



MARY KAY

FOLLETO DE LA TRAYECTORIA PROFESIONAL DE
**CONSULTORA DE BELLEZA
INDEPENDIENTE**



Este folleto ofrece una descripción de la trayectoria profesional y de los programas de incentivos en vigor a partir del 1 de julio de 2024. La Compañía se reserva el derecho de alterar, modificar o cambiar cualquier término relacionado a los programas de incentivos aquí descritos.

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

©2024 MARYKAY INC. J2012392 7/24 IMPRESO EN EUA

Trayectoria profesional en breve

Todas las Consultoras de Belleza Independientes y de mayor rango:

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

CONSULTORA DE BELLEZA INDEPENDIENTE

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

CONSULTORA DE BELLEZA SENIOR INDEPENDIENTE

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

IMPULSORA DE EQUIPO ESTRELLA

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

LÍDERES EN ROJO

LÍDER DE EQUIPO

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

LÍDER DE EQUIPO ÉLITE

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

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

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

DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE

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

DIRECTORA DE VENTAS SENIOR INDEPENDIENTE

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

Todas las oportunidades de compensación de una Directora de Ventas Independiente más:

- Comisión por descendiente de primera línea de 5%.
- Gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea.

FUTURA DIRECTORA DE VENTAS EJECUTIVA SENIOR INDEPENDIENTE

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

Todas las oportunidades de compensación de una Directora de Ventas Independiente más:

- Comisión por descendiente de primera línea de 6%.
- Gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea.

DIRECTORA DE VENTAS EJECUTIVA SENIOR INDEPENDIENTE

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

Todas las oportunidades de compensación de una Directora de Ventas Independiente más:

- Comisión por descendiente de primera línea de 7%.
- Gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea.
- Comisión por descendiente de segunda línea de 1%.

DIRECTORA DE VENTAS EJECUTIVA SENIOR DE ÉLITE INDEPENDIENTE

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

Todas las oportunidades de compensación de una Directora de Ventas Independiente más:

- Comisión por descendiente de primera línea de 7%.
- Gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea.
- Comisión por descendiente de segunda línea de 2%.

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

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

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

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

DIRECTORA NACIONAL DE VENTAS SENIOR INDEPENDIENTE

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

DIRECTORA NACIONAL DE VENTAS EJECUTIVA INDEPENDIENTE

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

DIRECTORA NACIONAL DE VENTAS EJECUTIVA DE ÉLITE INDEPENDIENTE

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

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

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

Pautas del negocio para todos los niveles de la trayectoria profesional

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

Privilegio de descuento adquirido:

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

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

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

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

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

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

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

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

Glosario de términos importantes

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Códigos de *status de actividad*

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

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

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

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

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

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

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

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

Consultora de Belleza Independiente*

Requisito de este status de la trayectoria profesional

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

Compensación

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

Incentivos adicionales y recompensas

1. Elegible para ganar las recompensas del Programa de *Comienzo Grandioso* tales como la *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Consultoras de Belleza Independientes de Comienzo Grandioso*.
 - Debe ser una **Consultora de Belleza Independiente**, Consultora de Belleza *Senior*, Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Líder de Equipo Élite, con status activo.
 - Elegible para ganar una *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo* de \$50 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* que logre. Recibirá la gratificación el mes en que la nueva integrante de equipo personal se convierta en Consultora calificada de *Comienzo Grandioso*.
2. Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.
3. Elegible para ganar los premios del reto de ventas mensual.
4. Elegible para ganar los Premios del Seminario de: Corte de la Reina del Compartir y Corte de la Consultora Reina de Ventas Personales.
5. Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para las Consultoras de Belleza y en adelante.
6. Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.
7. Elegible para lucir el broche *Mary Kay*®.

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

Consultora de Belleza Senior Independiente*

Requisito de este status de la trayectoria profesional

1 o 2 integrantes de equipo personal activas.

Compensación

1. Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas de productos al menudeo personales.
2. Privilegio de descuento adquirido.
3. Comisión por equipo personal: 4%.
 - Debe ser una Consultora de Belleza *Senior* Independiente activa.
 - Elegible para ganar una comisión por equipo personal de 4% sobre el volumen de ventas combinadas del equipo personal durante cualquier mes calendario.

Incentivos adicionales y recompensas

1. Elegible para ganar las recompensas del Programa de *Comienzo Grandioso* tales como la *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Consultoras de Belleza Independientes de Comienzo Grandioso*.
 - Debe ser una Consultora de Belleza Independiente, **Consultora de Belleza Senior**, Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Líder de Equipo Élite, con status activo.
 - Elegible para ganar una *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo* de \$50 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* que logre. Recibirá la gratificación el mes en que la nueva integrante de equipo personal se convierta en Consultora calificada de *Comienzo Grandioso*.
2. Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.
3. Elegible para ganar los premios del reto de ventas mensual.
4. Elegible para ganar los Premios del Seminario de: Corte de la Reina del Compartir y Corte de la Consultora Reina de Ventas Personales.
5. Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para las Consultoras de Belleza y en adelante.
6. Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.
7. Elegible para lucir el marco para el broche de Consultora *Senior*.

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

Impulsora de Equipo Estrella* (Una líder en Rojo es una Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Líder de Equipo Élite.)

Requisito de este status de la trayectoria profesional

3 o 4 integrantes de equipo personal activas.

Compensación

1. **Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas de productos al menudeo personales.**
2. **Privilegio de descuento adquirido.**
3. **Comisión por equipo personal: 4%, 6% u 8%.**
 - Debe ser una Impulsora de Equipo Estrella activa.
 - Elegible para ganar una comisión por equipo personal sobre el volumen de ventas combinadas del equipo personal durante cualquier mes calendario.

Plan de comisiones por equipo personal de Impulsora de Equipo Estrella

Ventas personales al menudeo mensuales y volumen de ventas del equipo personal	Comisión
De \$0 – \$999.99	4%
De \$1,000 a \$1,799.99	6%
\$1,800 o más	8%

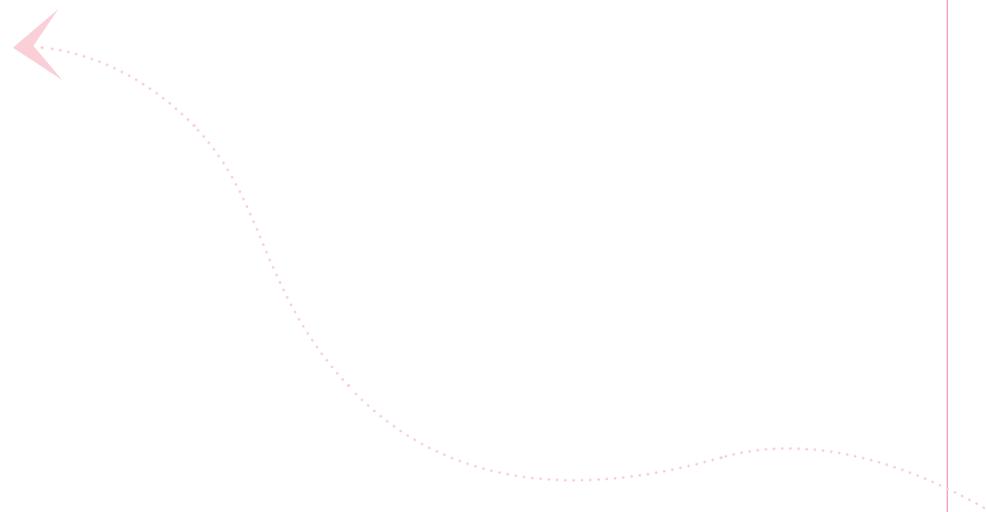
NOTA: Las ventas al menudeo personales y el volumen de ventas del equipo personal se combinan para determinar el porcentaje de comisión, pero la comisión solo se paga por el volumen de ventas del equipo personal.

Incentivos adicionales y recompensas

1. **Elegible para ganar las recompensas del Programa de Comienzo Grandioso™ tales como la *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Consultoras de Belleza Independientes de Comienzo Grandioso*.**
 - Debe ser una Consultora de Belleza Independiente, Consultora de Belleza *Senior*, **Impulsora de Equipo Estrella**, Líder de Equipo o Líder de Equipo Élite, con status activo.
 - Elegible para ganar una *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo* de \$50 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* que logre. Recibirá la gratificación el mes en que la nueva integrante de equipo personal se convierta en Consultora calificada de *Comienzo Grandioso*.
2. **Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.**
3. **Elegible para ganar los premios del reto de ventas mensual.**
4. **Elegible para pedir a Mary Kay Inc. el saco rojo oficial y usarlo.**

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

5. **Recibirá un descuento de 50% cuando pida su primer saco rojo.**
6. **Elegible para ganar los Premios del Seminario de: Corte de la Reina del Compartir y Corte de la Consultora Reina de Ventas Personales.**
7. **Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para las Consultoras de Belleza y en adelante.**
8. **Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.**
9. **Elegible para lucir el marco para el broche de Impulsora de Equipo Estrella.**



Líder de Equipo*

(Una líder en Rojo es una Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Líder de Equipo Élite.)

Requisitos de este status de la trayectoria profesional

De 5 a 7 integrantes de equipo personal activas.

Compensación

1. **Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas de productos al menudeo personales.**
2. **Privilegio de descuento adquirido.**
3. **Comisión por equipo personal: 9% o 13%.**
 - Debe ser una Líder de Equipo activa.
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **9%** sobre el volumen de ventas combinado del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga 5 o más integrantes de equipo personal activas.
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **13%** sobre el volumen de ventas combinado del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga 5 o más integrantes de equipo personal que tengan un volumen de ventas individual de \$225 o más en el mismo mes calendario en que ella tenga ventas personales al menudeo de \$600 o más en productos de la Sección 1 mayoreo.

Incentivos adicionales y recompensas

1. **Elegible para ganar las recompensas del Programa de Comienzo Grandioso tales como la Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Consultoras de Belleza Independientes de Comienzo Grandioso.**
 - Debe ser una Consultora de Belleza Independiente, Consultora de Belleza Senior, Impulsora de Equipo Estrella, **Líder de Equipo** o Líder de Equipo Élite, con status activo.
 - Elegible para ganar una *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo* de \$50 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* que logre. Recibirá la gratificación el mes en que la nueva integrante de equipo personal se convierta en Consultora calificada de *Comienzo Grandioso*.
2. **Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.**
3. **Elegible para ganar los premios del reto de ventas mensual.**
4. **Elegible para usar el saco rojo oficial de Mary Kay Inc.**
5. **Elegible para ganar los Premios del Seminario de: Corte de la Reina del Compartir y Corte de la Consultora Reina de Ventas Personales.**
6. **Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para las Consultoras de Belleza y en adelante.**
7. **Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.**
8. **Elegible para lucir el marco para el broche de Líder de Equipo.**

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

Líder de Equipo Élite*

(Una líder en Rojo es una Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Líder de Equipo Élite.)

Requisitos de este status de la trayectoria profesional

8 o más integrantes de equipo personal activas.

Compensación

1. **Potencial de ganancias de 50% sobre las ventas de productos al menudeo personales.**
2. **Privilegio de descuento adquirido.**
3. **Comisión por equipo personal: 9% o 13%.**
 - Debe ser una Líder de Equipo Élite activa.
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **9%** sobre el volumen de ventas combinado del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga 5 o más integrantes de equipo personal activas.
 - Podrá ganar una comisión por equipo personal de **13%** sobre el volumen de ventas combinado del equipo personal en cualquier mes calendario en que tenga 5 o más integrantes de equipo personal que tengan un volumen de ventas individual de \$225 o más en el mismo mes calendario en que ella tenga ventas personales al menudeo de \$600 o más en productos de la Sección 1 mayoreo.

Incentivos adicionales y recompensas

1. **Elegible para ganar las recompensas del Programa de Comienzo Grandioso™ tales como la Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo para Consultoras de Belleza Independientes de Comienzo Grandioso.**
 - Debe ser una Consultora de Belleza Independiente, Consultora de Belleza Senior, Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o **Líder de Equipo Élite**, con status activo.
 - Elegible para ganar una *Gratificación en efectivo por desarrollo de equipo* de \$50 por cada nueva integrante de equipo personal calificada de *Comienzo Grandioso* que logre. Recibirá la gratificación el mes en que la nueva integrante de equipo personal se convierta en Consultora calificada de *Comienzo Grandioso*.
2. **Elegible para ganar los premios del Programa de Consultora Estrella.**
3. **Elegible para ganar los premios del reto de ventas mensual.**
4. **Elegible para usar el saco rojo oficial de Mary Kay Inc.**
5. **Elegible para ganar los Premios del Seminario de: Corte de la Reina del Compartir y Corte de la Consultora Reina de Ventas Personales.**
6. **Elegible para asistir a los eventos de la Compañía planificados para las Consultoras de Belleza y en adelante.**
7. **Recibirá acceso a la edición digital de la revista *Aplausos*™ mensual.**
8. **Elegible para lucir el marco para el broche de Líder de Equipo Élite.**

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

Programa de DIQ

Programa de Directora de Ventas Independiente en Calificación

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

Aceptación:

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

- Estar activa.
- Estar en buena situación con la Compañía.
- Tener 8 o más integrantes de equipo personal activas el mes antes de presentar el formulario de intención para DIQ.
- Presentar un formulario de intención para DIQ que sea recibido y aceptado por la Compañía.

Requisitos de calificación: (desde el 1 de julio al 31 de diciembre de 2024):

- Una DIQ puede calificar como Directora de Ventas Independiente en uno, dos, tres o cuatro meses dependiendo de cuando logre lo siguiente:
 - » Un volumen de ventas de unidad DIQ acumulativo de \$13,500 en productos de la Sección 1 al mayoreo en uno, dos o tres meses o un volumen de ventas de unidad DIQ acumulativo de \$18,000 en productos de la Sección 1 al mayoreo en cuatro meses.
 - » Un volumen de ventas de unidad DIQ de por lo menos \$4,000 en productos de la Sección 1 al mayoreo cada mes, aunque la DIQ haya logrado un volumen de ventas de unidad DIQ acumulativo de \$13,500 o de \$18,000 en productos de la Sección 1 al mayoreo durante el periodo de calificación.
- Las integrantes de unidad DIQ deben contribuir por lo menos \$10,500 para cumplir el requisito de \$13,500 en volumen de ventas de productos de la Sección 1 al mayoreo o \$14,000 para el requisito de \$18,000 en volumen de ventas de productos de la Sección 1 al mayoreo.
 - » Una DIQ puede contribuir hasta \$3,000 en ventas de productos de la Sección 1 personales para el volumen de ventas de unidad DIQ acumulativo de \$13,500 en producto de la Sección 1 al mayoreo durante el periodo de calificación de uno, dos o tres meses o \$4,000 durante un periodo de calificación de cuatro meses.

Debut: (desde el 1 de julio hasta el 31 de dic. de 2024):

Para debutar como Directora de Ventas, una Consultora de Belleza debe tener:

- 24 integrantes de unidad DIQ activas.
 - » La DIQ puede contar como una de las 24 integrantes de equipo DIQ activas.
- Un volumen de ventas de unidad DIQ acumulativo total de \$13,500 o de \$18,000 en productos de la Sección 1 al mayoreo. La DIQ no puede contribuir más de \$3,000 en ventas de productos de la Sección 1 al mayoreo personales durante un periodo de calificación de uno, dos o tres meses o de \$4,000 en ventas de productos de la Sección 1 al mayoreo personales durante un periodo de calificación de cuatro meses. La unidad DIQ debe contribuir \$10,500 o más para el volumen de ventas requerido de \$13,500 en productos de la Sección 1 al mayoreo o \$14,000 o más para el volumen de ventas requerido de \$18,000 en productos de la Sección 1 al mayoreo.

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

Por tiempo limitado, si una Directora de Ventas Independiente debuta entre el 1 de agosto y el 1 de diciembre de 2024, será elegible para ganar reconocimiento e incentivos basados en el tamaño de su unidad DIQ activa cuando debute.

- Si una Consultora de Belleza Independiente debuta como Directora de Ventas Independiente con 30-35 integrantes de unidad DIQ activas, ella calificará como una Directora de Ventas Independiente del nivel *Lúcete MÁS* y se ganará un saco de Directora de Ventas *Rosa Primorosa*.
- Si una Consultora de Belleza Independiente debuta como una Directora de Ventas Independiente con 36 o más integrantes unidad DIQ, activas ella calificará como una Directora de Ventas Independiente del nivel *Participa MÁS* y se ganará un saco de Directora de Ventas *Rosa Primorosa* y la inscripción para la Conferencia de Liderazgo 2025 en San Antonio.

Requisitos de calificación: (a partir del 1 de enero de 2025):

- Una DIQ puede calificar como Directora de Ventas Independiente en uno, dos, tres o cuatro meses dependiendo de cuándo logre lo siguiente:
 - » Un volumen de ventas de unidad DIQ acumulativo de \$13,500 en productos de la Sección 1 al mayoreo en uno, dos o tres meses.
 - » Un volumen de ventas de unidad DIQ de por lo menos \$4,500 en productos de la Sección 1 al mayoreo cada mes, aunque la DIQ haya logrado un volumen de ventas de unidad DIQ acumulativo de \$13,500 en productos de la Sección 1 al mayoreo durante el periodo de calificación.
- Las integrantes de unidad DIQ deben contribuir por lo menos \$10,500 para cumplir el requisito de \$13,500 en volumen de ventas de productos de la Sección 1 al mayoreo.
 - » Una DIQ puede contribuir hasta \$3,000 en ventas de productos de la Sección 1 personales para el volumen de ventas de unidad DIQ acumulativo de \$13,500 en producto de la Sección 1 personales al mayoreo durante el periodo de calificación de uno, dos o tres meses.

Debut: (a partir del 1 de enero de 2025):

Para debutar como Directora de Ventas, una Consultora de Belleza debe tener:

- 24 integrantes de unidad DIQ activas.
 - » La DIQ puede contar como una de las 24 integrantes de unidad DIQ activas.
- Un volumen de ventas de unidad DIQ acumulativo total de \$13,500 en productos de la Sección 1 al mayoreo. La DIQ no puede contribuir más de \$3,000 en ventas de productos de la Sección 1 al mayoreo personales durante un periodo de calificación de uno, dos o tres meses. La unidad DIQ debe contribuir \$10,500 o más para el volumen de ventas requerido de \$13,500 en productos de la Sección 1 al mayoreo.

Si la unidad DIQ en calificación no cumple con todos los requisitos, entonces la DIQ no habrá calificado y debe presentar un nuevo formulario de intención para empezar el

proceso de calificación nuevamente. Podrá hacer esto de inmediato, si así lo decide y es elegible. Una DIQ solo podrá presentar un formulario de intención hasta cuatro veces máximo en un periodo de 12 meses consecutivos.

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

- Estar en buena situación con la Compañía (que incluye, entre otros, cumplir con los términos del Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente y haber saldado en su totalidad cualquier cuenta por pagar que tenga con la Compañía bajo su número de Consultora actual o números de Consultora previos).
- La Consultora de Belleza Independiente tendrá que presentar formalmente un formulario de intención solicitando ser aceptada para entrar al programa de DIQ. El formulario de intención está disponible en *Mary Kay InTouch*® del día 1ro. al día 3ro. de cada mes.
- Para presentar un formulario de intención a la Compañía indicando la intención de entrar al programa de Directora de Ventas Independiente en Calificación (DIQ), una Consultora de Belleza Independiente debe:
 - » Estar activa.
 - » Tener 8 o más integrantes de equipo personal activas el mes antes de presentar el formulario de intención para DIQ. Por ejemplo, si una Directora de Ventas en Calificación (DIQ) potencial quiere presentar su formulario de intención en el mes de junio, entonces esa Consultora de Belleza Independiente debe tener por lo menos 8 integrantes de equipo personal activas para el 31 de mayo.
 - Para que cuenten para este requisito, ninguna de las integrantes de equipo personal, pueden ser una de estas cosas:
 - ▶ El cónyuge de la DIQ.
 - ▶ El cónyuge de una Consultora de Belleza Independiente.
 - ▶ Una DIQ actual o una Directora de Ventas actual.
 - ▶ Una integrante de equipo personal que presente su formulario de intención el mismo mes que la DIQ. Si una de las integrantes de equipo personal presenta un formulario de intención durante el mismo mes que la DIQ, entonces la DIQ tendrá que reemplazar a esa integrante de equipo personal y tener 9 o más integrantes de equipo personal activas para finales del mes previo al mes en que presentará su formulario de intención.

Cosas que debes saber mientras estés en DIQ

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

- Una Directora de Ventas es una contratista independiente y no una empleada de Mary Kay Inc. El status de Directora de Ventas se otorga a discreción absoluta de Mary Kay Inc.

Recordatorios

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

¿Tienes preguntas? Visita *Mary Kay InTouch*® > Recompensas > Trayectoria profesional > programa de Directora de Ventas Independiente en Calificación (DIQ) o llama al Departamento de DIQ al 800-347-7666.