un pedido del *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 Office Depot[®] para hacer tu pedido desde la biblioteca de documentos en línea de Office Depot[®].

la trayectoria profesional en breve

1 ■ como consultora de belleza independiente podrías:

- Tener ganancias en base a las ventas al menudeo
- Ganar recompensas que te ayuden a desarrollar tu negocio
- Ganar gratificaciones por desarrollo de equipo de \$50

2 ■ como consultora de belleza senior podrías:

- Tener ganancias en base a las ventas al menudeo
- Ganar una comisión del 4% sobre los pedidos al mayoreo de integrantes de equipo personales
- Ganar gratificaciones por desarrollo de equipo de \$50

3 ■ como impulsora de equipo estrella podrías:

- Tener ganancias en base a las ventas al menudeo
- Ganar una comisión del 4%, 6% u 8% sobre pedidos al mayoreo de integrantes de equipo personal
- Ganar un descuento de 50% en tu pedido inicial del saco rojo
- Ganar gratificaciones por desarrollo de equipo de \$50
- Ganar una gratificación de \$100 para Saco Rojo con dicho status por primera vez

4 ■ como líder de equipo/ futura directora de ventas independiente podrías:

- Tener ganancias en base a las ventas al menudeo
- Ganar una comisión del 9% ó 13% sobre los pedidos al mayoreo de integrantes de equipo personal
- Ganar gratificaciones de \$50 por desarrollo de equipo
- Ganar el uso de un auto profesional o escoger la opción de compensación en efectivo

5 ■ como directora de ventas independiente podrías:

- Tener ganancias en base a las ventas al menudeo
- Ganar comisiones del 4%, 9% ó 13% por equipo personal
- Ganar comisiones de unidad de 9%, 13% o 23%
- Ganar una gratificación por desarrollo de equipo personal de \$100 ó más
- Ganar una gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea de EUA de \$1,000
- Ganar una gratificación por desarrollo de unidad de \$400 a \$1,000
- Ganar una gratificación de Consultora Estrella de \$300 o más
- Ganar una gratificación para el bienestar físico de \$800, \$1,300 o \$2,000
- Ganar el uso de un auto profesional o escoger la opción de compensación en efectivo

6 ■ como directora de ventas senior independiente podrías:

- Ganar todo lo que aparece bajo Directora de Ventas
- Ganar una comisión por descendiente de primera línea de 5%
- Ganar una gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea de EUA de \$1,000

7 ■ como futura directora de ventas ejecutiva senior independiente podrías:

- Ganar todo lo que aparece bajo Directora de Ventas
- Ganar una comisión por descendiente de primera línea de 6%
- Ganar una gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea de EUA de \$1,000

8 ■ como directora de ventas ejecutiva senior podrías:

- Ganar todo lo que aparece bajo Directora de Ventas
- Ganar una comisión por descendiente de primera línea de 7%
- Ganar una comisión por descendiente de segunda línea de 1%
- Ganar una gratificación por Directora descendiente de \$1,000

9 ■ como directora de ventas ejecutiva senior de élite podrías:

- Ganar todo lo que aparece bajo Directora de Ventas
- Ganar una comisión por descendiente de primera línea de 7%
- Ganar una comisión por descendiente de segunda línea de 2%
- Ganar una gratificación por Directora descendiente de \$1,000

10 ■ como directora nacional de ventas independiente podrías:

- Ganar comisiones del 4%, 9% ó 13% por equipo personal
- Ganar una comisión del 13% por unidad personal de Directora de Ventas
- Ganar comisiones de DNV del 10% por ventas de unidad personal al mayoreo
- Ganar comisiones del 9% por unidad descendiente de primera línea; del 4% por segunda línea; del 2% por tercera línea
- Ganar una comisión del 2% sobre las primeras 10 unidades de cuarta línea y más alto afiliadas y no afiliadas a una DNV descendiente
- Ganar una gratificación de \$1,000 y \$5,000 por nuevas Directoras de Ventas de primera línea
- Ganar una gratificación anual de \$10,000 por desarrollo de una nueva DNV descendiente
- Ganar una gratificación trimestral por Desarrollo de Liderazgo de \$200 a \$800 por unidades de integrantes de área, afiliadas y no afiliadas de primera a tercera línea.
- Ganar el uso de un Cadillac® con opciones a escoger o la opción de compensación en efectivo
- Inscribirte en los programas de Seguridad Familiar y Grandes Futuros

NORMAS DEL NEGOCIO PARA TODOS LOS NIVELES DE LA TRAYECTORIA PROFESIONAL

- Se considera “activa” a la Consultora de Belleza Independiente el mes en que la Compañía reciba un pedido mínimo de productos de \$225 al mayoreo de la sección 1 y los dos meses calendarios subsecuentes.
- Su status de actividad, de trayectoria profesional y su compensación se basarán en los Acuerdos de Consultora de Belleza Independiente y pedidos al mayoreo recibidos y aceptados por la Compañía antes del cierre de negocios del último día hábil del mes.
- Una Consultora de Belleza Independiente que haga un pedido mínimo de \$225 en productos de la sección 1 sugerido al mayoreo recibirá un descuento de 50% sobre su pedido completo de la sección 1 y calificará para el privilegio de descuento adquirido. Con el privilegio de descuento adquirido ella podrá recibir un descuento de 50% en cualquier pedido posterior que haga, sin importar su tamaño, hasta por dos meses luego del mes de su pedido. Por ejemplo, si una Consultora de Belleza presenta un pedido mínimo de \$250 en productos de la sección 1 al mayoreo el 16 de marzo de 2019, su privilegio de descuento adquirido aplicará hasta el 31 de mayo de 2019. Ella será elegible para el privilegio de descuento adquirido siempre y cuando mantenga status “activo”.

trayectoria profesional de la consultora de belleza

Consultora de Belleza Independiente*

Vías de ingresos

- Ventas de productos y pedidos de reposición
- Gratificación por desarrollo de equipo

Compensación

- Gratificación por desarrollo de equipo



recompensas

- Broche *Mary Kay*®
- Revista *Aplausos*™
- Elegible para asistir al Seminario y a la Conferencia de Carrera
- Elegible a calificar para reconocimiento y premios trimestrales de Consultora Estrella

■ gratificación por desarrollo de equipo

Una Consultora de Belleza Independiente, Consultora de Belleza *Senior*, Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Futura Directora de Ventas Independiente, todas con status ACTIVO, recibirá una gratificación por desarrollo de equipo de \$50 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso*** que logre. Esta recibirá la gratificación el mes en que se reciba el pedido calificado de *Comienzo Grandioso*** de la nueva o nuevo integrante de equipo personal.



programa de consultora estrella

Una Consultora de Belleza puede convertirse en Consultora Estrella en cualquier momento de la trayectoria profesional que presente un pedido de productos de la sección 1 de por lo menos \$1,800 al mayoreo con matasellos durante el trimestre de concurso. Se pueden alcanzar categorías más altas con pedidos de la sección 1 al mayoreo adicionales con matasellos durante el trimestre y por desarrollar el equipo. Se pueden 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 productos de la sección 1 de \$600 o más al mayoreo, se reciban y acepten por la Compañía durante el trimestre de concurso. Ver los requisitos del Programa de Consultora Estrella a continuación.

Niveles de Consultora Estrella

Zafiro	1800 créditos de concurso	Perla	4800 créditos de concurso
Rubí	2400 créditos de concurso	Perla	6000 créditos de concurso
Diamante	3000 créditos de concurso	Perla	7800 créditos de concurso
Esmeralda	3600 créditos de concurso	Perla	9600 créditos de concurso

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

COMIENZO *Grandioso*



incentivos para nuevas consultoras de belleza

Programa de *Comienzo Grandioso* para Nueva Consultora de Belleza:

• Imagen de maquillaje

- Una nueva Consultora de Belleza Independiente puede ganar una imagen de maquillaje gratis‡, valorada en \$132.50 sugerido al menudeo, si 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 de calendario luego de que la Compañía recibe y acepta su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.

*Una Consultora de Belleza Independiente 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.

**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 la Compañía los reciba y acepte en el mismo mes o siguientes tres meses de calendario en que la Compañía haya recibido y aceptado su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.

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

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

➤ Cuando una nueva Consultora de Belleza Independiente haga un pedido inicial de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo en sus primeros *dos meses*, podrá ganar una gratificación de paquete(s) de productos gratis con un valor de hasta \$158 cada uno. Los primeros dos meses 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 del paquete de productos de \$158 sugerido al menudeo. El valor total real de las gratificaciones recibidas dependerá del valor sugerido al menudeo de la gratificación de paquete(s) de productos seleccionado(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 del paquete(s) de productos. Ella es elegible para recibir la gratificación máxima de hasta un total de seis paquetes de productos. Para obtener todos los detalles, consulta el folleto Comienzo Grandioso: *En sus marcas, listas, ¡y a vender!* o ve a *Mary Kay InTouch®*.

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

➤ Cada vez que una nueva Consultora de Belleza Independiente haga un pedido inicial o pedidos acumulativos de \$600 o más en productos de la sección 1 sugerido al mayoreo en su primeros cuatro meses, ella se ganará una gratificación de paquete(s) de productos esenciales 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 de calendario (calificada de *Comienzo Grandioso*). El valor máximo de la gratificación es un ejemplo basado solamente en el valor máximo del paquete de productos de \$110 sugerido al menudeo. El valor total real de las gratificaciones recibidas dependerá del valor sugerido al menudeo de la gratificación de paquete(s) de productos seleccionado(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 del paquete(s) de productos. Esta oferta no aplica a las cantidades de pedidos que califican para los paquetes de productos de la gratificación *En sus marcas, listas, ¡y a vender!* Ella es elegible para recibir la gratificación de un total de hasta seis paquetes de productos esenciales.

• Comienzo Grandioso: *Gratificación de paquetes de productos por desarrollo de equipo*

➤ Cuando una nueva Consultora de Belleza Independiente añada a una nueva integrante de equipo personal en los primeros cuatro meses activos de su negocio, puede ganar dos paquetes de productos de la gratificación por desarrollo con un valor total de hasta \$220 sugerido al menudeo cuando su nueva integrante de equipo personal se convierte 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 tres meses. El valor total real de las gratificaciones recibidas dependerá del valor sugerido al menudeo de la gratificación de paquete(s) de productos seleccionado(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 del paquete(s) de productos. Consulta las páginas de *Comienzo Grandioso: Recompensas para nuevas Consultoras de Belleza Independientes en Mary Kay InTouch®* para obtener todos los detalles.

Consultora de Belleza Senior

Vías de ingresos

- Ventas de productos y pedidos de reposición
- Comisiones por desarrollo de equipo
- Gratificación por desarrollo de equipo

Compensación

- 4% de comisión por equipo personal
- Gratificación por desarrollo de equipo



recompensas

- 1 integrante de equipo personal activa: Elegible para lucir el marco decorativo del broche de Consultora de Belleza Senior
- Elegible a calificar para reconocimiento y premios trimestrales de Consultora Estrella

Requisitos

- De 1 a 2 integrantes de equipo personales activas
- Debes estar activa.

■ gratificación por desarrollo de equipo

Una Consultora de Belleza Independiente, Consultora de Belleza Senior, Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Futura Directora de Ventas Independiente, todas con status ACTIVO, recibirá una gratificación por desarrollo de equipo de \$50 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso** que logre. Esta recibirá la gratificación el mes en que se reciba el pedido calificado de *Comienzo Grandioso** de la nueva o nuevo integrante de equipo personal.

*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 la Compañía los reciba y acepte en el mismo mes o los siguientes tres meses de calendario en que la Compañía haya recibido y aceptado su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.

**Una Consultora de Belleza Independiente calificada de *Comienzo Grandioso* es aquella cuyo pedido inicial o acumulativos, sea de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo y que se reciban y acepten por la Compañía en el mismo mes o los siguientes tres meses de calendario en que la Compañía recibe y acepta su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente. Para recibir la gratificación de paquetes de productos por desarrollo de equipo, ella debe tener status activo el mes en que la Compañía recibe el pedido inicial o acumulativos de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo de su nueva integrante de equipo. 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 en los siguientes dos meses de calendario.

.....

comisiones por equipo personal

- Cuando tienes de una a cuatro integrantes de equipo personal activas, puedes ganar una comisión del 4% sobre sus pedidos combinados al mayoreo de la sección 1 en cualquier mes calendario.
 - Como Impulsora de Equipo Estrella, cuando tienes de tres a cuatro integrantes de equipo personal activas, puedes ganar 4%, 6% u 8% sobre sus pedidos combinados al mayoreo de la sección 1 en cualquier mes calendario.
- Cuando tienes cinco o más integrantes de equipo personal activas, puedes ganar una comisión del 9% sobre sus pedidos combinados al mayoreo de la sección 1 en cualquier mes calendario.
- Puedes aumentar tu comisión al 13% cuando haces un pedido mínimo personal de \$600 al mayoreo de la sección 1 en el mismo mes en que por lo menos cinco de tus integrantes de equipo personal hagan pedidos mínimos de \$225 al mayoreo de la sección 1 cada una. (Consulta "Consideraciones especiales" para Directoras de Ventas Ejecutivas *Senior* y Directoras de Ventas Ejecutivas *Senior* de Élite bajo la sección de Directoras de Ventas *Senior*, Futuras Ejecutivas *Senior*, Ejecutivas *Senior* y Ejecutivas *Senior* de Élite Independientes; y consulta las comisiones de equipo personal del 4%, 9% y 13%" para Directoras Nacionales de Ventas bajo la sección de Directoras Nacionales de Ventas Independientes).

■ normas del negocio

- *Cónyuges como Consultores/as de Belleza Independientes*
 - *Los cónyuges pueden convertirse en Consultores/as de Belleza Independientes. Sin embargo, sólo puede existir una Directora de Ventas Independiente por equipo de cada uno de los cónyuges. Pueden trabajar por separado, igual que lo harían si no estuvieran emparentados. Sin embargo, para propósitos de los registros de la Compañía, uno de los dos será considerado un integrante de equipo personal del otro. O sea, el cónyuge de una Consultora (o Consultor) de Belleza Independiente debe ser reclutado (o reclutada) por esa Consultora (o Consultor). La comisión por equipo personal y la gratificación por desarrollo de equipo que se pagan normalmente por integrantes de equipo no se pagarán cuando un cónyuge recluta a su esposo o esposa. El cónyuge no contará de ninguna forma para la calificación como Directora/or de Ventas Independiente, requisitos de la trayectoria profesional o para cualquier promoción o premio de la Compañía, incluido la calificación o mantenimiento de un auto profesional bajo el programa del auto profesional de Gran Ganadora.*
- *Para los propósitos de status en la trayectoria profesional y de compensación, una integrante de equipo calificada es aquella cuyo pedido inicial o pedidos acumulativos con la Compañía es de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo y la Compañía lo(s) recibe y acepta en el mismo mes o los siguientes tres meses de calendario en que la Compañía recibe y acepta su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.*

Impulsora de Equipo Estrella (Saco Rojo)

Vías de ingresos

- Ventas de productos y pedidos de reposición
- Comisiones por desarrollo de equipo
- Gratificación por desarrollo de equipo

Compensación

- 4%, 6% o 8% de comisión por equipo personal
- Gratificación por desarrollo de equipo



recompensas

- Elegible para lucir el marco para el broche de Impulsora de Equipo Estrella
- Recibe 50% de descuento en el saco rojo oficial disponible solo de Mary Kay Inc. (Solo aplica en el pedido del primer saco rojo.)
- Elegible a calificar para reconocimiento y premios trimestrales de Consultora Estrella

Requisitos

- De 3 a 4 integrantes de equipo personal
- Debes estar activa.

• Plan de comisiones para Impulsora de Equipo Estrella

producción personal y de equipo personal mensual	comisión
Menos de \$1,000	4%
De \$1,000 a \$1,799	6%
De \$1,800 o más	8%

NOTA: La producción personal y de equipo personal se utiliza para determinar el porcentaje de la comisión, pero la comisión solo se paga sobre la producción de equipo personal.

.....

■ gratificación por desarrollo de equipo

Una Consultora de Belleza Independiente, Consultora de Belleza *Senior*, Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Futura Directora de Ventas Independiente, todas con status ACTIVO, recibirá una gratificación por desarrollo de equipo de \$50 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso** que logre. Esta recibirá la gratificación el mes en que se reciba el pedido calificado de *Comienzo Grandioso** de la nueva o nuevo integrante de equipo personal.

■ gratificación de \$100 para saco rojo

Cualquier Consultora de Belleza o Consultora de Belleza *Senior* Independiente que logre status de Saco Rojo (tener tres o más integrantes de equipo personal activas), recibirá una gratificación de \$100 para Saco Rojo a ser recibida una sola vez. Para ganar la gratificación de \$100 para Saco Rojo, una Consultora de Belleza o Consultora de Belleza *Senior* Independiente debe tener status activo y tener por lo menos tres integrantes de equipo personal activas también al final de cualquier mes. La gratificación solo aplica a Consultoras de Belleza y Consultoras de Belleza *Senior* Independientes que no hayan logrado status de Saco Rojos. 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 los siguientes dos meses calendario.

*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 la Compañía los reciba y acepte en el mismo mes o siguientes tres meses de calendario en que la Compañía haya recibido y aceptado su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.

Líder de Equipo

Vías de ingresos

- Ventas de productos y pedidos de reposición
- Comisiones por desarrollo de equipo
- Gratificación por desarrollo de equipo

Compensación

- 9% ó 13% de comisión por equipo personal
- Gratificación por desarrollo de equipo



recompensas

- Elegible para lucir el marco para el broche de Líder de Equipo
- Elegible a calificar para reconocimiento y premios trimestrales de Consultora Estrella
- Elegible a estar en marca para el status de Gran Ganadora (auto profesional de Gran Ganadora u opción de compensación en efectivo)

Requisitos

- De 5 a 7 integrantes de equipo personales activas
- Debes estar activa.

■ gratificación por desarrollo de equipo

Una Consultora de Belleza Independiente, Consultora de Belleza *Senior*, Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Futura Directora de Ventas Independiente, todas con status ACTIVO, recibirá una gratificación por desarrollo de equipo de \$50 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso** que logre. Esta recibirá la gratificación el mes en que se reciba el pedido calificado de *Comienzo Grandioso** de la nueva o nuevo integrante de equipo personal.

*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 la Compañía los reciba y acepte en el mismo mes o siguientes tres meses de calendario en que la Compañía haya recibido y aceptado su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.

Futura Directora de Ventas Independiente**

Vías de ingresos

- Ventas de productos y pedidos de reposición
- Comisiones por desarrollo de equipo
- Gratificación por desarrollo de equipo

Compensación

- Comisión por equipo personal de 9% ó 13%
- Gratificación por desarrollo de equipo



recompensas

- Elegible para lucir el marco para el broche de Futura Directora de Ventas Independiente
- Elegible para lucir la pañoleta de Futura Directora de Ventas Independiente
- Elegible a calificar para reconocimiento y premios trimestrales de Consultora Estrella
- Elegible para presentar el formulario de intención de Directora de Ventas en Calificación
 - Debe tener 10 o más integrantes de equipo personal activas; para detalles consulta “Antes de entrar al Programa de Directora de Ventas en Calificación” bajo la sección Directora de Ventas Independiente en Calificación.
- Elegible para calificar para el status de Gran Ganadora (Auto Profesional de Gran Ganadora u opción de compensación en efectivo)

Requisitos

- 10 ó más integrantes de equipo personales activas
- Debes estar activa.

■ gratificación por desarrollo de equipo

Una Consultora de Belleza Independiente, Consultora de Belleza *Senior*, Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Futura Directora de Ventas Independiente, todas con status ACTIVO, recibirán una gratificación por desarrollo de equipo de \$50 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso** que logre. Esta recibirá la gratificación el mes en que se reciba el pedido calificado de *Comienzo Grandioso** de la nueva o nuevo integrante de equipo personal.

**Lograr el status de reconocimiento de Futura Directora de Ventas Independiente no garantiza que te convertirás en Directora de Ventas Independiente. Para convertirte en Directora de Ventas Independiente, debes cumplir con éxito los requisitos de Directora de Ventas Independiente en Calificación según estipulados por la Compañía. Una Directora de Ventas es una contratista independiente y no una empleada de Mary Kay Inc., y no se le tratará como empleada para propósitos de impuestos federales u otros. La posición de Directora de Ventas se otorga a discreción absoluta de Mary Kay Inc.

Programa de Directora de Ventas Independiente en Calificación

Ser aceptada en el programa de Directora de Ventas en Calificación es a discreción absoluta de la Compañía.

Antes de entrar al Programa de Directora de Ventas en Calificación

Para presentar un formulario de intención a la Compañía declarando su compromiso de empezar el 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 al mes en que presentará su formulario de intención. Por ejemplo, si una Directora de Ventas Independiente en Calificación (DIQ) quisiera presentar su formulario de intención en junio, entonces tendrá que tener por lo menos 10 integrantes de equipo personal activas para el 31 de mayo.
 - Para que cuenten para este requisito, ninguna de tus 10 integrantes de equipo personal deben ser lo siguiente:
 - ▲ el cónyuge de la DIQ
 - ▲ el cónyuge de cualquier Consultora de Belleza
 - ▲ 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 10 integrantes de equipo personal activas presenta su formulario de intención durante el mismo mes que la DIQ, entonces la DIQ tendrá que reemplazar a esa integrante de equipo personal y lograr por lo menos 11 integrantes de equipo personal activas para finales del mes previo al mes en que presentará su formulario de intención.

Requisitos adicionales antes de entrar al Programa de DIQ

- 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 números de Consultora ya sea actuales o 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 se puede presentar en una de dos formas:
 - El formulario de intención en línea está disponible en *Mary Kay InTouch*® del 1 al 3 de cada mes, siendo este el método preferido para presentarlo.
 - El formulario de intención se puede imprimir, firmar y luego enviarse por correo a la Compañía, siempre y cuando lleve matasellos antes del 1^{er} día del mes, inclusive.

Requisitos de calificación para DIQ

- 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 \$13,500 al mayoreo
 - Un total de 24 integrantes de unidad activas
 - ▲ La DIQ **es** considerada una de las 24 integrantes de unidad activas.
 - Una producción de unidad de por lo menos \$4,000 al mayoreo cada mes, aunque la DIQ ya haya logrado una producción acumulativa de \$13,500 al mayoreo durante el periodo de calificación.
- Las integrantes de unidad de la DIQ deben contribuir por lo menos \$10,500 para el requisito de producción de \$13,500 al mayoreo.
- Una DIQ puede contribuir con una producción personal hasta de \$3,000 de la sección 1 al mayoreo para la producción acumulativa de unidad de \$13,500 al mayoreo durante el periodo de calificación.
- Si la unidad en calificación de la DIQ no cumple con todos los requisitos, entonces la DIQ no ha calificado y debe presentar un nuevo formulario de intención para empezar la calificación nuevamente (de inmediato, si ella así lo decide y reúne los requisitos).

*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 la Compañía los reciba y acepte en el mismo mes o siguientes tres meses de calendario en que la Compañía haya recibido y aceptado su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.

Requisitos adicionales

- La unidad calificada está compuesta por la DIQ, sus integrantes de equipo personal, sin importar su afiliación de unidad (Excepción: integrantes de equipo personal que ya sean Directoras de Ventas o en calificación para convertirse en Directoras de Ventas) y sus integrantes de equipo de segundo nivel (las reclutas de sus reclutas personales). Las reclutas de las integrantes de equipo cuyos Acuerdos de Consultora de Belleza Independiente sean aceptados por la Compañía serán integrantes de la nueva unidad calificada sin importar cuándo la DIQ comience la calificación para Directora de Ventas.
- Los cónyuges no cuentan para ningún programa excepto la producción y comisión de unidad. Una vez que un cónyuge se convierte en Director(a) de Ventas, el otro cónyuge no es elegible para convertirse en Director(a) de Ventas. La comisión de Directora de Ventas se pagará sobre los pedidos del cónyuge.
- 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.

La DIQ entiende:

- La importancia de asistir a la semana de educación para nuevas Directoras de Ventas Independientes designada para su clase de debut cuando complete el programa de Directora de Ventas en Calificación.
- En el caso de que alguien haga un pedido del Juego Inicial y/o productos de parte de una Consultora, 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; y
 - 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 su surtido 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 que se haga el pedido por correo, por teléfono o por Internet.
- La DIQ no puede hacer un pedido por una Consultora de Belleza con la promesa de que ésta le vaya a pagar después a la DIQ.

Consideraciones especiales

- La Consultora de Belleza Independiente que devuelve mercancía a la Compañía no es elegible para volver a Mary Kay como Consultora de Belleza Independiente.
- Para más información, ingresa al sitio electrónico *Mary Kay InTouch*® > Recursos > Programa de DIQ.

Directora de Ventas Independiente*

Vías de ingresos

- Ventas de productos y pedidos de reposición
- Comisiones por desarrollo del equipo
- Gratificación por desarrollo de equipo personal
- Liderazgo
- Gratificación por desarrollo de unidad
- Gratificación por Consultoras Estrella para Directora de Ventas

Compensación

- Comisión por equipo personal de 4%, 9% ó 13%
- Comisión de Unidad de 9%, 13% o 23%
- Gratificación por desarrollo de equipo
- Gratificación por desarrollo de unidad de \$400 a \$1,000
- Gratificación por Consultoras Estrella para Directora de Ventas



recompensas

- Elegible para usar el traje de Directora de Ventas
- *Breves para Directoras*
- Elegible para pedir el paquete promocional para Directora de Ventas (antes paquete de apoyo de unidad)
- Elegible para lucir el broche con marco para Directora de Ventas
- Elegible para ganar el uso de un auto profesional de Directora de Ventas o la opción de compensación en efectivo
- Elegible para calificar para reconocimiento trimestral de Directora de Ventas Estrella y premios por constancia todo el año.
- Elegible para el programa de la gratificación por el bienestar físico
- Elegible para programa de incapacidad
- Elegible para asistir a la Conferencia de Liderazgo
- Elegible para calificar para el viaje de Directoras de Ventas destacadas
- Oportunidad de reclutar personalmente en mercados internacionales designados

*Una Directora de Ventas es una contratista independiente y no una empleada de Mary Kay Inc., y no se le tratará como empleada para propósitos de impuestos federales u otros.

• Gratificación por desarrollo de equipo personal para Directora de Ventas

- Una Directora de Ventas tiene derecho a una gratificación por desarrollo de equipo personal para Directora de Ventas de \$100 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso** que agregue a su unidad de ventas. Una nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso** es aquella cuyo pedido inicial o acumulativo con la Compañía sea de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo y que la Compañía lo(s)reciba y acepte en el mismo mes o los siguientes 3 meses de calendario en que la Compañía recibe y acepta su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente. La gratificación por desarrollo de equipo personal para Directora de Ventas se gana en el mes en el que el pedido inicial o acumulativo de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo de una integrante de equipo calificada se reciba y acepte por la Compañía.
- La gratificación por desarrollo de equipo personal para Directora de Ventas se pagará de acuerdo a los pedidos al mayoreo y Acuerdos de Consultora de Belleza Independiente que se reciban y acepten por la Compañía antes del cierre de labores de cada mes.

• Programa de comisiones de unidad para Directora de Ventas

producción mensual al mayoreo	comisión
Menos de \$4,500	9%
De \$4,500 a \$5,499.99	13%
De \$5,500 o más	23%

Gratificación de \$1,000 por Directora de Ventas descendiente de primera línea de EUA

- Una Directora de Ventas es ahora elegible para recibir una gratificación de \$1,000 (a ser recibida 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 que logre debutar, sin embargo, esta gratificación solo se pagará la primera vez que una persona debute como Directora de Ventas, para 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 Directoras *Senior*.

• Gratificación por desarrollo de unidad para Directora de Ventas

- Una Directora de Ventas tiene derecho a una gratificación por desarrollo de unidad para Directora de Ventas de \$400 por cada mes que se añadan a su unidad de ventas por lo menos cuatro nuevas integrantes de unidad calificadas de *Comienzo Grandioso**.
- Una Directora de Ventas tiene derecho a recibir una gratificación adicional de \$100 por cada nueva integrante de unidad calificada de *Comienzo Grandioso** adicional que añada a su unidad de ventas durante el mismo mes, hasta un máximo de diez nuevas integrantes de unidad calificadas de *Comienzo Grandioso**. La gratificación máxima por mes es de \$1,000.

- La gratificación por desarrollo de unidad para Directora de Ventas se gana el mes en que la Compañía recibe y acepta la cantidad adecuada de pedidos iniciales de la sección 1 de un mínimo de \$600 al mayoreo de las nuevas integrantes de unidad calificadas de *Comienzo Grandioso**.

número de nuevas integrantes de unidad calificadas de <i>Comienzo Grandioso*</i> cada mes	gratificación
4	\$400 totales
5 a 10	\$100 c/u

Gratificación del Cadillac®

- Una Directora de Ventas tiene derecho a una gratificación de concurso de \$1,000 cuando logra calificar o recalificar para el Cadillac®.

Gratificación de Círculo de Unidad

- Una Directora de Ventas tiene derecho a una gratificación de concurso de \$1,000 cuando logra un Círculo de Logros o Círculo de la Excelencia más alto que el año anterior (pagadero con las comisiones de julio recibidas en agosto). Por ejemplo, si tu nivel de círculo de unidad del 2019 es más alto que tu nivel de círculo de unidad del 2018, te ganará la gratificación.

Gratificación del Programa para nuevas Directora de Ventas Independientes en su primer año

- Una nueva Directora de Ventas tiene derecho a una gratificación de \$1,000 del Programa para nuevas Directoras de Ventas cuando logra cada uno de los siguientes retos del Programa para nuevas Directoras de Ventas:
 - *En acción*
 - Club de los Fabulosos 50
 - Sociedad de Honor

Gratificación por Consultora Estrella[†] para Directora de Ventas

- Una Directora de Ventas califica para recibir una gratificación en base a la cantidad de Consultoras Estrella[†] en su Unidad de Ventas al final de cada trimestre del concurso de Consultoras Estrella.

número de Consultoras Estrella [†]	gratificación
5	\$300 totales
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 de concurso de Consultoras Estrella en el que tiene lugar el debut de la unidad descendiente.

*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 la Compañía los reciba y acepte en el mismo mes o siguientes tres meses de calendario en que la Compañía haya recibido y aceptado su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.

†Una Consultora Estrella es aquella que hace un mínimo de \$1,800 en pedidos de productos de la sección 1 al mayoreo con la Compañía que lleven matasellos durante el trimestre de concurso de Consultora Estrella aplicable. Para propósitos de esta gratificación, los trimestres de concurso de Consultora Estrella aplicables 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.

Programa de la gratificación por el bienestar físico

- Una adjudicación especial en efectivo diseñada para compensar los gastos asociados con las necesidades o actividades que contribuyen al bienestar físico aunque puedes utilizarla de la manera que tú decidas.
 - La calificación a la gratificación por el bienestar físico es en base a la producción total anual de unidad neta ajustada de la sección 1 al mayoreo del año calendario previo. Se pagará un cheque en enero de cada año. Las Directoras de Ventas deben calificar cada año para esta adjudicación.

producción total anual de unidad neta ajustada al mayoreo de directora de ventas	gratificación bienestar físico
De \$60,000 a \$124,999	\$800
De \$125,000 a \$186,999	\$1,300
De \$187,000 o más	\$2,000

Nota: Mary Kay Inc. no ofrece cobertura de seguro médico a 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.

■ normas del negocio

- Las comisiones de Directoras de Ventas y las gratificaciones de Directoras de Ventas se basarán en los pedidos al mayoreo y los Acuerdos de Consultora de Belleza Independiente recibidos y aceptados por la Compañía antes del cierre de negocios cada mes.
- Una Directora de Ventas tiene que mantener una producción mínima de unidad de \$4,500 al mayoreo por mes.

directoras de ventas independientes

• Programa de adjudicación por incapacidad para Directora de Ventas

- Bajo ciertas circunstancias, la Compañía proporciona una adjudicación a corto plazo por incapacidad durante un año para las Directoras de Ventas incapacitadas total y permanentemente, en base al promedio de comisiones mensuales de la Directora de Ventas durante los 12 meses anteriores a la fecha de la incapacidad total y permanente. Si la Directora de Ventas tiene cuentas por cobrar con la Compañía bajo el número de Consultora de Belleza actual u otros números anteriores, el monto que debe se dividirá en 12 cuotas y se deducirá en partes iguales de los 12 meses de pagos por incapacidad. Como requisito de elegibilidad para el programa de adjudicación por incapacidad, la Directora de Ventas debe cancelar su Acuerdo de Directora de Ventas Independiente y su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.

Nota: Para detalles adicionales del programa e información sobre los requisitos de elegibilidad, comuníquese con el Dpto. de Manejo de Riesgos al 972-687-5373.

Directora de Ventas Senior, Futura Ejecutiva Senior, Ejecutiva Senior y Ejecutiva Senior de Élite Independientes

Vías de ingresos

- Ventas de productos y pedidos de reposición
- Comisiones por desarrollo del equipo
- Gratificación por desarrollo de equipo
- Liderazgo
- Gratificación por Consultora Estrella para Directora de Ventas
- Gratificación por desarrollo de unidad

Compensación

- Comisión por equipo personal de 4%, 9% o 13%
- Comisión de Unidad de 9%, 13% o 23%
- Gratificación por desarrollo de unidad
- Gratificación por desarrollo de equipo
- Gratificación por Consultora Estrella para Directora de Ventas

Calificación

- **Directora de Ventas Senior:**
Debes tener de una a dos Directoras de Ventas descendientes activas de primera línea.
- **Futura Directora de Ventas Ejecutiva Senior:**
Debes tener tres o cuatro Directoras de Ventas descendientes activas de primera línea.
- **Directora de Ventas Ejecutiva Senior:**
Debes tener de cinco a siete Directoras de Ventas descendientes activas de primera línea.
- **Directora de Ventas Ejecutiva Senior de Élite:**
Debes tener por lo menos ocho Directoras de Ventas descendientes activas de primera línea.

Comisión por descendientes (de primera y segunda línea)

título de directora de ventas	producción de unidad personal al mayoreo mensual mínima	número de descendientes de 1ra. línea	comisión por descendiente de 1ra. línea	comisión por descendiente de 2da. línea
Senior	\$4,500	1 – 2	5%	
Futura Ejecutiva Senior	\$4,500	3 – 4	6%	
Ejecutiva Senior	\$4,500	5 – 7	7%	1%
Ejecutiva Senior de Élite	\$4,500	8 o más	7%	2%

Gratificación de \$1,000 por Directora de Ventas descendiente de primera línea de EUA

- Una Directora de Ventas es ahora elegible para recibir una gratificación de \$1,000 (a ser recibida 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 que logre debutar, sin embargo, esta gratificación solo se pagará la primera vez que una persona debute como Directora de Ventas, para 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 Directoras Senior.

Consideraciones especiales

- Las unidades de ventas descendientes del Programa de Desarrollo de Liderazgo Global se incluyen para propósitos de calcular el número de unidades descendientes.
- Para la comisión del 13% por equipo personal, la Directora de Ventas Ejecutiva Senior o Ejecutiva Senior de Élite puede sustituir una nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso** por su producción personal de \$600 de la sección 1 al mayoreo. (En tal caso, para ganar la comisión del 13% se requiere un total de seis integrantes de equipo personales, una de ellas nueva con una producción de \$600 ó más de la sección 1 al mayoreo, que hagan pedidos).
- Para la comisión por descendiente de primera y segunda línea, se exige el requisito de producción mínima durante los primeros tres meses luego del debut de una Directora de Ventas descendiente.

*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 la Compañía los reciba y acepte en el mismo mes o siguientes tres meses de calendario en que la Compañía haya recibido y aceptado su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.

Directora Nacional de Ventas Independiente**

Requisitos

Para ser considerada para ser nombrada, una candidata que esté bajo consideración para la posición de Directora Nacional de Ventas Independiente (“Candidata”) deberá, como mínimo, demostrar los siguientes requisitos de elegibilidad:

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

Para demostrar este requisito, una Candidata debe, como mínimo:

- Contar con una unidad personal de por lo menos 24 integrantes de unidad;
- Tener un total de 20 Directoras de Ventas descendientes con una de las siguientes configuraciones:
 - (12/3/8) 12 Directoras de Ventas descendientes de primera línea, tres de las cuales son Directoras de Ventas Senior y un total de ocho Directoras de Ventas descendientes de segunda línea; o bien,
 - (11/3/9) 11 Directoras de Ventas descendientes de primera línea, tres de las cuales son Directoras de Ventas Senior y un total de nueve Directoras de Ventas descendientes de segunda línea; o bien,
 - (10/3/10) 10 Directoras de Ventas descendientes de primera línea, 3 de las cuales son Directoras de Ventas Senior y un total de 10 Directoras de Ventas descendientes de segunda línea.
- Cada una de las 20 unidades que califican (12/8, 11/9 o 10/10) deben contar con por lo menos 24 integrantes de unidad (o en caso de unidades descendientes internacionales, el mínimo de integrantes de unidad en base a los requisitos de su país de residencia).
- De las 20 unidades calificadas, por lo menos siete deben de calificar para el Club de Primera o Cadillac® y por lo menos cinco deben residir en EUA.
- La unidad personal de la Candidata debe ser una unidad calificada para el auto profesional Cadillac®.

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

Requisito II: Deberá demostrar aptitud para la Regla de Oro. Para cumplir este requisito, una Candidata debe, como mínimo:

- Actuar en conformidad con sus Acuerdos con la Compañía.
- Demostrar entendimiento y cumplimiento con el modelo de negocios y comunicar de forma correcta lo mismo a las integrantes de su unidad y futura Área Nacional potencial.
- Demostrar integridad en el manejo de su negocio y en el desarrollo de su futura Área Nacional potencial.

**Una Directora Nacional de Ventas Independiente es contratista independiente y no es empleada de Mary Kay Inc. ni será tratada como una empleada para propósitos de impuestos federales.

Requisito III: Demostrar interés en los eventos educativos. Además, una Candidata debe haber participado en un evento educativo diseñado para Directoras de Ventas Ejecutivas Independientes y en adelante dentro del periodo de un año de la fecha de debut proyectada.

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

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

**Nota: Los términos y condiciones reales del programa de Seguridad Familiar están incluidos 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.*

Proceso

Una Directora de Ventas Independiente que cuenta con por lo menos ocho Directoras de Ventas descendientes de primera línea y seis de segunda línea puede comunicarse con la Directora de Desarrollo del Cuerpo de Ventas de la división de Seminario de la Candidata para expresar su interés en ser considerada para ser nombrada a la posición de DNV y para solicitar un formulario de intención de Directora Nacional de Ventas Independiente. Una Candidata deberá enviar el formulario de intención firmado a la Compañía no más tarde de seis meses antes de su fecha de debut de DNV. Durante este periodo de tiempo, la Compañía evaluará si la Candidata ha demostrado adecuadamente todos los requisitos para ser considerada para ser nombrada a la posición de DNV.

Requisitos de Área

Una vez nombrada, una Directora Nacional de Ventas Independiente que debutó después del 1 de enero de 2012, deberá mantener uno de los siguientes requisitos de área para poder retener su status de DNV:

- Haber logrado \$100,000 en comisiones de DNV** durante el pasado año Seminario; o bien
- Mantener por lo menos ocho Directoras de Ventas Independientes de primera línea en su Área Nacional; o bien
- Mantener por lo menos 20 Directoras de Ventas Independientes descendientes de primera a tercera línea, afiliadas y no afiliadas.

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

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 con estrategias que desarrollen una fortaleza sostenible.

Si cualquiera DNV recae por debajo de los requisitos de área después 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 seguir siendo una DNV activa.

Recursos para nuevas DNVs

A las nuevas Directoras Nacionales de Ventas Independientes se les exhorta aprovechar los diversos recursos disponibles para ellas inmediatamente después de su debut. Recomendamos que asistan al Día de Honor para DNVs, a la Semana Académica para DNVs, a las teleconferencias para nuevas DNVs y clases para DNVs. Además, crear una relación con los empleados del Dpto. de Desarrollo del Cuerpo de Ventas, Servicios para DNVs y otros miembros claves del personal puede ser útil mientras la nueva DNV traiga su plan para lograr el éxito.

Compensación

• Comisión de equipo personal del 4%, 9% ó 13%

Para la comisión personal de equipo del 13%, una Directora Nacional de Ventas no tiene ningún requisito de actividad personal, pero se le requiere tener por lo menos cinco integrantes de equipo personal cada una con pedidos de un mínimo de \$225 de la sección 1 al mayoreo.

• Comisión de Directora de Ventas del 13% por volumen de unidad personal

• Comisión de Directora Nacional de Ventas

➤ Comisión de 10% por el volumen de unidad personal de la DNV

- ▲ Una DNV puede elegir mantener su unidad personal cuando debuta o al crear una unidad personal en una fecha posterior para poder desarrollar unidades descendientes de primera línea adicionales. Ella se ganará una comisión de DNV del 10% sobre su volumen de unidad personal al mayoreo además de una comisión de Directora de Ventas del 13% sobre la producción al mayoreo de esa unidad.

Programa de comisiones de Directoras Nacionales de Ventas Independientes

según el volumen de compras al mayoreo mensuales combinadas	comisión de dnv
Unidades de venta de descendientes de primera línea	9%
Unidades de venta de descendientes de segunda línea	4%
Unidades de venta de descendientes de tercera línea	2%

> Gratificación por nueva Directora de Ventas descendiente de primera línea

Se pagarán gratificaciones por el desarrollo de Directoras de Ventas de la unidad personal de la DNV de acuerdo con la siguiente tabla:

gratificación de dnv	
Gratificación por debut :	
Pagada en el momento del debut de la Directora (Pagada una sola vez por cada Directora de Ventas)	\$5,000

- Las 20 unidades mínimas requeridas para debutar como una nueva Directora Nacional de Ventas deben estar constituidas formalmente antes de que se pueda ganar la gratificación por nueva 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.

Gratificación por producción al mayoreo :	
Pagadas en el aniversario anual del debut de la misma Directora de Ventas cuando la Directora de Ventas descendiente genere una producción al mayoreo de \$60,000 ó más en los últimos 12 meses	\$1,000

- ▲ Para ser elegible para la gratificación de **\$1,000** por producción al mayoreo de la Directora de Ventas descendiente de primera línea, la DNV debe de haber calificado para ganar la gratificación de **\$5,000** por Directora de Ventas descendiente de primera línea al momento de debutar la Directora de Ventas descendiente.

Gratificación por Desarrollo de Liderazgo en Área DNV

Una DNV se ganará una gratificación trimestral (31 de Dic.; 31 de marzo; 30 de junio y 30 de Sept.) por Desarrollo de Liderazgo por unidades de integrantes de área, afiliadas* y no afiliadas de primera a tercera línea como sigue:

- \$200 por cada Directora de Ventas *Senior*
- \$300 por cada Futura Directora de Ventas Ejecutiva
- \$500 por cada Directora de Ventas Ejecutiva *Senior*
- \$800 por cada Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* de Élite
- \$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 de \$10,000 por desarrollo de DNV descendiente ya no recibirá la gratificación trimestral de \$800 que se paga por Directoras de Ventas Ejecutivas *Senior* de Élite o unidades personales de DNV.

Comisión para Directora de Ventas por las primeras 10 de cuarta línea y siguientes afiliadas y no afiliadas

- Se trata de una comisión del 2% en base al volumen de compras al mayoreo combinadas de las Directoras de Ventas descendientes de cuarta línea y siguientes afiliadas* y no afiliadas. "Primeras 10" significa la clasificación mensual del 1 al 10 de las unidades de venta descendientes afiliadas* y no afiliadas de DNVs de cuarta línea y siguientes en base al volumen de compras al mayoreo mensuales.

*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.

Gratificación de concurso de Gran 5

- Una Directora Nacional de Ventas tiene derecho a una gratificación de concurso de \$1,000 cuando una Directora de Ventas no afiliada de EUA en su área logra uno o más de los siguientes:
 - > Califique o recalifique para el uso del Cadillac®
 - > Un Círculo de logros o Círculo de la Excelencia más alto que el año anterior (a pagarse con las comisiones de julio que se reciben en agosto).
 - > *En acción*
 - > Club de los Fabulosos 50
 - > Sociedad de Honor



cuenta de motivación de dnv

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

número de cuarta línea y líneas inferiores	pago
De 1 a 20	\$ 1,200
De 21 a 50	\$ 2,400
De 51 a 100	\$ 3,600
De 101 o más	\$12,000



recompensas

- Elegible para usar el traje de Directora Nacional de Ventas
- Novedades para Nacionales*
- Pulsera de DNV con un diamante
- Elegible para calificar para un viaje anual de lujo para ella y su cónyuge
- Gana el uso de un Cadillac®; o bien, escoge la compensación en efectivo a una tarifa mensual de \$1,400 en vez del auto
- Programa de Seguridad Familiar
- Oportunidad de reclutar personalmente en mercados internacionales designados
- Programa de adjudicación por incapacidad
- Programa Grandes Futuros
- Servicio de limusina en la Noche de Premios del Seminario

Directora Nacional de Ventas Senior Independiente y Directora Nacional de Ventas Ejecutiva Independiente

Calificación

• Directora Nacional de Ventas Senior:

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

• Directora Nacional de Ventas Ejecutiva:

Debes tener por lo menos tres Directoras Nacionales de Ventas descendientes de cualquier línea no afiliadas que debutaron como Directoras Nacionales de Ventas Independientes subsecuentes a tu debut y por quienes eres elegible a recibir la retribución por desarrollo de DNVs descendientes.

Compensación

• Programa de comisiones para Directoras Nacionales de Ventas Senior y Ejecutivas

La comisión para Directora Nacional de Ventas Senior y Ejecutiva se paga según se muestra a continuación:

	comisión de dnv
Directora de Ventas descendiente de primera línea que se convierta en DNV	9%
Directora de Ventas descendiente de segunda línea que se convierta en DNV	4%
Directora de Ventas descendiente de tercera línea que se convierta en DNV	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.

• Programa de gratificación por desarrollo de DNV descendiente

- La primera vez que una persona debute como DNV, la DNV Senior (que ha sido una DNV por lo menos seis [6] meses) 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 (1) receptora de esta gratificación. Para propósito de determinar a la receptora de esta gratificación, la DNV de la nueva DNV descendiente seis (6) meses antes del debut de esta última, recibirá la gratificación.
- Luego de esa fecha, la DNV Senior tiene derecho a recibir una gratificación por aniversario de DNV descendiente de \$10,000 anualmente en la fecha del debut de la DNV descendiente durante todo el periodo de tiempo que los Acuerdos de Directora Nacional de Ventas ("Acuerdo de DNV") de tanto la DNV Senior como de la DNV descendiente permanezcan vigentes. De no ocurrir cambio alguno a lo aquí dispuesto, la DNV Senior seguirá recibiendo la gratificación por aniversario de DNV descendiente hasta que se de por terminado su Acuerdo de DNV si el Acuerdo de DNV de su DNV descendiente se da por terminado por muerte de la descendiente o si califica y debuta como DNV Emérita.
- Si se da por terminado el Acuerdo de DNV de una DNV descendiente, y luego esa pasada DNV descendiente debuta nuevamente más tarde como DNV, la DNV Senior, al momento del nuevo debut, no recibirá una gratificación por debut de DNV descendiente ya que esta gratificación sólo se paga la primera vez que una persona debuta como DNV. La DNV Senior de la DNV que debutó nuevamente será elegible para la gratificación por aniversario de DNV descendiente anual, en base a la fecha del nuevo debut, o sea, a partir del primer aniversario de la fecha del nuevo debut de la DNV descendiente.

Directora Nacional de Ventas Ejecutiva de Élite Independiente

Calificación

- Debes tener por lo menos cinco Directoras Nacionales de Ventas descendientes de cualquier línea que haya debutado como Directora Nacional de Ventas Independiente inmediatamente después de tu debut y por la cual eres elegible a recibir la retribución por desarrollo de DNV descendiente.

Compensación

Además de la compensación y recompensas para Directora Nacional de Ventas, Directora Nacional de Ventas *Senior* y Directora Nacional de Ventas Ejecutiva, una Directora Nacional de Ventas Ejecutiva de Élite también es elegible para recibir la siguiente compensación y recompensas:

> Programa de comisiones por cuarta línea para Directora Nacional de Ventas Ejecutiva de Élite

La comisión para Directora Nacional de Ventas Ejecutiva de Élite se paga sobre la producción de unidad al mayoreo de todas las unidades de venta descendientes de cuarta línea.

	comisión para dgv ejecutiva de élite
Todas las unidades de venta descendientes de cuarta línea	2%



recompensa

- Broche de abeja con diamantes para DNV Élite

Consideraciones especiales

- Cuando una Directora Nacional de Ventas Independiente debuta como Directora Nacional de Ventas Emérita, las Consultoras de Belleza Independientes en su unidad de ventas personal se dispersarán entre las unidades de sus Directoras de Ventas de primera línea. No pasan a las unidades de ventas de su Directora Nacional de Ventas *Senior* Independiente o de su Directora de Ventas *Senior*. Además, una Directora de Ventas descendiente de la Directora Nacional Emérita debutante no sustituye a la Directora Nacional de Ventas Emérita debutante como unidad de ventas descendiente de primera línea de su Directora de Ventas *Senior* o Directora Nacional de Ventas *Senior*.
- Una Directora Nacional de Ventas Independiente puede en cualquier momento solicitar que la Compañía disperse a las Consultoras de Belleza de su unidad personal en las unidades de sus Directoras de Ventas de primera línea. No podrá dispersar a las Consultoras de Belleza de su unidad personal en la unidad(es) personal(es) de su Directora Nacional de Ventas de primera línea.

AVANCE

COMISIONES DE LA TRAYECTORIA PROFESIONAL EN BREVE

Comisiones de la trayectoria profesional en breve

■ tabla de comisiones por equipo personal para la consultora de belleza senior activa y en adelante:

calificación	comisión sobre los pedidos combinados al mayoreo
Tienes cinco o más integrantes de equipo personales; cada una hace pedidos por un mínimo de \$225 al mayoreo de la sección 1 en un mes, y tú personalmente haces un pedido de \$600 al mayoreo de la sección 1 el mismo mes	13%
5 ó más integrantes de equipo personales activas	9%
Cuando tienes de tres a cuatro integrantes de equipo personal activas, puedes ganar 4%, 6% u 8% sobre los pedidos de la sección 1 al mayoreo combinados de las integrantes de equipo en cualquier mes calendario.	4%, 6% u 8%
Cuando tienes de una a dos integrantes de equipo personal activas, puedes ganar una comisión de 4% sobre los pedidos de la sección 1 al mayoreo combinados de las integrantes de equipo en cualquier mes calendario.	4%

■ gratificación por desarrollo de equipo

Una Consultora de Belleza Independiente, Consultora de Belleza *Senior*, Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Futura Directora de Ventas Independiente, todas con status ACTIVO, recibirá una gratificación por desarrollo de equipo de \$50 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso** que logre. Esta recibirá la gratificación el mes en que se reciba el pedido calificado de *Comienzo Grandioso** de la nueva o nuevo integrante de equipo personal.

■ tabla de comisiones para directora de ventas independiente:

Tabla de comisiones de unidad para directora de ventas

producción mensual al mayoreo	comisión
De \$5,500 ó más	23%
De \$4,500 a \$5,499.99	13%
De \$0 a \$4,499.99	9%

Gratificación por desarrollo de unidad Una Directora de Ventas tiene derecho a una gratificación por desarrollo de unidad para Directora de Ventas de \$400 por cada mes en que logra para su unidad de ventas por lo menos cuatro nuevas integrantes de unidad calificadas de *Comienzo Grandioso**. Una Directora de Ventas tiene derecho a recibir una gratificación adicional de \$100 por cada nueva integrante de unidad calificada de *Comienzo Grandioso** adicional añadida a su unidad de ventas durante el mismo mes, hasta un máximo de 10 nuevas integrantes de unidad calificadas de *Comienzo Grandioso**. La gratificación máxima por mes es \$1,000.

número de nuevas integrantes de unidad calificadas cada mes	gratificación
4	\$400 totales
5 a 10	\$100 c/u

Gratificación por desarrollo de equipo personal para Directora de Ventas

Una Directora de Ventas tiene derecho a una gratificación por desarrollo de equipo personal para Directora de Ventas de \$100 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso** que logre para su unidad de ventas.

Gratificación por Consultora Estrella[†] para Directora de Ventas

Una Directora de Ventas es elegible para recibir una gratificación en base a la cantidad de Consultoras Estrella[†] en su Unidad de Ventas al final de cada trimestre del concurso de Consultoras Estrella.

número de Consultoras Estrella [†]	gratificación
5	\$300 totales
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 de concurso de Consultoras Estrella en el que tiene lugar el debut de la unidad descendiente.

Gratificación por Directora de Ventas descendiente de \$1,000

- Una Directora de Ventas es ahora elegible para recibir una gratificación de \$1,000 (a ser recibida 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 que logre debutar, sin embargo, esta gratificación solo se pagará la primera vez que una persona debute como Directora de Ventas, para el 1 de julio 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 Directoras *Senior*.

*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 la Compañía los reciba y acepte en el mismo mes o siguientes 3 meses de calendario en que la Compañía haya recibido y aceptado su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.

†Una Consultora Estrella es aquella que hace un mínimo de \$1,800 en pedidos de productos de la sección 1 al mayoreo con la Compañía que lleven matasellos durante el trimestre de concurso de Consultora Estrella aplicable. Para propósitos de esta gratificación, los trimestres de concurso de Consultora Estrella aplicables 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.

■ **tabla de comisiones para directora nacional de ventas, directora nacional *senior*, directora nacional ejecutiva y ejecutiva de élite independientes:**

en base a la producción mensual al mayoreo de cada descendiente de primera línea	comisión de dnv
Unidades de primera línea no afiliadas a una DNV descendiente y aquellas afiliadas con una DNV descendiente	9%
Unidades de segunda línea no afiliadas a una DNV descendiente y aquellas afiliadas con una DNV descendiente	4%
Unidades de tercera línea no afiliadas a una DNV descendiente y aquellas afiliadas con una DNV descendiente	2%
Las primeras 10 unidades de cuarta línea y siguientes no afiliadas y con una DNV descendiente	2%

- Comisión por equipo personal del 4%, 9% o 13%.
- Comisión de Directora de Ventas del 13% por volumen de unidad personal.
- Comisión de DNV del 10% por volumen de unidad personal.
- Comisión por cuarta línea del 2% para Directora Nacional de Ventas Ejecutiva de Élite

➤ **Gratificación por nueva Directora de Ventas descendiente de primera línea**

Se pagarán gratificaciones por el desarrollo de Directoras de Ventas de la unidad personal de la DNV de acuerdo a la siguiente tabla:

	gratificación de dnv
Gratificación por debut: Pagada en el momento del debut de la Directora de Ventas descendiente (a menos que la Directora de Ventas descendiente haya debutado anteriormente de la unidad personal de otra DNV)	\$5,000

Gratificación por producción al mayoreo: Pagada en el aniversario anual del debut de la misma Directora de Ventas cuando la Directora de Ventas descendiente genere una producción al mayoreo de \$60,000 ó más en los últimos 12 meses

\$1,000

- ▲ Para ser elegible para la gratificación de **\$1,000** por Directora de Ventas descendiente de primera línea en base a la producción al mayoreo, la DNV debe haber calificado para ganar la gratificación de **\$5,000** de Directora de Ventas descendiente de primera línea por el debut de la misma Directora de Ventas descendiente.

Gratificación por desarrollo de DNV descendiente

\$10,000 en gratificación anual por el desarrollo de DNV descendiente

- Consulta “Programa de gratificación por desarrollo de DNV descendiente” bajo la sección “Directora Nacional de Ventas *Senior* Independiente y Directora Nacional de Ventas Ejecutiva Independiente” para los detalles.

Gratificación por Desarrollo de Liderazgo en Área DNV

Una DNV se ganará una gratificación trimestral (31 de dic.; 31 de marzo; 30 de junio y 30 de sept.) por Desarrollo de Liderazgo por unidades de integrantes de área, afiliadas* y no afiliadas de primera a tercera línea como sigue:

- \$200 por cada Directora de Ventas *Senior*
- \$300 por cada Futura Directora de Ventas Ejecutiva
- \$500 por cada Directora de Ventas Ejecutiva *Senior*
- \$800 por cada Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* de Élite
- \$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 de \$10,000 por desarrollo de DNV descendiente ya no recibirá la gratificación trimestral de \$800 que se paga por Directoras de Ventas Ejecutivas *Senior* de Élite o unidades personales de DNV.

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

AVANCE
AUTO PROFESIONAL / OPCIÓN DE
COMPENSACIÓN EN EFECTIVO

Programa de Gran Ganadora

Programa de Gran Ganadora para Consultoras



recompensas

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

En marca

- Cinco o más integrantes de equipo personales activas.
- Producción combinada personal/de equipo de \$5,000 al mayoreo de la sección 1 en un mes calendario.
- Debes estar activa.
- Estos requisitos deben cumplirse cada mes para que se te considere en marca (*on-target*).
(Un integrante de equipo que sea cónyuge de una Consultora de Belleza Independiente/ Directora de Ventas Independiente o una integrante de equipo de una de tus integrantes personales de equipo no contará para los requisitos para estar en marca, de calificación, recalificación ni mantenimiento del programa de Gran Ganadora.)

Calificación

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

*Para seleccionar el auto profesional de Gran Ganadora como recompensa, debes cumplir con los requisitos del Programa del Seguro de Autos, poseer una licencia de conducir de EUA válida, completar el proceso de selección en línea de recompensa al calificar para el auto profesional en *Mary Kay InTouch*® 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, y poseer una tarjeta de Seguro Social aprobada o un número de identificación de contribuyente individual (ITIN, Individual Taxpayer Identification Number). 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.

Requisitos de mantenimiento

- El mantenimiento de equipo empieza el mes después de calificar y continúa durante el periodo de recalificación mientras se cumplan los requisitos mínimos de mantenimiento.
- Un mínimo de \$5,750 de producción neta ajustada al mayoreo de equipo por mes.
- Debes tener un mínimo de seis integrantes de equipo personales con status activo.
- Las cuentas por cobrar con la Compañía deben pagarse en su totalidad.
- Recibes \$600 de crédito del programa del auto para la producción requerida.
- Si la producción cae por debajo del requisito mínimo mensual de mantenimiento, puede que se te permita conservar la recompensa mientras tengas seis o más integrantes de equipo personales activas y haya un aumento constante para lograr el requisito de producción mensual mínimo.

Opción de mantenimiento de unidad para Directora de Ventas Independiente

- A una Directora de Ventas Independiente que califique bajo el Programa de Gran Ganadora para Consultoras de Belleza se le permitirá cambiar al principio de un trimestre de calendario 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 cambió 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" bajo el programa de Gran Ganadora para Directoras de Ventas.

Cuenta de desempeño y "Mes de impulso"

- La cuenta de desempeño es utilizada para compensar por un déficit en producción que sea menor del requisito mínimo mensual de mantenimiento de \$5,750 de producción de equipo neta ajustada al mayoreo por mes, y no cuenta para el status "en marca" o para los requisitos de recalificación.
- Se establece una cuenta de desempeño después de calificar con un balance de \$5,750 al mayoreo.
- **Tu primer mes después de la calificación es tu "mes de impulso"**, y toda la producción de este mes, incluyendo el crédito del programa del auto, se duplica.
- Cada mes, la producción en exceso de los \$5,750 requeridos se añade a la cuenta de desempeño; menos de \$5,750 reduce la cuenta de desempeño.
- El balance máximo de la cuenta de desempeño que puede llevarse mes por mes es \$15,000.

Auto profesional de Gran Ganadora

- El auto profesional de Gran Ganadora es en lugar de la compensación en efectivo.
- El copago de alquiler debe remitirse si la cuenta de desempeño se agota y la producción cae por debajo de \$5,750 en producción de equipo neta ajustada al mayoreo requerida.
- El monto del copago de alquiler es determinado por la siguiente tabla de copagos de alquiler de equipo de Gran Ganadora y se deducirá del cheque de comisiones del próximo mes.
- Si el cheque de comisiones no es suficiente para cubrir el copago de alquiler, el saldo debe remitirse a la sucursal antes del 21 del mes corriente.
- Devolver un auto profesional antes del periodo de mantenimiento podría afectar la elegibilidad y recompensas futuras bajo el programa del auto profesional.

Tabla de copagos de alquiler de equipo de Gran Ganadora

(montos sujetos a cambios)

producción mensual de equipo neta ajustada al mayoreo	copago mensual de alquiler
De \$5,750 ó 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	\$425.00

Nota: Los copagos de alquiler comienzan el mes en que se te entrega el auto profesional a menos que se te entregue el auto durante los últimos días mes en cuyo caso los copagos de alquiler comienzan el siguiente mes.

Opción de Compensación en efectivo

- La compensación mensual en efectivo es en lugar del auto profesional de Gran Ganadora.
- La compensación en efectivo se paga por completo cada mes a menos que la cuenta de desempeño se agote y la producción caiga debajo del requisito de \$5,750 de la producción de equipo neta ajustada al mayoreo mensual.
- El monto de la compensación en efectivo es determinado por la siguiente tabla de pagos de compensación en efectivo de equipo de Gran Ganadora y se incluye en el cheque de comisiones de ese mes, el cual se recibe a mediados del siguiente mes.

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
De \$5,750 ó más	\$425.00
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 compensación en efectivo empiezan con el cheque de comisión recibido en el segundo mes siguiente a la calificación.

Recalificación

- La recalificación empieza el mes vigésimo primero (21º) después del mes de calificación.
- Las mismas reglas que para la calificación.
- El crédito de \$600 del programa del auto cuenta para la producción requerida.
- El balance de la cuenta de desempeño no cuenta para los requisitos de “en marca” o de recalificación.
- Después de la recalificación, el balance de la cuenta de desempeño se establece de nuevo con un balance al mayoreo de \$5,750 después de calificación o con el balance de la cuenta de desempeño actual (el monto que sea mayor).

Crédito del programa del auto

- Recibes un crédito de \$600 para el programa del auto profesional por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso*.
- Una nueva integrante de equipo personal calificada es aquella cuyo pedido inicial o pedidos acumulativos sean de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo, y la Compañía lo(s) reciba y acepte en el mismo mes o los siguientes 3 meses en que la Compañía recibió y aceptó su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.
- El crédito para el programa del auto se gana durante el mes en que la nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* cumpla con los requisitos mencionados anteriormente y aplica para los requisitos de mantenimiento y 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 de créditos del programa del auto, enos cualquier cargo rezagado.

Programa de Gran Ganadora para Directora de Ventas



recompensas

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

En marca

- Producción de unidad neta ajustada al mayoreo de \$21,000 en un trimestre calendario.

Requisitos

- Producción de unidad neta ajustada al mayoreo de \$42,000 dentro de dos trimestres calendarios consecutivos.

Ejemplos:

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

- El crédito de \$600 del programa del auto cuenta para la producción requerida.

Mantenimiento

- El mantenimiento comienza el trimestre siguiente luego de calificar y continúa durante tu periodo de recalificación siempre y cuando se cumplan con los requisitos mínimos de mantenimiento.
- Producción mínima de unidad neta ajustada al mayoreo de \$21,000 cada trimestre de calendario
- La producción en exceso de los dos trimestres de calificación de más de \$42,000 se pasará al siguiente trimestre para compensar cualquier déficit en la producción por debajo de lo requerido 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 por debajo de lo requerido para el mantenimiento trimestral.
- Las cuentas por cobrar con la Compañía deben pagarse en su totalidad.
- El crédito de \$600 del programa del auto cuenta para la producción requerida.
- Mary Kay Inc. pagará todos o parte de los costos de arrendamiento mensuales o 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 mejoría constante para cumplir con los requisitos mínimos de producción trimestral.

*Para seleccionar el auto profesional de Gran Ganadora como recompensa, debes cumplir con los requisitos del Programa del Seguro de Autos, poseer una licencia de conducir de EUA válida, completar el proceso de selección en línea de recompensa al calificar para el auto profesional en *Mary Kay InTouch*® 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, y poseer una tarjeta de Seguro Social aprobada o un número de identificación de contribuyente individual (ITIN, Individual Taxpayer Identification Number). 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.

Auto profesional de Gran Ganadora

- El auto profesional de Gran Ganadora es 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 el programa de cuotas del copago de alquiler de unidad del auto profesional de Gran Ganadora que aparece en la siguiente página determina la cuota mensual del copago de alquiler que se debe para el trimestre actual.
- Si el cheque de comisión no es suficiente para cubrir la cuota del copago de alquiler, el saldo debe remitirse a la sucursal antes del 21 del mes corriente.
- Devolver un auto profesional antes del periodo de mantenimiento podría afectar la elegibilidad y recompensas futuras bajo el programa del auto profesional.

Programa de cuotas de copago de alquiler de unidad de Gran Ganadora (cantidades sujetas a cambios)

producción trimestral de unidad neta ajustada al mayoreo	Copago del alquiler mensual
De \$20,500 ó más	-0-
De \$17,500 a \$20,499	\$ 42.50
De \$15,500 a \$17,499	\$ 85.00
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	\$425.00

Nota: Los copagos de alquiler comienzan el mes en que se te entrega el auto profesional a menos que se te entregue el auto durante los últimos días mes en cuyo caso los copagos de alquiler comienzan el siguiente mes.

Opción de compensación en efectivo

- La compensación en efectivo es 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 el programa de compensaciones en efectivo de unidad de Gran Ganadora que aparece a continuación.

Programa de compensaciones en efectivo de unidad de Gran Ganadora (cantidades sujetas a cambios)

producción trimestral de unidad neta ajustada al mayoreo	compensación en efectivo mensual
De \$20,500 ó más	\$425.00
De \$17,500 a \$20,499	\$382.50
De \$15,500 a \$17,499	\$340.00
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 compensación en efectivo empiezan con el cheque de comisión recibido en el cuarto mes siguiente a la calificación.

Racalificación

- 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 del programa del auto cuenta para la producción requerida.
- Si una Directora de Ventas no ha calificado para finales de su octavo trimestre de posesión pero sí alcanzó 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 trimestre siguiente a la calificación.

Crédito del programa del auto

- Recibes un crédito de \$600 para el programa del auto profesional por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso*.
- Una nueva integrante de equipo personal calificada es aquella cuyo pedido inicial o pedidos acumulativos sean de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo, y la Compañía lo(s) reciba y acepte en el mismo mes o los siguientes 3 meses en que la Compañía recibió y aceptó su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.
- El crédito para el programa del auto se gana durante el mes en que la nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* cumpla con los requisitos mencionados anteriormente y aplica para los requisitos de calificación, mantenimiento y 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 de créditos del programa del auto, menos cualquier cargo rezagado.

Programa del Club de Primera

recompensas

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

En marca

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

Calificación

- \$57,000 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo, dentro de dos trimestres calendarios consecutivos.

EJEMPLOS:

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

- El crédito de \$600 del programa del auto cuenta para la producción requerida.

Mantenimiento

- El mantenimiento empieza el trimestre después de calificar y continúa durante tu periodo de recalificación mientras se cumplan los requisitos mínimos de mantenimiento.
- Un mínimo de \$28,500 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo por trimestre calendario.
- La producción en exceso de los dos trimestres de calificación que exceda \$57,000 se llevará al siguiente trimestre para compensar cualquier déficit de producción por debajo de los requisitos trimestrales de mantenimiento.
- La producción en exceso de \$28,500 en cada trimestre se llevará al siguiente trimestre para compensar cualquier déficit de producción debajo de los requisitos trimestrales de mantenimiento.
- Las cuentas por cobrar con la Compañía deben pagarse en su totalidad.
- El crédito de \$600 del programa del auto cuenta para la producción requerida.
- Mary Kay Inc. pagará todos o parte de los costos mensuales de alquiler o compensación en efectivo por ocho trimestres calendarios, 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 mejoría constante para cumplir con los requisitos mínimos de producción trimestral.

*Para seleccionar el auto profesional del Club de Primera como recompensa, debes cumplir con los requisitos del Programa del Seguro de Autos, poseer una licencia de conducir de EUA válida, completar el proceso de selección en línea de recompensa al calificar para el auto profesional en *Mary Kay InTouch®* 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, y poseer una tarjeta de Seguro Social aprobada o un número de identificación de contribuyente individual (ITIN, Individual Taxpayer Identification Number). 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 del Club de Primera.

Auto profesional del Club de Primera

- Auto profesional del Club de Primera es en lugar de la compensación en efectivo.
- El copago de alquiler debe remitirse si la producción cae 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 anterior y la siguiente tabla de copagos de alquiler del Club de Primera determinarán el monto 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 antes del 21 del mes actual.
- Devolver un auto profesional antes del periodo de mantenimiento podría afectar la elegibilidad y premios futuros bajo el programa de auto profesional.

Tabla de copagos de alquiler del Club de Primera

(montos sujetos a cambios)

producción trimestral de unidad neta ajustada al mayoreo	copago mensual de alquiler
De \$27,500 ó 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 que se te entregue el auto durante los últimos días mes en cuyo caso los copagos de alquiler comienzan el siguiente mes.

Opción de la compensación en efectivo

- La compensación en efectivo se otorga en lugar del auto profesional del Club de Primera.
- La compensación en efectivo se paga cada mes de un trimestre en base a la producción de unidad neta ajustada al mayoreo del trimestre anterior y la siguiente 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
De \$27,500 ó 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 compensación en efectivo empiezan con el cheque final de comisión recibido en el cuarto mes siguiente a la calificación.

Recalificación

- \$57,000 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo durante el sexto y el séptimo trimestre de posesión, o durante el séptimo y el octavo trimestres de posesión.
- El crédito de \$600 del programa del auto cuenta para la producción requerida.
- Si una Directora de Ventas no ha calificado para el final de su octavo trimestre de posesión, pero sí alcanzó \$28,500 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo en su octavo trimestre (es decir, está “en marca”), puede combinar su octavo y noveno trimestre para recalificar.

Nota: El trimestre de posesión empieza el segundo trimestre siguiente a la calificación.

Crédito del programa del auto

- Recibes un crédito de \$600 para el programa del auto profesional por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso*.
- Una nueva integrante de equipo personal calificada es aquella cuyo pedido inicial o pedidos acumulativos 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 los siguientes tres meses en que la Compañía recibió y aceptó su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.
- El crédito para el programa del auto se gana durante el mes en que la nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* cumpla con los requisitos mencionados anteriormente y aplica para los requisitos de calificación, mantenimiento y 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, más el crédito del programa del auto, menos cualquier cargo rezagado.

Programa del Cadillac® rosado



recompensas

- Auto profesional Cadillac®* o compensación en efectivo
- Llavero de Cadillac® otorgado en el Seminario

En marca

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

Calificación

- \$102,000 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo, dentro de dos trimestres calendarios consecutivos.

EJEMPLOS:

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

- El crédito de \$600 del programa del auto cuenta para la producción requerida.

Mantenimiento

- El mantenimiento empieza el trimestre después de calificar y continúa durante el periodo de recalificación mientras se cumplan los requisitos mínimos de mantenimiento.
- Un mínimo de \$51,000 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo por trimestre calendario.
- La producción en exceso de los dos trimestres de calificación que exceda \$102,000 se llevará al siguiente trimestre para compensar cualquier déficit en producción por debajo de los requisitos trimestrales de mantenimiento.
- La producción en exceso de \$51,000 en cada trimestre se llevará al siguiente trimestre para compensar cualquier déficit en producción por debajo de los requisitos trimestrales de mantenimiento.
- Las cuentas por cobrar con la Compañía deben pagarse en su totalidad.
- El crédito de \$600 del programa del auto cuenta para la producción requerida.
- Mary Kay Inc. pagará todos o parte de los costos mensuales de alquiler o compensación en efectivo por ocho trimestres calendarios, 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 mejoría constante para cumplir con los requisitos mínimos de producción trimestral.

*Para seleccionar el auto profesional del Cadillac® como recompensa, debes cumplir con los requisitos del Programa del Seguro de Autos, poseer una licencia de conducir de EUA válida, completar el proceso de selección en línea de recompensa al calificar para el auto profesional en *Mary Kay InTouch®* 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, y poseer una tarjeta de Seguro Social aprobada o un número de identificación de contribuyente individual (ITIN, Individual Taxpayer Identification Number).

Auto profesional Cadillac®

- El Cadillac® es en lugar de la compensación en efectivo.
- El copago de alquiler debe remitirse 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 anterior y la siguiente tabla de copagos de alquiler para el Cadillac® determinarán el monto 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 sado debe remitirse a la sucursal antes del 21 del mes actual.
- Devolver un auto profesional antes del periodo de mantenimiento podría afectar la elegibilidad y premios futuros bajo el programa del auto profesional.

Tabla de copagos de alquiler para el Cadillac® (montos sujetos a cambios)

producción trimestral de unidad neta ajustada al mayoreo	copago mensual de alquiler
De \$50,000 ó 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 que se te entregue el auto durante los últimos días mes en cuyo caso los copagos de alquiler comienzan el siguiente mes.

Opción de la compensación en efectivo

- La compensación en efectivo es en lugar del Cadillac®.
- La compensación en efectivo se paga cada mes de un trimestre en base a la producción de unidad neta ajustada al mayoreo del trimestre anterior y la siguiente tabla de pagos de compensación en efectivo del Cadillac®.

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
De \$50,000 ó 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 siguiente a la calificación.

Recalificación

- \$102,000 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo durante el sexto y el séptimo trimestres de posesión, o durante el séptimo y el octavo trimestres de posesión.
- El crédito de \$600 del programa del auto cuenta para la producción requerida.
- Si una Directora de Ventas no ha calificado para el final de su octavo trimestre de posesión, pero sí alcanzó \$51,000 en producción de unidad neta ajustada al mayoreo en su octavo trimestre (es decir, está “en marca”), puede combinar su octavo y noveno trimestres para recalificar.

Nota: El trimestre de posesión empieza el segundo trimestre siguiente a la calificación.

Crédito del programa del auto

- Recibes un crédito de \$600 para el programa del auto profesional por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso*.
- Una nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* es aquella cuyo pedido inicial o pedidos acumulativos 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 los siguientes tres meses en que la Compañía recibió y aceptó su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente.
- El crédito para el programa del auto se gana durante el mes en que la nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* cumpla con los requisitos mencionados anteriormente y aplica para los requisitos de calificación, mantenimiento y 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, más el crédito del programa del auto, menos cualquier cargo rezagado.