

13
Lej

000736



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES

ACATLÁN
1999
MAY 1 55

EL MUNDO DE LA MUJER MARY KAY
(Reportaje)

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LIC. EN PERIODISMO Y COMUNICACION COLECTIVA

P R E S E N T A:
ROSALBA LOPEZ SALINAS

ASESOR: URSO MARTIN CAMACHO ROQUE



UNAM
CAMPUS ACATLÁN

MARZO DE 1999

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICATORIA

A MIS PADRES:

Ante todo por darme la vida, hacer de mi existencia algo maravilloso con su amor y presencia. Gracias por darme la oportunidad de realizar mis estudios, así como por brindarme la oportunidad de llegar hasta donde estoy. Los quiero .

A MI PAPÁ:

Por tus desacuerdos, constantes polémicas, gracias papi.

A MI MAMÁ:

Por tu gran ejemplo y apoyo a lo largo de mis estudios hasta llegar a esto, sabes que eres una parte muy importante

A MIS HERMANOS.

DIANA:

Este trabajo sólo fue el pretexto para volver a reencontrarnos gracias por la oportunidad, estoy segura que llegarás a tu meta y deseo logres junto con las niñas tu felicidad

LUIGI.

Tu interés y críticas, sin duda lograron fortalecerme, gracias por ser un gran ejemplo.

CAROL

Eres un ser muy especial, deseo que esto signifique para ti tanto como para mí y espero compartir tu triunfo en tu vida así como en el escenario.

A MIS MARAVILLOSAS SOBRINAS

DANY.

Por tu gran fortaleza y por tu deseo de saber siempre más, espero logres ser feliz, te quiero

MARIELA:

Gracias por ser mi gran compañera en esta aventura desde el principio hasta el fin, por tu alegría y constantes preguntas, te quiero.

A MIS ABUELITOS:

Por su gran amor a lo largo de toda mi vida.

A MIS TÍAS LILIA, IRMA, AÍDA, ROSALBA; A MI TÍO MAYIS, MUNDO Y MIGUEL ANGEL:

Gracias por todo el apoyo e interés que han demostrado siempre y sobre todo por su cariño

A MARTÍN:

Por su amor, cariño, paciencia, apoyo y críticas. Se logró y estoy segura que lograremos juntos muchas cosas, esto es tan sólo una pequeña parte. TE AMO.

A IMELDA.

Aunque la distancia se ha acrecentado, lo mismo sucede con nuestra amistad. Gracias por tus palabras

AGRADECIMIENTOS

A MI ASESOR:

Martín Camacho por que tu gran entusiasmo en cada una de tus clases me contagió y me llevó a realizar este reportaje. Gracias por las enseñanzas y por tu dinamismo.

A TODOS MIS PROFESORES:

Por su gran labor que no es nada fácil y por su energía.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Por la libre cátedra y por su gran planta docente.

A LA LIC. LETICIA MOGUEL, A LA LIC. REBECA CORNEJO Y AL ING. GINO G. BERTOZZI

Por la autorización para realizar este reportaje, así como por las facilidades otorgadas.

A TODA LA GENTE QUE ME APOYÓ CON INFORMACIÓN Y QUE MOSTRARON INTERÉS

ÍNDICE

	Pág..
INTRODUCCIÓN	8
ENTRE LUCES Y SUEÑOS	11
LA NOCHE DEL WORLD TRADE CENTER	11
¿HACIA UNA MISIÓN IMPOSIBLE?	25
EL INICIO DE LA AVENTURA.....	25
ENSEÑANDO BELLEZA.....	28
UNA TARDE DE PASTEL.....	35
UNA FIESTA DE SACOS ROJOS	44
CAMINOS HACIA EL TRIUNFO	50
LA VERBENA CONTINÚA	54
EL GRAN PASO HACIA LA CUMBRE	62
COMPARTIENDO UNA LUZ	62
VIVIENDO UNA META.....	73
ENTRE SUEÑOS Y REALIDADES: EL ÉXITO	83
HACIA UN PERFIL	83
CONCLUSIONES	88

ANEXOS	93
Anexo 1 (Fotografías)	94
Anexo 2 (Información Mary Kay) :	100
Anexo 3 (Glosario) ..	102
Anexo 4 (Entrevista con la Lic. Salguero)	104
BIBLIOGRAFÍA	115
HEMEROGRAFÍA	116
VIDEOGRAFÍA	118
AUDIOGRAFÍA	118

INTRODUCCIÓN

Cientos de veces había escuchado a mi hermana Diana hablar de Mary Kay, de lo fabuloso de esa empresa, de los viajes, premios y buenos dividendos que ofrecían. Al poco tiempo su actitud y personalidad cambiaron, veía como se transformaba y su tema de conversación siempre giraba en torno a Mary Kay.

Un día, la acompañé a una de sus juntas y su Directora me dijo “¿por qué no entras a Mary Kay?” Y le respondí con gran seguridad “porque quiero ejercer mi carrera”. Sin embargo, ella se sonrió y me dijo “yo soy Licenciada en Pedagogía y nunca gané ni soñé ganar lo que estoy ganando aquí”, ante esas palabras lo único que hice fue responderle “¡qué bueno!” Pero yo quería trabajar haciendo Periodismo ya que para eso había estudiado y ahí concluyó nuestra pequeña conversación

En otra ocasión mi hermana nos invitó a mi mamá y a mí a conocer un poco de la Compañía, así que fuimos una tarde del mes de octubre de 1995 al Hotel Crown Plaza (hoy Fiesta Americana) a la presentación de la línea de cosméticos de primavera de la Compañía Mary Kay Cosmetics de México, S. A. de C.V.

Aquello era impresionante había más de quinientas mujeres todas ellas perfectamente maquilladas luciendo faldas y vestidos, ninguna de pantalón (no es aceptado por la Compañía), broches y sonrisas se veían por doquier al cantar entusiasmadamente su himno.

Cada palabra mencionada aquella tarde y el comportamiento de las mujeres al escuchar a sus Directoras me impresionaron, la respuesta era increíble y fue entonces cuando pensé en cómo la comunicación conseguía cautivar y motivar a tantas Educadoras quienes estaban convencidas de que la crisis no existe sino que uno la hace

FALTAN PAGINAS

De la: **1**

A la: **8**

Meses después el seguir escuchando hablar de Mary Kay me llevó a tomar la decisión de presentar un reportaje acerca de esta compañía y de las mujeres mexicanas que la integran; pues considero de esta manera estoy conjuntado lo aprendido durante los cuatro años y medio de mi formación académica, es decir, la tesis reúne de alguna manera los conocimientos teóricos y prácticos como los géneros periodísticos, en este caso específico Reportaje”. El elegir el reportaje como vía de titulación es con el fin de representar a mi especialidad que es la de “Escritos”.

El reportaje, tal como lo conciben Vicente Leñero y Carlos Marín “es el género mayor de periodismo, el más completo de todos”¹ su origen etimológico proviene del francés y el cual, “hace entenderlo como un relato, como un informe; más ampliamente, como la exposición detallada y documentada de un suceso, de un problema, de una determinada situación... su semejanza y su relación con los demás géneros permite asimilar con mayor claridad los distintos campos que abarca”². El tipo de este reportaje es el que denomina Gonzalo Martín Vivaldi como “El Gran Reportaje o Reportaje Profundo” que “es el que cuenta, no solamente lo que pasa sino lo que pasa por dentro de lo que acontece”³ será de un estilo directo esto es, se narra y describe sin comentarios, se reproducen los acontecimientos lo más fielmente posible tratando que como menciona Vivaldi “en el estilo directo no se explican las cosas: se muestran, no se razonan con opiniones, se hace razonar con hechos. Se dice cómo son las cosas según las ve el escritor. El comentario -si ha lugar-, ya lo pondrá el lector”⁴

Como se dijo con anterioridad, al elaborar este Gran Reportaje también considero los conocimientos comunicativos y los de mi formación en general, los cuales pude obtener a lo largo de mi carrera y un claro ejemplo de ello es la técnica del Gran Reportaje tal como la señala Vivaldi:

¹ Vicente Leñero y Carlos Marín. *Manual de Periodismo* (México: Trilce y Manual, 1986) p. 153

² *Ibid.* p. 153

³ Gonzalo Martín Vivaldi. *Concreta Periodística en Reportaje y crónica*. 5 Artículos. *Anales* (Ciudad Panamericana) 12 (1973)

⁴ *Ibid.* p. 103

“1° Clara visión de los hechos (observación)

2° Análisis de los mismos (reflexión)

3° Mentalidad científica (objetividad)

4° Exposición detallada : trazar un esbozo o croquis de nuestro trabajo; anotar los hitos más importantes del relato; buscar el *clímax* o punto culminante; procurar que el relato no caiga o descienda de tono tras el *clímax*; escribir la entrada o los primeros párrafos y seleccionar de entre ellos el que tenga más fuerza o garra; escribir el final o salida; anotar cuantas anécdotas puedan prestar interés humano al reportaje; y procurar que el relato tenga unidad desde el principio hasta al fin...”⁵

Por todo lo anterior, es que me decidí presentar un reportaje como forma de titulación, pues para el lector sería más ilustrativo conocer la Compañía Mary Kay Cosmetics de México, S.A de C.V. , quienes la integran y el glamour que la envuelve a través de dicho género

Este reportaje está conformado por cuatro capítulos a través de los cuales se da a conocer cómo llegó la empresa Mary Kay a México, cómo está estructurada, cuál es su filosofía , quiénes y cómo son las mujeres Mary Kay.

Lo anterior partiendo desde el punto de vista comunicativo, en este caso se hace una ejemplificación que puede servir para futuras investigaciones enfocadas con el análisis del discurso.

Por último se anexan datos de la compañía y términos de la empresa que han sido resaltados con negritas a lo largo del reportaje.

Es importante señalar que por ética periodística así como por su seguridad personal y profesional ante la petición de las Educadoras Mary Kay se han cambiado los nombres de cada una de ellas

Así que ingresemos al MUNDO DE LA MUJER MARY KAY

ENTRE LUCES Y SUEÑOS

LA NOCHE DEL WORLD TRADE CENTER

Cientos de mujeres de las más diversas clases sociales caminaban por la acera de Insurgentes Sur; en pequeños y grandes grupos, algunas de ellas descendían cuidadosamente de microbuses, camiones y otras más de carros Volkswagen, Century, Phantom y Cavalier, entre otros.

Sacos rojos y diferentes atuendos se veían iluminados por broches multiformes y multicolores: estrellas doradas, plateadas, escaleras doradas, mujer con saco y sombrero rojo, llaves doradas, botones rosas, etc. Un gran juego de luces se daba entre el alumbrado público, los broches y la luz de las estrellas que iluminaban la noche. Aquellos grupos de mujeres y algunos hombres tomados de la mano de alguna de ellas y niños corriendo se dirigían hacia un mismo destino: el World Trade Center

El desfile continuaba, el cuchicheo parecía una melodía que no terminaría jamás y las cabezas volteaban hacia diferentes direcciones, la peregrinación parecía no tener fin

Poco a poco se aproximaba el numeroso grupo de mujeres al punto de reunión, caminaban erguidas y con paso firme, lucían vestidos, faldas negras, sacos rojos y unas pocas con pantalón de vestir. Muchas con pañoleta colocada de diversas formas alrededor de su cuello y las hacían lucir más elegantes. En breves segundos el vestibulo del World Trade Center estaba inundado de mujeres quienes se besaban en las mejillas o gritaban para hacerse notar, aquello daba la impresión de ser la sala de espera de un aeropuerto donde algunas mujeres paseaban con pancartas que tenían el nombre de su

unidades tales como Cuernavaca, Guadalajara, Unidad Sol y Luna, Unidad Alegría, Unidad Motiva, Unidad Unicornio, San Luis Potosí y muchas más unidades

Las luces permitían ver por doquier rostros maquillados de las más diversas formas y estilos, labios con tonos rojos, naranjas y rosas hacían juego o contrastaban con las sombras de sus ojos y sus atuendos; las amplias sonrisas y los diferentes aromas que ahí respiraban daban un ambiente muy femenino

Piernas largas, cortas, blancas y morenas se veían a lo largo de la escalera eléctrica que conducía al segundo piso del World Trade Center; por fin el Seminario *Puedes Tenerlo* Todo era una realidad

Con sonrisas dibujadas en los rostros unas a otras se hacían preguntas como esta:

— ¡Hola! ¿a dónde vas? —

— ¡Por mi gafete! ¡No me llegó! Ahonta te alcanzo — Y rápidamente corrían o caminaban hacia las mesas del lado izquierdo del inmenso salón donde se habían colocado escritorios, para que las peticiones de las Educadoras de Mary Kay fueran atendidas por jóvenes y guapas edecanes quienes amablemente hacían su trabajo

— ¿En qué puedo ayudarla? —

— Fijese que envié mi pago los últimos días de la inscripción y no me llegó mi gafete —

— ¿Cuál es su nombre, su unidad y la fecha de inscripción? —

— Patricia Estebez, **Unidad** Motiva, 10 de diciembre —

— Lo siento, no está. —

Una voz masculina se escuchaba, mientras tanto, el ir y venir de la gente

no cesaba, todo estaba listo para el inicio del Seminario *Puedes Tenerlo Todo* que la Compañía Mary Kay ofrecía a todas sus **Educadoras**.

Mary Kay Cosmetics llegó al país hace casi 10 años, cuando a algunas **Directoras** estadounidenses se les dio la oportunidad de emprender la aventura de abrir un nuevo mercado, sin embargo, no todas resultaron triunfadoras, sólo fue la señora Nancy Sullivan quien logró penetrar al mercado mexicano y hacer en este país sus primeros **Inicios**.

Después de este tiempo la compañía figura como una de las más importantes dentro de la industria cosmética en venta directa. Actualmente a México se le considera como el 2o. país en producción Mary Kay a nivel mundial después de los Estados Unidos. Este año, Mary Kay será el patrocinador oficial en el certamen Nuestra Belleza 1998.

Esta empresa estadounidense fue fundada el 13 de septiembre de 1963, en la Ciudad de Dallas, Texas por la señora Mary Kay Ash quien tiene un extraordinario parecido con la actriz Silvia Pinal y quien con sus casi 90 años, voz suave, rostro blanco perfectamente maquillado, labios bien delineados y rubios cabellos, ha logrado con ayuda de quienes colaboran con esa Compañía que ésta sea nombrada por tercera ocasión, una de las mejores 100 Compañías en América en donde desarrollarse, según información publicada en la revista Fortune.

Mary Kay ingresó en el mundo de las ventas vendiendo libros de casa en casa y después productos para el hogar de la Compañía Stanley Fue en esta última donde Mary Kay aprendió los secretos de las ventas, lo que le permitió cuadruplicarlas y ser la reina de ventas de su Compañía un año después.

Años más tarde debido a su empeño y talento Mary Kay alcanzó un lugar en la junta directiva de la Compañía. Había capacitado a un gran número de vendedores. Sin embargo, después de once años y de abrir mercado en cuarenta y tres Estados en la Unión Americana, le fue negado un ascenso argumentando el no poder emplear a una mujer para ese puesto, ya que se necesitaba a alguien que pensara primero en su carrera o sea un hombre.

Fue entonces que como ella lo describe en su video “ decidí escribir un libro que ayudara a las mujeres a vencer los obstáculos que yo había tenido que superar. No sabía como escribir un libro, lo que hice para ordenar mis pensamientos fue anotar todo lo que bueno que había hecho en las dos compañías para las que había trabajado, eso me tomó un par de semanas, después apunté sobre todos los problemas que había encontrado y se me ocurrió ¿si eres tan brillante cómo los hubieras resuelto, si hubieras tenido la oportunidad y la responsabilidad? Después lo leí todo y descubrí que había escrito un plan de mercadeo que podría dar a las mujeres oportunidades ilimitadas para conseguir cualquier cosa que se propusieran en este mundo si realmente lo quisieran y estuvieran dispuestas a lograrlo a toda costa”⁶

“ Una compañía que da a las mujeres la oportunidad de realmente ser lo mejor. Así nació la compañía. Pensé que el producto sería algo que las mujeres usaran que recomendaran con confianza a otras personas y que pudieran sentirse capaces de venderlos sin dificultades, así que pensé en muchas cosas, cuál podría ser un buen producto, decidí que sería algo que gustara a las mujeres, ya que la mayoría son expertas en cosméticos a los 20 años... deberían ser cosméticos”⁷ Así con la ayuda de sus tres hijos inauguró en Dallas, Texas, la Compañía Mary Kay Cosmetics, S.A.

A casi 35 años de la fundación de la compañía y como un magno evento para celebrar los 10 años de la empresa en México, (uno de los 26

⁶ Mary Kay: A Woman Thinking Like a Woman. La video episodio Mary Kay: A Woman Thinking Like a Woman (Mary Kay Inc. Dallas, Texas, 1996).
Ibid.

países donde se han expandido los productos Mary Kay), en una fresca noche el World Trade Center recibía a más de cinco mil personas.

Todas las luces estaban apagadas, cinco megapantallas fueron instaladas para que nadie se perdiera un solo detalle, un dispositivo de seguridad controlaba que el acceso fuera el preciso, tres grandes bloques de asientos acomodados ordenadamente daban confort a quienes escuchaban al presentador quien era parte del **Staff** de Mary Kay:

—¡ Y ahora con ustedes nuestra gran **Directora Nacional** : Paulina Martínez de Islas!— Los gritos de ¡bravo, bravo! ¡ Uh, uh! se unieron y los aplausos no cesaban.

Las luces se dirigieron hacia la esquina de una gran plataforma instalada en el fondo del salón, un hombre de traje negro se aproximaba hacia un extremo y estiraba su mano la era aceptada por una mujer madura de mediana estatura quien portaba saco y falda verde botella, cabello lacio castaño hacia los hombros. Sonriente ella caminaba por la plataforma como una Miss Universo saludaba y enviaba besos a la concurrencia. Las luces no dejaban de seguirla y los gritos y aplausos no terminaban..

Con voz baja y suave narraba sus experiencias al auditorio

“Entré en 1989 después de haber conocido qué era Mary Kay y después de haber dicho que nunca iba a vender, que no me gustaba cobrar, entonces dije nunca voy a vender, yo creo que muchas de ustedes han pensado eso, pero después de conocer Mary Kay y de darme cuenta a través de los grandes beneficios de dar clases del cuidado de la piel, de enseñarles a mujeres a embellecer su alma ,vi que nosotros como educadoras teníamos la oportunidad de dar a conocer un increíble producto.. ” (sic)

Mientras las luces iluminaban el rostro de la expositora y todos los presentes las escuchaban con atención, muchas **Educadoras** les decían a sus

invitadas : ¿Ves? Pero cuando la directora Paulina con voz entusiasta dijo: “ recibí mi primer cheque de 70 pesos yo estaba feliz, mis hijos están asombrados... me decían, ¿ya viste la cantidad?, sí es que no me importa la cantidad, es su significado, su significado era el principio de un gran negocio funcionante. Yo, cuando vi mi primer cheque de Mary Kay me propuse a mí misma más dejar de ganar ese cheque y siempre, siempre fue incrementando. Gracias a Mary Kay mis dos hijos han ido a estudiar al extranjero .. recientemente mi marido dejó su trabajo para dedicarse a su negocio” (sic).

Los aplausos y los “ bravos” no se dejaron esperar los cuales se prolongaron por varios segundos mientras Paulina sonreía entusiasmada ante la respuesta de la audiencia.

Continuó diciendo que quizás la juzgarían ridícula por el gran número de broches que llevaba consigo o incluso no le creyeran; pero que lo mismo le sucedió a ella cuando escuchó por primera vez a una **Directora** de Mary Kay. Sin embargo, señaló que al tomar la decisión de ingresar a la Compañía tuvo la oportunidad de autodescubrirse y de gozar de viajes, anillos de diamantes, abrigos de mink, coches y de ver a sus hijos encarrilados, de darle gracias a Dios de que su esposo ya no estaba atado a un horario de nueve a seis de la tarde y señaló: “por eso todos los señores que están aquí presentes merecen mi respeto, admiración porque los hombres son cabeza de familia y tienen que ir a trabajar y muchas veces aunque no esté a gusto en sus trabajos lo tienen que hacer y ¿saben por qué ? Por sacar adelante a una familia y hoy en día, gracias a Mary Kay y a que las mujeres tomamos decisiones podemos sacarlos, para que ellos elijan lo que quieren hacer en esta vida, entonces yo les invito muchachas. ...” Los aplausos interrumpieron , los ¡bravo!, ¡bravo! Continuaban , los invitados se ponían de pie para ovacionarla , hasta que otra vez Paulina tomaba la palabra.

“Yo las invito a que asuman el reto, que se den la oportunidad, ustedes pueden, porque como dijo la señora Mary Kay si tienes fe, nosotros podemos, si yo puedo, ustedes también pueden. Antes de terminar quiero decirles que mi último cheque fue de 199 mil pesos, gracias.” Los aplausos una vez más estallaron, las **Educadoras** veían a sus invitadas, parecía que quisieran penetrar en lo más profundo de su pensamiento para saber el efecto causado por las palabras de una de las **Directoras Nacionales** que hablarían esa grandiosa noche.

Los más de 5 mil invitados aplaudían sin parar, mientras Paulina era seguida por una gran luz, caminaba sonriente por la tarima tomada del brazo de un joven, ella alzaba sus brazos y se despedía con movimientos lentos enviando besos a su auditorio.

Este evento era sólo el principio de los festejos del 35o. aniversario de la fundación de la Compañía Mary Kay, los cuales serán celebrados durante el mes septiembre de 1998 en todo el mundo

La presentación de un video no se hizo esperar, una alegre música de fondo animaba las diversas imágenes de mujeres sonrientes en un gran estadio, todas ellas vestían lujosos vestidos de noche de múltiples diseños y colores, lucían abrigos de mink y hermosas joyas

Aquello parecía el escenario de un concurso de belleza, sin embargo no era así, esa ocasión deparaba una noche de reconocimientos a la labor de las mujeres mexicanas que trabajan en Mary Kay y quienes habían alcanzado diferentes metas. En el centro del escenario entre luces y humo apareció la señora Mary Kay; miles de mujeres se pusieron de pie y aplaudían intensamente a quien era el motivo de su inspiración

Imágenes de mujeres siendo coronadas recibiendo premios: flores, prendedores de oro y brillantes, abrigos de mink, carros rosas; eran tan sólo la muestra del reconocimiento que se otorga dentro de la Compañía a las Educadoras de todo el mundo, el cual se enfatiza con palabras como estas:

“La mujer casi no es reconocida, una mujer es un homenaje al mundo, en Mary Kay , una mujer sin reconocimiento no la podemos concebir , el reconocimiento a ella es parte fundamental , en la empresa, estamos conscientes que el reconocimiento es importante porque esto contribuye a su dignidad y valor a la persona: tú, eres muy importante para mí, esto es parte de nuestra filosofía.”

Asimismo, se les dijo a las invitadas quienes eran prospectos para ingresar a la empresa, que durante ese evento podían obtener empleo, pero no sólo encontrarían lo material, sino lo importante era “dar un reconocimiento a la persona porque todos necesitamos ser reconocidos y el afecto humano por nuestros esfuerzos. Mary Kay no sería Mary Kay sin el reconocimiento para su gente, reconocemos el esfuerzo y entrega al trabajo de nuestras compañeras de muchas horas, desde el cálido aplauso, las joyas, premios, ascensos, los autos rosas, los abrigos de mink y viajes internacionales” (sic)

“Un viaje internacional Mary Kay, brinda a las triunfadoras, las mejores comodidades, una triunfadora Mary Kay viaja en los mejores planes aéreos, se hospeda en los más lujosos hoteles con prestigio y abolengo, más reconocidos, de alta cocina, además los mejores y más famosos” (sic)

“ Esto y más para las triunfadoras.. algo que tú también disfrutarás cuando decidas realizar tus sueños y dar lo mejor de ti y digas: *Puedo Tenerlo Todo*. En Mary Kay nos gusta tratar bien a la gente que sabe soñar y hacer realidad sus sueños y para hacerlo que mejor que a través de un viaje internacional a Italia, España, París, Disneyland, New York, Rusta, etc ”

Las imágenes con las **Educadoras** triunfadoras de Mary Kay en aquellos países causaban sensación entre los espectadores, todos guardaban silencio y continuamente se cruzaban las miradas y una que otra palabra.

Al finalizar el video los aplausos se desbordaron y no cesaron hasta escuchar al animador, un hombre alto, joven con un elegante traje negro quien les dijo que lo visto sólo era una parte de lo que ofrece la empresa Mary Kay y con gran entusiasmo presentó a la **Directora Nacional Empresarial** del D.F del área Rivera: Alejandra Rivera .

Entre una ola de aplausos de las **Educadoras** de diferentes áreas de Mary Kay que radican en la República Mexicana, Alejandra Rivera con su atuendo negro y pequeña estatura hizo su aparición tomada del brazo de uno de los edecanes. Su lacio cabello rojizo que llegaba hasta los hombros se movía suavemente al compás de su caminar. Ella con una cálida sonrisa levantaba los brazos para saludar al inmenso auditorio y así comenzaba su testimonio:

“ Yo siempre he pensado ¿ cuáles son las ventajas de la mujer que trabaja, que se arregla más, que vive tan contenta, que además comparte con los demás, siempre está preparándose, siempre está estudiando, siempre tiene su casa diferente? Eso, yo pensé cuando decidí trabajar como maestra y todo ello de verdad lo logré con muchísima satisfacción en mi carrera como maestra, pero cuando yo vi la oportunidad y cuando me estaban platicando lo que era esta carrera de Mary Kay y me platicaron de los reconocimientos que daba Mary Kay, yo nunca pensé que fueran de a de veras, entonces yo pensé ¿cómo van a hacer coches especiales para Mary Kay? Entonces, me platicaron que la compañía estaba en Dallas y también me platicaron de muchas joyas, abrigos, brillantes, pieles y muchas cosas; y pensé, ¿será o no será ?” (sic)

“Hace ocho años entré yo a Mary Kay, no había todo eso aquí en Mexico

-una gran sonrisa se dibuja en su rostro, su voz suave marca cierta emoción que es fácil de percibir- sino que sólo era un reconocimiento a través de un seminario , mi **Directora** venía de Estados Unidos, una señora muy guapa, muy elegante y yo la veía y decía: ¿esa señora tan guapa vive así siempre?"

“Poco tiempo después, decidí ingresar a Mary Kay y ahora ya soy ganadora de tres carros rosas, el último fue un Gran Marquis equipado y con vestiduras de piel y recibí mi primer anillo de Diamantes”.

“...A la hora de los viajes de verdad para mí eso ha sido lo máximo, pues cuando yo entré les platicaba me gustó el asunto de viajar a Dallas y efectivamente me gané el viaje a Dallas y tuve la oportunidad de estar a un lado de la señora Mary Kay, inspirándome en ella para un viaje ¿a dónde creen? A España. Después, fui a España, ese viaje a España tan maravilloso, al bajarme del avión y ahí decir ese viaje me lo gané con mi trabajo en Mary Kay y el viaje que la maestra nunca hubiera tenido la oportunidad”. (sic)

“ Todos esos viajes que da Mary Kay son a todo lujo , a mi me platicaron que en Europa había hoteles de verdad caros, Mary Kay nos manda a hoteles de muchísimo lujo...y todo era pagado por Mary Kay. Yo les pregunto a los señores o señoras o señoritas que trabajan ¿quién les da tantos reconocimientos?.... Y a parte, ya como **Directora Nacional** también se nos reconoce como yo que viajé a Puerto Rico”. (sic)

“ ¿Qué creen? Cuando yo llego les platico a mis hijos de esos viajes y les enseño fotos. Este año tuve la oportunidad de regresar a Europa con uno de mis hijos, fuimos a París, a Barcelona, a España. . y me dice mi hijo Ricardo, ¿oye mamá, la cabina de lujo sale muy cara? Y yo le dije, a mi me han enseñado a viajar al estilo Mary Kay así que nos vamos a la cabina de lujo A mi otro hijo de viaje de verano dos años se ha ido a Canadá, porque nosotros vivimos tan motivados, hace ocho años que entré a Mary Kay y gracias a

Mary Kay, a los reconocimientos y a los aplausos he logrado esto, estar aquí ante un auditorio como en el que yo estoy ahora”. (sic)

“ Todo eso, todo eso por haber tomado una decisión de decir yo quiero probar lo que es Mary Kay, me va bien y ya tengo premios para mi mamá, mi hija y para mí; y sólo por la decisión de ese día. Las mujeres que trabajamos les prometo que somos mucho más felices y las que trabajamos en Mary Kay mucho más felices.” (sic)

El testimonio finalizó, seguido de una gran ovación acompañada de un tema musical elegido por la **Directora Nacional** para representar a su **Unidad**; las mujeres comentaban entre sí lo maravilloso de poder viajar; mientras tanto, Alejandra Rivera caminaba sonriente por la tarima bajo la luz blanca que seguía sus sutiles movimientos hasta desaparecer por la escalinata izquierda del escenario donde una cortina se abría lentamente para dar paso a aquella exitosa mujer.

Al paso de Alejandra Rivera, el presentador le daba las gracias por su testimonio, en breves minutos fueron extinguiéndose los aplausos y entonces el animador con voz clara y fuerte retomaba la palabra.

“No somos la única compañía, pero sí queremos ser la mejor porque creemos que más de 30 años de experiencia nos lo han demostrado y aquí la mujer se puede desarrollar en todas las áreas, tanto personales como profesionales. Durante años, hemos visto mujeres crecer y crecer mostrando cambios que en ninguna otra parte son posibles”. (sic)

“ Por pura curiosidad quiero preguntarles ¿cómo están ustedes?”

Un fuerte y animoso ¡uh,uh! salió de las cinco mil personas invitadas.

“ Eso se escuchó muy bien” — dijo el animador — “ . Estamos muy contentos de contar con un lleno total, vamos a dar un fuerte aplauso a la gente

que está hasta atrás, a la gente de Acapulco (aplausos), a la gente de Puebla (aplausos y gritos), a la gente de Cuernavaca (aplausos y gritos), ¿dónde está la gente de Zihuatanejo? ¿De Morelia? ¿Y qué me dicen mis amigas de Tlalnepantla, Estado de México? Pues estamos viviendo un gran entusiasmo”.

La Celebración *Puedes Tenerlo Todo* estaba finalizando ante el gran entusiasmo de todas las personas quienes habían escuchado todos los testimonios.

Sólo quedaba por decirles a las invitadas que estaban de pie, que se pusieran el traje, primero el pantalón, después la otra pierna, el saco, y les preguntaba: “¿ya tenemos listo nuestro traje? ¿Ya están entusiastas? A ver si es cierto, digan”:

“ ¡Soy una mujer nueva!

Respondían: ¡Soy una mujer nueva!

Repitan: ¡Soy una mujer de éxito!

La respuesta no tardaba: ¡Soy una mujer de éxito!

Repitan otra vez más entusiastas:

¡Soy una mujer nueva!

¡Soy una mujer nueva!

¡Soy una mujer de éxito!

¡Soy una mujer de éxito!”

“ Claro que sí, déense un fuerte aplauso porque todas y cada una de ustedes son una mujer de éxito -los aplausos una vez más se escucharon- una mujer de éxito que está esperando una oportunidad.”

Entre aplausos el presentador pidió a las invitadas que tomaran asiento y se les diera un aplauso señaló que todas ellas tenían en Mary Kay la oportunidad de cambiar su vida, así que tomaran la mano de quien las invitó y

le diera las gracias por brindarle esa oportunidad. Con ello, entre aplausos y risas finalizó el evento de la noche, más no el seminario que al otro día se llevaría a cabo y que sólo sería para quienes pertenecían a la empresa Mary Kay así como para quienes ya formaban parte de ella.

Los aplausos una vez más, al encenderse las luces permitieron ver que el salón estaba lleno a toda su capacidad, se veían cientos de mujeres sonrientes y las pancartas volvían a aparecer para ubicar a la gente en cada **Unidad**.

Los comentarios surgieron:

- ¿Qué te pareció, no es fabuloso? —
- ¿Qué pasó no te animas a ingresar a Mary Kay? —
- ¡Es increíble! ¿A poco todo eso puedo obtener? —
- ¿Cuánto tiempo tengo para pensarlo? —
- ¡Hola! Qué gusto que vinieras, ¿qué te pareció? —
- ¡Uy, qué guapa! ¿Cuándo vamos a tu graduación? —

Diferentes puntos de vista se escuchaban y grupos de diferentes tamaños se formaban alrededor de las mujeres de saco y falda verde quienes muy atentas respondían a las interrogantes de las invitadas y rápidamente sacaban contratos o se dirigían al “lobby” del salón para escuchar y hacer sus comentarios.

El salón fue desalojándose lentamente, pero seguía inundado de guapas mujeres perfumadas y maquilladas, altas, bajas, medianas, gordas, delgadas. Quienes recorrían el pasillo de un lado a otro dejando sus fragancias.

Era el gran momento, todas las invitadas salían maravilladas por los comentarios de las **Directoras**, los videos habían causado gran expectación y las **Directoras** animaban a los nuevos prospectos o bien simplemente cerraban el trato. Algunas se preguntaban cuántas invitadas habían llevado o si ya se les había iniciado alguna. La mayoría de las **Unidades** lograron iniciar por lo

menos a una persona al finalizar el seminario e incluso en la **Unidad Venus** se iniciaron 10 mujeres de diferentes edades quienes estaban muy entusiasmadas, pues al otro día ya podrían estar dentro del Seminario y tendrían la oportunidad de participar en un sorteo que tenía como premio una colección completa de productos de la compañía con valor de mil doscientos pesos.

En los pasillos se oían constantemente diálogos :

— Qué gusto que vieras, ¿cómo viste? —

— Oye, yo quiero entrar ya, pero no traigo ni tarjeta ni dinero—

— No te preocupes, aquí traigo contratos, si quieres llévatelo, lo lees con atención y el lunes me lo entregas.—

— ¿No podría firmártelo de una vez para entrar en la rifa? —

— Anímate, no te arrepentirás, ¿dime qué empresa te ofrece tanto? —

— Ya verás que te va ir muy bien, piénsalo y si quieres me llamas así platicamos con más detenimiento—

Poco a poco se iba despejando el área, la gran hilera que se formó a la entrada una vez más aparecía, se oían saludos, despedidas y besos, las sonrisas en los labios daban la impresión de estar pintadas; el gran ventanal del World Trade Center mostraba la Calle de Filadelfia, inundada por cientos de mujeres entusiasmadas, los esposos también sonreían y los niños corrían entre las mujeres y jugueteaban sin cesar.

Cerca de las 23:30 el World Trade Center quedaba en silencio, aquellos cinco mil invitados en su mayoría mujeres habían conocido una nueva opción de trabajo: la Compañía Mary Kay Cosmetics de México, S.A. de C.V., la aventura para muchas apenas daba inicio...

¿Hacia una misión imposible?

EL INICIO DE LA AVENTURA

Aquella noche del seminario *Puedo Tenerlo Todo* fue el comienzo de muchas mujeres mexicanas en el mundo de Mary Kay, pero podrán preguntarse ¿cómo se convencieron? Esto puede ser a través de diversas formas, puede iniciarse en una simple plática o hasta por un constante seguimiento.

Los productos de Mary Kay a diferencia de otras líneas cosméticas que hay en México no se anuncia por radio, televisión ni prensa, sólo en algunas revistas de belleza como Vanidades y Cosmopolitan y hacen programas de televisión o radio pero sólo para informar qué es la Compañía y cómo trabaja, esta empresa establece que la publicidad la dé la **Educadora Independiente de Venta** a través de su **atención personalizada**, es decir, no dan folletos sino que hay una interacción con la cliente.

La **Educadora de Belleza Independiente** no es considerada como vendedora, pues en las **Clases del Cuidado de la Piel**, a través de una **atención personalizada** se enseña a otras mujeres a cuidar su piel.

La empresa de Mary Kay es una **Compañía de Venta Directa** es decir, se visita a la cliente en su hogar para ofrecerle los productos a través de las diversas clases que da una **Educadora Independiente de Ventas**.

Toda **Educadora de Belleza Independiente** logra un nuevo nivel de acuerdo a las reglas marcadas por la compañía. Ellas no pueden anunciarse, así que lo que se hace es llevar a cabo lo enseñado en las juntas de su **Unidad**

El tipo de **iniciación** es muy variado, algunas personas entablan primero una conversación y preguntan en qué trabajan actualmente a la otra

persona y cuando la persona empieza a mostrar interés se le pide que acepte una **Clase del Cuidado de la Piel** la cual consiste en enseñarle a la cliente como cuidarse el cutis usando los productos Mary Kay adecuados al mismo y basándose en un estudio previo.

A partir de la clase y del interés de la anfitriona o alguna de las invitadas, se les pregunta si conocen a alguien a quien ellas crean les pueda interesar la **Carrera Mary Mary** y así iniciar un posible contacto o bien cuando ven a alguien entusiasmada se le dice :

“ Vi tu entusiasmo y me gustaría compartir contigo todos los beneficios que ofrece Mary Kay ¿qué te parece si nos vemos un día? O, si prefieres puedes ir a la junta de mi **Unidad** para que conozcas más de la **Compañía**?”

O bien: “He visto que te gusta maquillarte y tu presencia es muy agradable, me gustaría compartir contigo esta experiencia que estoy viviendo, pues creo que eres una gran persona la cual puede llegar a tener un gran éxito en Mary Kay”.

Son muy variadas las formas en que la **Educadora** puede concertar una cita, todo depende del prospecto, el cual debe ser todo aquel que se tenga a un metro de distancia. Sin embargo, no siempre resulta a la primera vez por lo que hay que darle seguimiento y estar llamando constantemente a la persona e invitarla a las **Juntas de la Unidad** para motivarla.

La **Carrera** que ofrece la **Compañía Mary Kay** consta de 6 niveles para llegar al **Directorado**, 6 para alcanzar el rango más alto y son los siguientes:

- * **Educadora Independiente de Ventas**
- * **Iniciadora Estrella**
- * **Coordinadora**

- * Coordinadora Empresarial**
- * D.I.Q. (Directora en Calificación)**
- * Directora Independiente de Ventas**
- * Directora Empresarial**
- * Directora Ejecutiva**
- * N. Y. Q**
- * Directora Nacional**
- * Directora Nacional Empresarial**
- * Directora Nacional Ejecutiva**

ENSEÑANDO BELLEZA

Eran las 17:30 , el timbre de la puerta se escuchaba.

—Buenas tardes, ¿vive aquí Daniela López? — Daniela quien vestía un vestido estampado multicolor se acercaba de inmediato a la puerta

—¡Hola qué bueno que viniste, pasa! Siéntate, permíteme un minuto.—

De inmediato, Daniela quien es una **Educadora de Belleza Independiente de Ventas** ponía en la mesa del comedor una pequeña bolsa transparente que contenía una charola de acrílico transparente con un rociador, algodón, un espejo, un bote de basura y una pequeña carpeta rosa. Todo estaba listo para la **Clase del Cuidado de la Piel**.

En seguida , Daniela se sentó y dijo a su invita: “Bueno Berenice te voy a hablar un poco de lo que se trata”

“ Yo soy Daniela López, soy **Educadora de Belleza de Mary Kay**. La mayoría de las mujeres cuando piensan en cosméticos, piensan en maquillaje, pero en realidad esto comienza antes con el cuidado de la piel. Es tu rutina de 5 minutos por día del cuidado de la piel, lo que marcará la diferencia en tu aspecto dentro de 5 días, 5 meses y 5 años, por lo tanto, recreáte y relájate y ¡déjate que te guíe a través de la rutina correcta del cuidado de la piel programada especialmente para ti, hay dos cosas que sólo se te pide, que te diviertas y te relajjes!”

Así , con esa pequeña introducción daba inicio la clase, la invitada Berenice - quien vestía con un vestido azul marino- lucía un rostro serio; sin embargo lo iluminaban sus ojos verdes y su cabello rojizo

La **Educadora** colocaba junto a ella un pequeño rotafolio rosa con ilustraciones de tal manera que la invitada pudiera ver y mientras cambiaba las fotografías comentaba

“ En Mary Kay hacemos algo más que prometer belleza , la enseñamos:

La Clase para el Cuidado Básico de la Piel del día de hoy es una buena oportunidad para aprender más acerca de la belleza. Nuestro programa incluye:

- Instrucción profesional personalizada sobre el **Cuidado Básico de la Piel Mary Kay**.
- La oportunidad de ‘probar antes de comprar’
- Un segundo facial para verificar el resultado del programa y si es necesario cambiarlo”

Así proseguía la **Educadora Daniela** narrando la historia de la Compañía Mary Kay Cosmetics , explicaba que los productos tienen un enfoque hacia la enseñanza y al servicio personalizado, además de ofrecer una oportunidad para iniciar una **Carrera Independiente**. Mientras tanto, la invitada llenaba un pequeño cuestionario llamado **Perfil del Cuidado de la Piel** en él se basa la Educadora para saber cuál es el producto que habrá de utilizar cada paso.

Daniela le comentó que la empresa era producto de un sueño de la señora Mary Kay en donde se diera oportunidad sin límites a las mujeres y se tuviera una filosofía en la administración de negocios basada en:

- “ - Vive y trabaja con la Regla de oro; es decir, trata a los demás como quieras que te traten
- Asegúrale a cada persona una oportunidad similar sus ambiciones y habilidad

- Motiva a la gente hacia el éxito.”⁸

La invitada escuchaba con interés cada una de las palabras y veía las imágenes que le presentaba.

Por unos minutos se detuvo la **Educadora de Belleza de Ventas Independiente Daniela** y continuó señalando que dicha filosofía ha llevado a la Compañía a ser líder en la industria de Cosméticos y del cuidado de la piel, además de brindar a las mujeres la oportunidad de una carrera profesional.

La **Directora Nacional Alejandra Rivera** al respecto dice, que todas las mujeres tienen sueños, los cuales, son sueños rosas, pero en Mary Kay los sueños se convierten en realidad y todas las mujeres pueden obtener un título como en cualquier profesión y en esta empresa no sólo puede presentarse un momento como ese, sino muchos más y todo depende de que la mujer se decida a triunfar.

La **Educadora de Belleza Independiente de Ventas Daniela** explicaba que los productos de Mary Kay están garantizados por su alta calidad y seguridad por tener una elaboración bajo altas normas de control de calidad

Así, la **Educadora** continuaba hablando de la existencia de los diferentes programas que manejados por Mary Kay para el **Cuidado de la Piel** y que son: cutis seco, normal, combinado y graso; cada uno de ellos es anticomedógenos (no produce acné), no tienen fragancia y son muy confiables.

La clase proseguía con 5 indicaciones para lograr un cutis hermoso y las cuales deben seguir todas las personas que compren los productos para el **Cuidado de la Piel**

- 1 Limpiar (crema limpiadora suave, normal y profunda)
- 2 Renovar la textura (elimina células muertas por medio de mascarilla)

⁸ Mary Kay Cosmetics Company, Inc. p. 4

- 3 Refrescar (loción refrescante)
- 4 Equilibrar humedad (cremas)
- 5 Proteger (maquillajes).

Daniela López proseguía recomendándole a su invitada la fórmula que habría de utilizar de acuerdo a su tipo de cutis (hay 3 fórmulas: cutis seco, normal o combinado y graso) y la invitada iba siguiendo las indicaciones de manera idónea para no maltratar su cutis, sino ayudarlo, por lo cual **Educadora** tiene cuidado de que los movimientos que haga la cliente al ponerse los productos sean los correctos. **La Educadora de Belleza** nunca toca la piel de su invitada, sólo da instrucciones ejemplificando con su propia cara.

Mientras la invitada esperaba el momento para retirar la mascarilla, la **Educadora** aprovechaba los 10 minutos para platicarle más acerca de ella y de Mary Kay:

“ Como ves Bere, los productos de Mary Kay son excelentes y no sólo en eso, en Mary Kay tenemos muchos reconocimientos , nos motivan continuamente y obtenemos muy buenos ingresos”:

“ Fíjate , cuando yo entré a Mary Kay lo luce como un pasatiempo, pero después fui viendo que era la oportunidad para hacer una carrera, imagínate, yo entré en la época de crisis, mi esposo tenía un trabajo estable, pero de pronto ya no lo tuvo y yo gracias a Mary Kay pude salir adelante. En Mary Kay tenemos muchas formas de triunfar sólo depende de nosotros, pues somos nuestros propios jefes, es más, si te a ti te interesara ingresar a Mary Kay, podrías combinarlo con tu trabajo, pues te repito tú eres tu propio jefe”.

Berenice no perdía detalle de todo cuanto se le decía, su rostro serio no desaparecía, sin embargo, parecía mostrar interés

Pronto transcurrieron los minutos y continuaron con los pasos que faltaban. Al finalizar los cinco pasos, la **Educadora Independiente de Ventas** preguntaba a su invitada:

—Y bien Bere, ¿qué te parecieron los productos?—

Por unos instantes la invitada se quedaba callada, por lo que la **Educadora Daniela** volvía a preguntarle:

— ¿A poco no te gustaron? ¿No sientes diferente tu rostro? Dime sinceramente sin ningún compromiso?—

— La verdad sí siento un poco más suave mi cara, pero lo que más me gustó fue el maquillaje.—

— Mira a lo mejor ahorita no sientas tu cara muy diferente , pero en la noche vas a sentir el cambio además el maquillaje se te ve muy bien.—

Berenice sonreía y preguntaba:

—Oye y ¿cómo yo podría vender los productos? --

Respondía Daniela con voz firme, pero melosa para iniciar un negocio,

— Bueno, tú tienes que comprar un **portafolio** como éste— señalaba su **portafolio rosa** que contenía diversos productos — para iniciar un negocio ¿como cuánto crees que necesitarías?—

Berenice, miraba al **portafolio**, por unos instantes se quedó callada y de pronto dijo con una voz suave que daba la impresión de que apenas podía salir de su garganta.

· Unos, mil o dos mil pesos

— Pues no Bere, sólo te costaría 420 pesos por este mes, además que si metes **pedido** tendrías un regalo con valor de 470 pesos recuperando así tu inversión, ¿no te parece baratisimo? Cuando yo ingresé a Mary Kay hace 3 años me salió más caro—

El rostro de Berenice cambiaba por unos instantes reflejando asombro, por lo que la Educadora le comentaba:

— Si quieres Bere podríamos vernos mañana para que platiquemos un poquito más de Mary Kay, me gustaría que conocieras lo que hago y también si quieres podemos ponernos de acuerdo para hacer con tus amigas una **Clase del Cuidado de la Piel** así como la de ahorita con tus amigas, ¿qué te parece?—

Berenice contestaba con un poco de dificultad:

— Mañana no puedo, pero si quieres te hablo o me hablas en la noche para ponemos de acuerdo para el jueves, y lo de la **Clase** , pues no sé —

— ¿Qué te parece Bere si ponemos de una vez una fecha tentativa para la **Clase** y de todas maneras después confirmamos, a ver , de la próxima semana que día te gustaría? — Preguntaba la **Educadora** Daniela sacando su agenda rosa rápidamente.

Berenice demoraba un poco su respuesta:

— Mm. . yo creo que estaría bien para el próximo viernes ¿de acuerdo?—

— Muy bien Bere, entonces yo te hablo—

Berenice se levantaba de la silla y se dirigía hacia la puerta dando las gracias a la **Educadora** Daniela , quien le agradecía haber asistido le reiteraba que la llamaría , ya fuera para verse o bien para confirmar la clase

Así, terminaba la **Clase del Cuidado de la Piel** y sólo quedaba por esperar los resultados tal como lo decía la **Educadora Independiente de Ventas:**

¡Ay, ojalá que se me inicie!

UNA TARDE DE PASTEL

Cerca de las cinco de la tarde de un jueves, en la **Unidad Alegría** todo se disponía para **Una tarde de pastel**. El patio con piso café de fino material poco a poco se veía invadido por sillas de color blanco que se colocaron alrededor.

En una de las paredes, la del lado derecho colgaban dos cuadros con reconocimientos a la **Unidad Alegría** por ser la número uno en **producción e inicios del Área Rivera** en los meses de septiembre y agosto del año 1997, lo que se ha repetido en enero y febrero de 1998. En el mes de marzo se iniciaron 70 personas y la *producción se elevó a tres mil quinientos básicos, lo cual hizo que la Directora Empresarial Karla Salguero se convirtiera en la ganadora de un Malibú que le fue entregado en junio del mismo año.*

Con paso apresurado entraba y salía de la casa una joven de baja estatura, con cabello chino hasta los hombros y de color castaño, del cual traía recogido sólo la mitad, mostraba escaso maquillaje y ella muy sonriente saludaba a quienes llegaban.

*Un televisor, un rotafolio y un pizarrón con las promociones del mes de marzo indicaban que todo estaba listo para **Una tarde de pastel**.*

En breves instantes llegaba una mujer de aproximadamente 40 años, de 1 65m de estatura, quien portaba un conjunto azul marino, saco rayado arremangado, blusa blanca con adornos azules y minifalda lisa, su tez blanca se veía resaltada con su maquillaje que contrastaba con su atuendo, su cabello rizado castaño oscuro alborotado y el verde olivo de sus ojos. Su caminar era recto con la cabeza en alto y siempre viendo hacia el frente

Con un tono de voz meloso y seguro saludaba a sus **Educadoras** e invitadas quienes asistían a la **Tarde de Pastel** , que tiene el propósito de dar un panorama general de la empresa.

Así, con una sonrisa dibujada en sus labios la **Directora Empresarial de la Unidad Alegría** se presentaba:

“¡ Buenas Tardes , bienvenidas! ¿Quiénes son invitadas? Alcen su mano, ¡qué bueno que vinieron a nuestra **Tarde de Pastel**! Les voy a hablar un poquito de lo que es la Compañía, pero lo haré después de que Cristi llegue a dar el curso de “mascadas”. ¿Trajeron todas sus mascadas?”

Las diecinueve mujeres que estaban respondían animadamente que sí, y la **Directora Salguero** les comentaba:

“Bueno , sólo unos dos minutitos y llega Cristi, me acaba de hablar y dijo que iba a dejar a su hija y ya venía, es aquí adelante, no debe de tardar.”

Entre aquellas mujeres se encontraba una nueva **Educadora de Belleza Independiente**, quien se había iniciado el lunes pasado y comentó que el domingo anterior había estado con su amiga Ofelia en un día de campo a quien le preguntó ¿qué vas a hacer mañana? Y Ofe le contestó, voy a ir una junta de Mary Kay, ¿no te gustaría ir conmigo? Ella aceptó, pues quería platicar un rato, pero al llegar y escuchar todo lo que se decía se entusiasmó y le gustó la idea de que una mujer pudiera realizarse de esa manera, así que se quedó con la **Directora Empresarial** a platicar hasta muy tarde y firmó entusiasmada su contrato.

Ante la demora de Cristina, la **Directora Empresarial de la Unidad Alegría** comenzó a hablar de la Compañía hacia mención que Mary Kay es una empresa dedicada a la venta de cosméticos y que por 35 años ha sido líder

en el cuidado de la piel, además que está entre las 10 mejores empresas del ramo en América Latina, lo cual ha propiciado que Harvard, la Sorbonne de París y el Instituto para Altos Directivos de Empresas (IPADE) estudien el fenómeno Mary Kay específicamente el sistema de mercadeo y retomando para algunas carreras la ideología de Mary Kay; pues ha causado gran interés como Mary Kay a través de su plan de mercadeo ha crecido tanto y se ha logrado consolidar como empresa líder en su ramo.

Asimismo, les decía con gran entusiasmo que Mary Kay tiene muy buenos precios, pues la manufactura la realizan ellos mismos en Dallas, Texas; lugar donde está la Casa Matriz, es decir, no hay intermediarios y los costos son menores al llegar a Monterrey, Nuevo León, sede en México, pues ahí proveen a todos los estados de la República Mexicana donde haya **Educadoras Mary Kay.**

La **Directora Empresarial** Salguero continuó hablándoles a las invitadas del gran negocio que es Mary Kay, señalaba que ella es Licenciada en Pedagogía de la UNAM, con un año de maestría y que había alcanzado una Subdirección durante su ejercicio profesional, sin embargo, ahí jamás hubiera ganado lo que ahora está percibiendo en Mary Kay y no sólo monetariamente sino en diferentes aspectos.

Llegaban más mujeres, la junta seguía su curso y todas las **Educadoras** prestaban atención, la **Directora Empresarial** recalca que ante todo eran **Educadoras de Belleza** no vendedoras ni cosmetólogas, pues enseñaban cómo cuidar la piel y cómo aplicarse los productos Mary Kay sin tocar la cara de la cliente, que sólo les indicaban los pasos a seguir para utilizar de los productos adecuadamente

Le pidió a una de sus **Sacos Rojos** les dijera a cuánto ascendían sus utilidades, entonces la entusiasmada **Saco Rojo** paso al frente y comentó que

FALTA PAGINA

No.

38

en una **Clase del Cuidado de la Piel** su venta máxima había sido de 5 mil pesos obteniendo el 50 por ciento de ganancia, sin embargo en otras ocasiones no se lograba vender , sólo se conseguían **referencias** las cuales son muy importantes para contactar nuevas clientes.

Lo anterior, dependerá de la **Educadora Independiente de Ventas** quien marca su ritmo de trabajo y las ganancias que desea obtener tanto semanal como mensualmente; lo cual es una gran ventaja para las mujeres Mary Kay , pues no están atadas a un horario fijo.

Las asistentes no perdían detalle de nada, incluso tomaban notas de todo lo que se decía.

Continuaba la **Directora Empresarial** Karla Salguero señalando en un pizarrón que en Mary Kay se puede trabajar en Ventas o bien haciendo la **Carrera**, es decir, se vende a partir de las Clases del **Cuidado de la Piel**, venta suelta, reemplazos o reposiciones del producto; y la otra es haciendo la **Carrera** que consta de los 12 niveles que plantea la Compañía

En esos momentos llegó Cristi, quien es una **Educadora de Belleza Independiente de Ventas de otra Unidad**, pero quien imparte Cursos de cómo utilizar apropiadamente las mascaradas.

Karla Salguero señalaba que ella escoge cursos como el de “mascaradas” con el objeto de enriquecer la personalidad de sus **Educadoras**, por eso , selecciona aquellos de mayor utilidad como son de motivación, buenos modales, pasarela entre otros

Fue presentada Cristina, mujer de unos 40 años, rubia, delgada ,con finos modales quien vestía una falda azul marino, saco gris, mascarada azul en diversas tonalidades que hacía juego con sus aretes. Traía consigo mascaradas

de diferentes tamaños y colores que traía colgadas en un gancho para ropa, el cual depositó en la mesa. Enseguida tomó la palabra.

“Bueno, buenas tardes. Como les dijo Karla a quien también quiero mucho vengo de otra **Unidad** y les voy a enseñar cómo usar las mascadas, pues éstas nos pueden ayudar a darle un toque diferente a nuestra persona y no es necesario comprar mucha ropa. En Mary Kay es importante que luzcamos bien, porque nosotros somos nuestra carta de presentación”.(sic)

La **Directora Empresarial Karla Salguero** le preguntó a Cristina si necesitaba alguna modelo, a lo que ella contestó afirmativamente y se dirigió a Daniela, una **Saco Rojo** quien pasó muy sonriente al frente del patio.

Así comenzaba el curso de mascadas, Cristina iba diciendo qué tipo de mascada utilizar cómo debían de colocarlas y para qué ocasión eran perfectas.

“Vamos a tomar una mascada rectangular grande, la doblamos a la mitad en forma de triángulo, agarramos las puntas, las colocamos hacia enfrente, tomamos un broche, lo ponemos a la altura del pecho, tomamos tela de ambos lados y la metemos por abajo, luego hacia arriba y vamos jalando con cuidado lo más posible, así, hasta que quede una especie de moño o pechera”.

Todas las asistentes seguían cuidadosamente cada una de las indicaciones. Daniela, modelaba la mascada, Cristina y Karla Salguero enfatizaban la importancia de saber lucir bien, pues la presencia de la mujer Mary Kay es su carta de presentación como ya se mencionó.

Por más de una hora, Cristina estuvo enseñando diversas formas de ponerse las mascadas para hacer lucir más tanto unos pantalones de mezchilla como un elegante vestido de noche

En cuanto Cristina terminó todas aplaudieron entusiasmadas, preguntaban en dónde podían comprarlas y ella señaló llevaba algunas consigo y que después se las mostraría.

Una vez más, la **Directora Empresarial** se dirigía al grupo de mujeres que seguían muy atentas el curso de “mascadas”.

“A poco no es fabuloso? Bueno, como ya les dije aquí en Mary Kay todo es posible y para que conozcan más de esta maravillosa Compañía les voy a poner un video que dura sólo cinco minutos en lo que Cristi acomoda sus mascadas y tomamos un receso para después continuar hablándoles de Mary Kay”. (sic)

El video mostraba a diferentes **Directoras** que hablaban acerca de la Compañía y de sus logros, así como de la importancia de esta empresa a nivel mundial. La línea de productos era presentada por guapas modelos maquilladas con los productos Mary Kay

Al finalizar el video preguntó una de las invitadas a la **Directora de la Unidad:**

--- ¿ Y tú utilizas todos los productos?---

La **Directora Empresarial** respondió rápidamente a la pregunta con gran seguridad

--- Si, todas nosotras utilizamos nuestros productos, pero no te voy a decir que hay algunos que no, pues a veces aunque son productos hipoalérgicos no siempre caen bien a nuestra piel, por lo que los sustituimos por otros, pero de nuestra empresa. Es importante que sepan que Mary Kay no utiliza animales para la prueba de sus productos y que se lleva tres años en estudiar el producto antes de lanzarlo al mercado

Eran casi las 18:45 y hubo un receso en el que todas las asistentes a la **Tarde de Pastel** pasaron a comer galletas y tomar café así como para ver las mascadas de Cristina que tenían un costo de 15, 40 y 80 pesos .

Algunas se retiraban en cuanto terminaban su pastel y le daban las gracias a la **Directora Empresarial** Salguero, ella les preguntó quién las había invitado, a lo que respondieron las seis maestras invitadas de la **D.I. Q.** Delia Bandín, así que la **Directora de la Unidad** les dijo que ella iba a comunicarle a Delia de su asistencia y se despidió muy amablemente.

Aunque en esta **Tarde de Pastel** no hubo firmas de iniciación muchas estaban muy motivadas, aquello les pareció maravilloso, era tentadora la oferta.

Algunas se quedaron para seguir escuchando las promociones del mes de marzo para ingresar al mundo de Mary Kay.

La **Directora Empresarial** prosiguió con la junta “bueno, ahora voy a ahondar un poco de lo que es la compañía y de mis experiencias El año pasado tuve como premio ir a un maravilloso viaje a Dallas, Texas, en donde está la empresa , es un gran edificio naranja, ahí, es donde se producen las más diversidad de cosméticos que son hechos por un gran equipo de expertos conformado por dermatólogos, psicólogos, bioquímicos, toxicólogos, microbiólogos, analistas químicos, farmacéuticos, químicos orgánicos, todos ellos se realizan bajo un alto proceso tecnológico y paquetes de ingeniería En la manufactura de productos de Mary Kay no incluye el uso de animales lo que hace que sea una empresa diferente. El edificio de la empresa Mary Kay tiene además un museo”

Así continuó hablándoles de la **Carrera en Mary Kay** y del **Portafolio de Belleza** el cual está conformado por producto, literatura, bolsa profesional, pin Mary Kay, material desechable suficiente para realizar sus primeras cinco clases todo con un costo de solamente de 420 pesos

Les comentó de la promoción de que si colocaban su primer pedido de 6 básicos o más, dentro de los primeros 30 días a partir de su **Iniciación**, les regalarían producto equivalente a un **Básico** con valor de 410 pesos. Y si al otro mes se volvía a colocar 6 **Básicos** o más obtendría nuevamente gratis producto por un equivalente a un **Básico**.

Con el informe de todo lo anterior, concluía una vez más la **Tarde de Pastel**.

UNA FIESTA DE SACOS ROJOS

Un carro rosa perfectamente estacionado es lo primero que se veía al doblar la esquina de la Av. Ticomán, los comentarios surgen rápidamente:

— ¡Mira, ese es el coche rosa de Karla, nuestra **Directora**! ¿A poco no está divino? — decía sonriente una mujer de falda y zapatos beige, perfectamente maquillada haciendo lucir el carmín de sus labios al dirigirse a su acompañante quien preguntaba.

— ¿Estos son los que dan en Mary Kay?— En su rostro se percibía su asombro al abrir sus ojos y su tono de voz vislumbraba admiración.

— Así es, — respondió aquella mujer quien reflejaba orgullo al emitir sus palabras - Vamos a entrar ya casi son las seis.

Con paso firme y seguro entre comentarios subían las escaleras del salón “Marbella” que las llevaría a su destino. la premiación de **Sacos Rojos**

Al llegar al descanso lo primero que se veía era un gran escritorio con diferentes artículos rosados encima, al acercarse más se podía apreciar que eran diversos productos de la empresa: sombras, tratamientos completos, lociones, perfumes, barnices y un sinnúmero de cosméticos más, envueltos en canastas de diferentes tamaños

Y a unos cuantos pasos de la entrada un escritorio presidido por una joven morena, de cabello castaño chino, blusa color hueso y falda negra, quien con una amplia sonrisa atendía a las invitadas y a las **Educadoras**

¡Hola Juanita! — saludaba cada una de las asistentes

Buenas tardes, ¿cuáles son tus apellidos? Ah, me liquida de una vez

Una vez saldada la cuenta de 10 pesos entraba la **Educadora de Belleza** con su o sus invitadas al salón, el cual, era todo de color blanco con espejos a los lados y diferentes tipos de plantas que colgaban de las jardineras.

Del lado izquierdo había ocho filas de diez sillas tubulares negras y del lado derecho siete filas con diez asientos. Al frente, en medio del salón estaba una tarima alfrombrada en color lila al centro un micrófono que con su pedestal sostenía una gran lámina con el dibujo de una escalera que simboliza los peldaños que han de subir las **Educadoras** que quieren ser **Directora**.

Mientras el evento comenzaba, las **Educadoras** platicaban con sus invitadas:

— Verás que te va a gustar, es muy bonito, además vas a conocer a cuatro directoras que son geniales, mira aquella bajita que ves ahí por la mesa de las galletas, esa se llama Edith y esa otra la alta de cabello largo, si esa, es Angélica y mira, mira esa con cola de caballo es Karla, es como la mamá de las otras...—

— Oye, se ven guapas, pero , ¿por qué como su mamá? —

— ¡Ah! Pues es que Arlen, Alma, Inés pertenecían a la **Unidad Alegría**, la de Karla, de ahí surgieron como **Directoras** y son sus retoños, decimos como sus hijas, ya verás nada más que empiece esto—

Para Karla Salguero al preguntarle que significa ver a tres de sus inicios convertirse en **Directoras** contesta alborotándose su cabello con una sonrisa en sus labios

“ Pues imagínate , tres personas que yo invité a entrar a Mary Kay ya están temendo y están logrando lo que yo he logrado, esto es como cuando das

un regalo que lo disfrutas muchísimo a veces a lo mejor un logro de ellas lo disfrutas más que algo tuyo, porque realmente quieres que ellas sientan lo que tú estás sintiendo esto no es privativo para mí, es para todas, está para todas, todas tenemos la misma oportunidad nada más eres tú la que dices me obstaculizo o no, le digo aquí enfrente hay un coche para ti, ¡anda atraviésate! O ¡asómate! ¡Ay! Es que tengo depresión, tengo flojera, ¡ay! Cuando acabe mi novela; o estoy cansada para ir por el coche, yo creo que es de cada una, ahí está para todas, la compañía está llena de Cavaliers está llena de coches para todas, los viajes son para todas ” (sic)

Poco a poco iban llegando más **Educadoras** con sus invitadas quienes tomaban asiento, otras llegaban con sus hijos y una sola con su esposo, el cual se sentó hasta adelante para poder verla bien. Las **Saco Rojo** al extremo izquierdo a colgar en el respaldo de la sillas que estaban asignadas para ellas.

— ¡Hola! ¿Cómo estás? ¡Qué bueno que viniste!—

Entre cada palabra una sonrisa radiante se dibujaba en los rostros y el chasquido del intercambio de besos, algunos de ellos al aire y otros bien dados se escuchaba una y otra vez.

Dieron las seis de la tarde sólo quince personas habían llegado, sin embargo, dio comienzo el evento

La **Directora Empresarial** Karla Salguero - tez blanca, ojos accitunados, de aproximadamente 1.65m, cola de caballo postiza-; junto con las **Directoras** Arlen Baliño - delgada, de cabello corto castaño oscuro, rostro blanco, cálida sonrisa- , Alma Gallardo - joven rubia de menos del 1.50m, tez blanca y ojos verdes- e Delta Cortés - 1.70m de estatura, morena y cabello largo ondulado- subieron al escenario luciendo un conjunto de saco y falda verde botella con una mascada multicolor, la **Directora Empresarial** vestía

blusa color mostaza y las otras tres **Directoras** blusa blanca. Cada una de ellas, con diferentes broches que lucían orgullosas en su andar los cuales denotaban sus triunfos.

La voz de la **Directora Empresarial** se escuchó de pronto

“ Bueno, muy buenas tardes, bienvenidas a este evento. Bienvenidas a todas nuestras **Educadoras**, a nuestros **Sacos Rojos**” ; - hizo una pausa y pidió un aplauso para todas ellas, los aplausos se desbordaban, poco a poco iban llegando más mujeres .

Proseguía diciendo: “¿Ven cómo se ven todas bonitas con los **Sacos Rojos**? Todas ellas son ya nuestras futuras **Directoras**”- y con un tono de alegría preguntó al público - “¿Quién quiere ser futura **Directora**?”

Todas las mujeres alzaban sus manos y gritaban ¡yo, yo! y no sólo las que iban con saco rojo sino la mayoría de las que estaban ahí.

“Bueno, una vez más bienvenidas a todas nuestras invitadas ¿quienes son invitadas? Levanten su manita”- decía la **Directora Empresarial** con voz melosa pidió se pusieran de pie aquellas mujeres para darles un aplauso.

Karla Salguero continuó diciendo: “esta tarde es un momento especial, quiero decirles que el motivo de este evento es que tenemos como **Sacos Rojos** a todas ellas - señalaba hacia las primeras filas donde estaban sentadas - que son parte de la pre-área que estamos formando Arlen, Alma, Delia y yo; y ellas como yo les digo están buscando el **Directorado** y el que ustedes como invitadas de ellas estén aquí, es porque ellas quieren compartir con ustedes este momento muy especial”

“Nosotros podríamos hacer nuestro debut de **Sacos Rojos** en privado como lo saben ustedes lo que queremos nosotros es que sus amigas y la gente

que ellas tienen también en este negocio estén presentes en este debut de **Sacos Rojos** para que ustedes sepan de la maravillosa compañía en que estamos nosotras, y bueno, como no teníamos idea de lo que son **Sacos Rojos** e incluso lo que es Mary Kay, les vamos a explicar un poquito de lo que es Mary Kay, cómo trabajamos y por qué estamos tan enojadas de trabajar en Mary Kay ¿verdad?” (sic)

Así, seguía mencionando la entusiasta **Directora**, quien señaló que en Mary Kay hay prioridades y que se maneja una regla de oro, la cual no está sólo en la religión católica sino en cualquiera, dicha regla consiste en “ Tratar a los demás como te gustaría ser tratado” y de ahí se manejan tres prioridades: Dios, de acuerdo a la fe de cada una, la familia y la carrera de Mary Kay.

Se pidió un aplauso para el señor que acompañaba a su esposa a ese evento y las palmas no tardaron en escucharse y los gritos de ¡bravo, bravo! No se hicieron esperar.

La **Directora** Alma Gallardo tomó la palabra para hacer Oración, respecto a este acto al preguntarle a la **Directora Empresarial** Karla Salguero que si causaba molestia en algunas personas que no fueran afectas a estos ritos, entre risas ella respondía:

“ Pues mira, yo vine a descubrir aquí que había vanos tipos de religión, yo juraba que todo mundo era católico, pero de repente me di cuenta que habían de otras religiones, - vuelve a recobrar la seriedad la **Directora** y quita de sus rostro rosado algunos cabellos- lo que pasa es que yo no soy muy de imponerle a nadie aparte, si tú sabes la señora Mary Kay es cristiana, nosotros somos católicos, ella no habla tanto de una religión, ella habla de la fe que cada quien tiene, finalmente algo espiritual debe existir en cada persona ¿no? Entonces lo que ella habla así lo sentí, porque yo aparte juraba que era católica, yo nunca he sido de rezar mucho tampoco, pero ella habla de esa parte que es la parte espiritual que es lo que te mueve y entonces cuando se hace la oración no es tanto un Padre Nuestro, sino es como una petición a la fe que

cada uno tiene, en realidad yo no digo, yo siempre digo es la fe y se respeta la religión de cada quien, es más yo no me meto más allá, ni hago ninguna cosa más allá, es la parte espiritual de cada persona, lo que tú crees y tu parte espiritual, después tu familia y tu carrera esas son las prioridades .” (sic)

“Yo me enteré que la señora Mary Kay era cristiana y yo soy católica, yo juraba que todo el mundo era católico, pero vine a enterar que hay otras”. (sic)

Al iniciar con la oración todas las mujeres se levantaron de sus asientos, algunas cerraban los ojos y como si estuvieran en la iglesia escuchaban con mucha devoción la voz suave de Alma, quien decía:

“ Señor, hazme triunfadora, no por mí sino por ti, la gente me está viendo y soy el ejemplo que ellos miran, señor, necesito ser triunfadora para mostrarles el camino a los demás, puedo llegar a más vidas si soy triunfadora, pero quiero ser triunfadora hoy. Señor, necesito ser triunfadora y estoy dispuesta a dar lo mejor de mí, pero saber que las cosas buenas vienen de ti, necesito saber que estás conmigo. Señor, necesito ser triunfadora cada día me das más vida y con tu ejemplo y fortaleza yo estoy dispuesta a triunfar en Mary Kay así como en mi vida personal. Señor, cuando me ayudes a triunfar y yo pueda contar mi historia siempre contaré que el honor y la gloria son para ti. Amén”.

Las mujeres se sentaron y de nuevo tomó la palabra Karla Salguero para señalar que el evento también era para reconocer el cambio de nivel y el **Comienzo Perfecto**; para ello , Alma Gallardo continuaba y pedía que se pusieran de pie las personas que tenían **Comienzo Perfecto**, esto se hace en cada evento que realizan, pero a veces invita a que pasen al frente las **Educadoras** y se les aplaudía a cada una de ellas al terminar de informar cómo es la carrera dentro de Mary Kay.

Los aplausos perduraban y servían de puente para el desfile multicolor que en instantes iniciaría

CAMINOS HACIA EL TRIUNFO

La carrera comienza cuando firman su contrato, en el se menciona que Mary Kay guarda un gran futuro para quien entre al negocio, asimismo se estipulan las disposiciones fiscales que han de cumplirse y que pueden realizarse directamente o por medio de Mary Kay, además se explica detalladamente cómo proceder en cualquiera de estas opciones.

Toda **Educadora** al firmar su contrato pagan en el banco 420 pesos, el talón de pago es engrapado y enviado por mensajería a las oficinas centrales en Monterrey, Nuevo León; quienes envían a cambio el **Portafolio Negro** al domicilio del nuevo **inicio**. Desde ese momento puede iniciar su negocio vendiendo su inventario de 953.75 pesos para poder obtener una ganancia del 40 por ciento, si desea obtener ganar un 50 por ciento que es lo más común debe invertir como mínimo 1,562 50 pesos.

Al obtener su **Portafolio** pasa a ser **Educadora de Belleza Independiente**; dentro del portafolio viene la primera capacitación que son dos **Cuadernos de Comienzo Perfecto**, los cuales deben ser estudiados y llenados por sistema de autoevaluación, al terminarlos se entregarán a la **iniciadora** o **Directora** para enviar a la Compañía el informe de las actividades ahí especificadas para y así el nuevo **inicio** pueda obtener su primer premio de la empresa (**broche Comienzo Perfecto -CP dorados-**), el cual indica que ya realizó sus primeras ocho clases obteniendo así su primer ingreso aproximado de 3 mil 444 pesos

Este **primer nivel de la carrera la Educadora de Belleza Independiente** tiene un 40 por ciento ó 50 por ciento de descuentos, realiza ventas en **Clases del Cuidado de la Piel**, **Ventas por Faciales** y **Ventas por reórdenes**. Cada mes recibirá un sobre mensual que trae la revista "Aplause"

elaborada por la compañía Mary Kay de acuerdo a su nivel, además de una **Escalera al Éxito**. La **Educadora** a partir de entonces a través de sus ventas siempre obtendrá el 50 por ciento y además, tiene la oportunidad de asistir a seminarios, celebraciones, reconocimientos, premios y cortes nacionales (pertenecer a una **corte nacional** implica estar entre las mujeres con mayores ventas a nivel nacional, por tener más incios o bien, ser reconocida en su unidad por su el espíritu de entrega que sólo se da a **Directoras** al tener **adoptadas en su Unidad**

Las **Educadoras** avanzadas pueden ser ganadoras de las “Perlas de la Fraternidad” al tener uno o dos incios, si éstos se activan dentro de treinta días naturales a partir de la fecha en que se iniciaron. Estos premios consisten en unos aretes de media perla de fantasía fina si se tiene un **inicio** y un collar del mismo material cuando se han logrado dos incios.

A la **Educadora**, la empresa la reconocerá como **iniciadora estrella** al tener tres o cuatro **incipios activos** personales , se le dará **bonificaciones** del 4 por ciento por el **grupo de compra**, los cuales llegarán en cheque a su domicilio a través de mensajería especial. Desde ese momento pertenecerá al **Club del Saco Rojo** lo que le da la oportunidad de portar el **Saco Rojo**, falda negra y blusa blanca además de un broche de “**Iniciadora Estrella**” conformado por una estrella dorada de cinco picos con un brillante en medio y abajo con letras doradas mayúsculas la palabra “**Iniciadora Estrella**”.

Además de continuar recibiendo su número de “Aplause” que sólo es para ese nivel empezará a recibir mensualmente, un folleto titulado “Enfocándonos al Negocio” así como la Edición “Hacia la Cumbre”, continuará teniendo clases especiales, asistirá a eventos, seminarios y celebraciones, tendrá reconocimientos y premios, finalmente podrá ser parte de la **Corte Nacional**.

Cuando ha reclutado cinco o siete personas más se hace **Coordinadora**, que es un tercer nivel, sus bonificaciones son de un 6 por ciento por el grupo que tiene a su cargo más su ganancia del 50 por ciento de sus ventas, continúa formando parte del **Club del Saco Rojo**, recibe su edición “Hacia la Cumbre”, el “Aplause”, sigue portando su escalera al éxito y adquiere otro broche: un árbol sin hojas que es el símbolo de este nivel y continuará asistiendo a clases especiales en eventos, seminarios, celebraciones, obtendrá reconocimientos, premios y oportunidad de pertenecer a la **Corte Nacional**.

Al reclutar de ocho a doce personas se convierte en **Coordinadora Empresarial**, obtendrá de un 8 por ciento a 12 por ciento de bonificaciones por el grupo de compra y su 50 por ciento de ganancias personales, tendrá un nuevo broche de distinción: un árbol con hojas y seguirá gozando de lo mismo que la **Coordinadora**.

Una vez que se tienen de ocho a doce **inicios activos**, es decir que “meten pedidos”, la **Coordinadora Empresarial** ya puede hacer una carta de intención en la cual manifiesta que quiere ser **Directora**, a partir de que se recibe y autoriza en Monterrey ella se convierte en **D. I. Q.** o bien **Directora en Calificación** y tendrá tres meses para lograr mantener una producción mínima de 100 **básicos** en el primer mes (un básico equivale a 410 pesos no importando producto), 115 básicos en el segundo mes y 130 básicos en el tercer mes

Al mismo tiempo en su producción personal sólo se considerará un máximo de 25 básicos mensuales para efectos de calificación. Deberá terminar con veinticinco **Educadoras calificadas** con un promedio de 6 básicos mensuales durante el **periodo de calificación**, en esto se incluye ella

A ese quinto nivel continuará recibiendo del 8 por ciento al 12 por ciento de **bonificaciones** y seguirá siendo parte del **Club del Saco Rojo**, además de portarlo ahora con una mascada de **D. I. Q.** y un broche de

Escalera al Éxito; podrá usar el **SPID** . Además recibirá publicaciones y clases especiales, tendrá acceso al **Mk- nal** (video Mary Kay Nacional) y continuará asistiendo a eventos, seminarios, celebraciones, reconocimientos y **Cortes Nacionales**, ya podrá ser elegida para obtener el automóvil rosa, éste, se puede ganar si la producción trimestral de la **Unidad** alcanza 1,000 básicos (primer nivel Neón) ó 1,600 básicos (segundo nivel un Malibú). Estos carros los fabrica General Motors especialmente para la Compañía Mary Kay Cosmetics de México.

Cuando se consolida como **Directora Independiente de Ventas la Educadora** ya ha cumplido con los requisitos del periodo de calificación y tendrá que mantener una producción mensual de 100 básicos y dieciocho **Educadoras Activas** como mínimo

Siendo **Directora** recibirá de su unidad del 9 por ciento al 13 por ciento de la producción mensual , el **bono** de su **Unidad** fluctúan entre los 300 pesos y los 12 mil pesos; tiene un bono de **Directora** en efectivo por volumen de compra de la **Unidad**, bonificaciones del **grupo de Compra** que puede ser desde un 4 por ciento al 12 por ciento según la actividad de sus inicios y la de ella, es decir ya recibe un porcentaje de los inicios de terceras personas.

Como **Directora**, también le otorgan un broche de **Árbol de Zafiros**, puede concursar por el auto rosa, está elegible para un **Plan de Vida**, tiene un entrenamiento especial en **O.N. D.** clases en seminarios, **Conferencias Ejecutivas**, recibe la revista “**Aplause**” de acuerdo a su nivel y publicaciones especiales como el **Panorama Directivo**, además hacer uso de la **Valija SPID**.

LA VERBENA CONTINÚA .

Al concluir la **Directora de Ventas** Alma Gallardo , las rostros de las invitadas sonreían, las **Educadoras** parecían estar muy satisfechas, pues sus acompañantes preguntaban :

— ¿ Oyes, es en serio esto? Porque me parece magnífico—

Orgullosas las **Educadoras**, respondían — ¡Si!, Ojalá te animes, como en Mary Kay nadie te va a tratar y te va a ir muy bien—

— ¿ Cómo ve? ¿No le gustaría formar parte de Mary Kay?—

— Pues... sí, pero quisiera saber más—

— Ya verá ahorita—.

Mientras tanto, los aplausos no cesaban, las sonrisas de las **Directoras** daban respuesta al reconocimiento

Se aproximó al micrófono la también **Directora** Arlen Baliño Su rostro dibujaba una gran sonrisa y su voz suave decía:

“ ¡Estoy bien contenta de estar en este debut de **Sacos Rojos**, la verdad estoy muy contenta - hacia una pausa - ahorita como **Directoras** estamos tan emocionadas como ustedes, porque el dar los primeros pasos en cualquier etapa del camino que hay en nuestra vida, sentimos como cuando estudiamos una carrera, en cualquiera de nuestros estudios cuando las terminamos, sus graduaciones que nos hacían, eran bien emocionantes para cada una de nosotras, la felicidad de ver concluidas cada una de las etapas son muy importantes para cada una de nosotras. ”(sic)

“ Para nosotros en Mary Kay es algo muy, muy hermoso, porque cuando nosotros iniciamos nuestra **Carrera en Mary Kay**, algunas pensamos en cuál

era el motivo de estar en esta compañía, algunas no lo imaginábamos, todo lo que nos iba a llegar en las manos y yo creo que yo tampoco.” (sic)

“Estuve en este lugar como **Saco Rojo Debutante**, fue para mí muy importante, pero ahora nosotros como **Sacos Rojos** estamos tan bien disfrutando porque estamos viendo ya el crecimiento de cada una y el potencial de cada una de ustedes tiene. Ahorita vemos que todas tienen **Comienzos Perfectos**, creo que todas empezamos haciendo esta carrera y de verdad que la mejor para todas...” (sic)

“Nosotros hemos recibido tantas cosas que nunca hubiéramos imaginado que Mary Kay nos iba a dar tanto, yo creo que Karla nunca pensó tampoco en tener un coche rosa, de ir a Orlando como resultado de su trabajo hecho. El viaje lo hizo con su esposo en Mary Kay, su estilo no es algo pequeño sino siempre son cosas maravillosas para nosotros, ella viajó a Orlando con todos los costos pagados, mejores hoteles de super lujo, la noche por 500 dólares, avión y todo al estilo Mary Kay.” (sic)

“Todas y cada una de nosotras hemos recibido lo más alto en la Compañía desde que sus **Educadoras** hasta Mary Kay, quien tiene un lugar reservado para cada una de nosotras. Mary Kay no es egoísta y no sólo hay para Karla y si todas quieren lo que Karla está viviendo nuevamente las invitamos ” (sic)

Arlen Baliño continuó hablando de quiénes son las **Saco Rojo** y dio la palabra a su **Directora Empresarial** quien presentó a cada una de las doce nuevas **Saco Rojo** así como algunas que cambiaron de nivel, de las **Unidades** Alegría, Sol y Luna, Venus y Motiva.

Cada una de las **Educadoras** pasaba y se les entregaba una rosa roja y cada una de sus **Directoras** las abrazaba y besaba, las otras mujeres quienes presenciaban el evento aplaudían sin parar

La **Directora** **Baliño** manifestaba que aquello era como un sueño que tiene cada persona en el corazón por lo cual, se logra la realización de su trabajo y volvió a repetir que Mary Kay daba oportunidades y que todas “ustedes pueden estar debutando como **Sacos Rojos** en los próximos eventos y disfrutar de una carrera exitosa.”

Por su parte, la **Directora Empresarial de la Unidad Alegría** **Karla Salguero** resaltaba la labor de su nueva **Coordinadora Empresarial y futura D.I.Q.**, **Diana**, pues estaba a punto de meter su carta para el **Directorado** ya que contaba con catorce **inicios**. Así manifestaba la alegría de tener una próxima **Directora** que haría más grande el área **Salguero**.

Los aplausos desbordaron y el rostro de **Diana** sonreía orgullosa. Así, finalizaba el desfile de **Sacos Rojos** quienes posaban para las fotografías con su más amplia sonrisa.

La **Directora Empresarial** una vez más tomaba la palabra y decía a las mujeres que la escuchaban atentas sin perder detalle:

“Quiero que sepan niñas que el paso que están dando ustedes no es de si voy a ser **Directora**, ni ‘es estoy metiendo gente de la cual voy a ganar dinero’; yo sé que ustedes están muy conscientes al estar aquí que lo único que han hecho es compartir la oportunidad que alguien compartió con ustedes, yo creo que ustedes así lo están viendo, porque no querer ser **Directora** si tú no haces las cosas por ayudar a los demás. Yo pienso que tenemos una filosofía, yo sé que ustedes por **Mary Kay** pasan 5 meses desde que inician en la **Compañía** hasta que ustedes pueden ser **Directoras**, porque debes tener muy, muy en claro lo que son estas reglas. Es decir, tenemos un marco de 5 meses, se tiene que aprender cuáles son estas reglas, cuál es lo que a nosotros nos mueve, **Mary Kay** es una **Compañía** con corazón, yo lo he comprobado, no nada más de que me hayan dicho, yo lo he vivido, tuve la fortuna de conocer a la señora

Mary Kay y el milagro que ha hecho con tantas familias; yo nunca pensé que iba a tener un coche, un viaje a Dallas; creo que no es tanto el viaje sino la fortuna de haberla conocido y es el tener que seguir ayudando a crecer a nuestro país y ayudar a mujeres, antes era más fácil.. ahora tenemos que vivir en carne propia lo que sucede.” (sic)

Se dirigía al público y preguntaba:

“ ¿Quién de ustedes que estuviera en sus manos ayudar a un hermano lo haría? Pues en Mary Kay es la oportunidad para hacerlo... Yo las invito a ayudar a nuestro país y no sólo a nuestra familia.”

“ Yo tuve mi carrera de Licenciada en Pedagogía, pero nunca hubiera tenido lo que tengo ahora, viajes, premios, cheques, etcétera. Pero eso no es todo lo económico, sino que también vamos madurando en todos los sentidos. ¿Cómo pueden ser parte de la familia? ¡Ah! Pues ahorita les diré al hablarles de la línea cosmética.” (sic)

Los aplausos volvían a estallar, muchos ojos estaban a punto de derramar alguna lágrima y entusiasmadas aplaudían sin parar.

Se apagaban las luces y encendían el aparato de acetatos, aparecía la primera imagen de cuatro mujeres quienes son **Directoras Empresariales** en Estados Unidos de Norteamérica; la Directora Salguero señalaba que dos de ellas tenían una carrera profesional, pero que la dejaron por tener más reconocimientos en Mary Kay.

Así , una vez más enfatizaba la **Directora Empresarial** las prioridades la Compañía Dios, Familia y Carrera.

La **Directora Empresarial de la Unidad Alegría** continuaba con la presentación del producto y lo bueno de tener un negocio independiente, así les indicaba ¿creen que yo me imaginaba que con un portafolio rosa iba a lograr viajes, premios? ¡Es increíble!

Así se les daba a conocer el costo del portafolio que estaba en promoción por 600 pesos y señalaba que todo el producto viene directo de Dallas, Texas. Asimismo, les decía que no tuvieran miedo de invertir que compararan con otras compañía, pues ningún negocio se empezaba con 390 pesos.

Mencionaba : “ Ahora se los dejo de tarea , pueden empezar con 390 pesos y comenzarán hasta el próximo mes, pero no recuperarán su ganancia tan rápido como si ahora se decidieran a invertir con mil 700 pesos, que incluiría su **portafolio completo** que es todo lo que aquí ven más estas colecciones”

La oferta para muchas causaba expectación, aquellos productos rosas con blanco que mostraban los acetatos eran tan atractivos .

Se hablaba de materiales desechables para cada **Clase del Cuidado de la Piel**, lo cual, decían que encantaba a la clientela De pronto, se ofrecían promociones, **el Portafolio Rosa** estaba en 600 pesos si el pago inmediato y a 780 pesos si se eligiera la segunda opción se le entregarán los productos más importantes para la primera clase

Al hacer su primer pedido la Compañía les regala un **Tratamiento Básico** o el equivalente a 471 pesos en productos para que pudieran empezar a vender. La **Directora Salguero** señalaba “ahí no paramos porque en este mes hay una promoción más especial que en cuanto haces el segundo pedido se te regalan otros 471 pesos, entonces prácticamente estás recuperando casi 900 pesos ¿no? Entonces fíjate, la inversión del portafolio te saltó en 600 pesos y te sigue saliendo para tus dos mensualidades y te viene saliendo gratis y todavía te sobra ‘ok?’ ” (sic)

Continuaba explicando la **Directora Empresarial**, apoyándose en sus acetatos, que podrían comprar el Portafolio con 390 pesos de inmediato y el resto o sea 210 pesos con la ganancia de su primera venta; dio una opción más, si se invertían 2,200 pesos en ese momento se les entregaría el Portafolio Completo y 2,626 pesos más otros 471 pesos en producto que podría seleccionar cada una..

La **Directora Empresarial** continuaba “ ahora les voy a decir una cosa, muchas veces no tenemos dinero y tenemos que conseguir los 390 pesos, pero yo les sugeriría si van a pasar la pena de conseguir 390, mejor pásala por conseguir 2,100 pesos porque van a tener el producto en ese momento, dan una clase tienen el producto para enseñarlo, venderlo y entregarlo en ese momento y estar cobrando”.

Asimismo, indicaba que el producto viene directamente de Dallas por lo que si se decidían lo más rápido posible tendrían el producto en siete días y a más tardar en diez o catorce días. Se les explica que el pago de producto es por adelantado y que se obtiene una ganancia del 50 por ciento del producto, por lo cual hay grandes ganancias en Mary Kay.

Poco a poco fue explicando diversas opciones de paquetes para que se pudieran iniciar, una de ellas era el paquete de 6 Básicos a 2 mil 100 pesos que incluían: **Portafolio** completo más 46 productos para venta y otro tratamiento del **Cuidado de la Piel**, por un equivalente en precio de 471 pesos. Serían 3 **Tratamientos Básicos del Cuidado de la Piel** en crema con las tres diferentes fórmulas, un maquillaje de pestañas, 2 cremas para párpados y 2 estuches de color que incluyen (2 rubores, 2 brochas para rubor, 7 sombras, 1 estuche cosmético vacío, 5 labiales, 2 juegos compactos sueltos, a parte 1 estuche cosmético, 1 rímel, 1 broche y una mascarilla refrescante) Todo ello, por un total neto para las **Educadoras de Belleza Independiente de Ventas** de 2 mil 162 pesos.

Con esa cantidad ya tendrían producto para entregar y la **Directora Empresarial Salguero** les enseñaría a través de una **Capacitación Sabatina** cómo vender la **Colección Completa**.

Por la cantidad de mil 562.50 pesos su ganancia neta es de mil 276 pesos, se recuperaría la inversión inicial que son mil 562.50 pesos y aparte ganarían mil 276.50 pesos más su **Básico** de regalo. Se dice que esta cantidad tan sólo se puede ganar en dos clases a la semana y el ganar más está en las manos de cada una.

Así, se dieron otras tres opciones para adquirir el **Portafolio de Belleza Mary Kay**, las palabras parecían hacer eco en las mujeres que iban de invitadas, algunas preguntaban antes de que concluyera la presentación en cuánto tiempo podían decidirse o bien si realmente era seguro todo aquello de lo que se les estaba hablando.

Concluía la premiación de **Sacos Rojos** y se les agradecía el haber acudido a un evento tan especial, además la **Directora Empresarial Salguero** les dijo: “ las invito a formar parte de esta gran empresa, ¿a poco no les gustaría vivir lo que nosotras? Yo las invito a ser parte de Mary Kay y compartir con nosotros todas las maravillas que nos ofrecen. Ahora, si quieren pueden pasar a la mesa de atrás donde hay galletas y café, y si tienen alguna duda pregunten a su **Educadora** o algunas de nosotras, estamos a sus órdenes”

Poco a poco fueron levantándose algunas mujeres quienes se dirigían a tomar café y comer galletas, otras se quedaban sentadas escuchando a las educadoras que las habían invitado, las **Directoras** se acercaban y les decían ¿qué te pareció? ¿No te gustaría estar con nosotras?

Una de las invitadas manifestaba su preocupación por el darse de alta en Hacienda y señalaba que su esposo no estaba de acuerdo porque no lo veía muy

claro; a lo que señaló la **Directora Empresarial** que Mary Kay es una empresa seria que inclusive la Revista del Consumidor del mes de septiembre indicaba que Mary Kay es la única empresa que cubre los requisitos que se le pide a una Empresa de Cosméticos y se ofreció para hablar con su esposo por si tenía alguna duda.

Poco a poco las mujeres iban saliendo del salón, el evento concluía y las mujeres salían comentando :

— ¡ No lo puedo creer, es fantástico! —

— Voy a pensarlo muy bien, a platicarlo con mi esposo y nos pondríamos de acuerdo—.

— Están muy guapas las **Directoras**, se ve que se llevan muy bien—.

Y así, entre susurros acababa aquella verbena **de Sacos Rojos**.

EL GRAN PASO HACIA LA CUMBRE

COMPARTIENDO UNA LUZ

Al Paseo de la Reforma casi esquina con la Calle Paris llegaban un sinnúmero de mujeres que entraban al Hotel Emporio, grandes candiles colgaban del techo y alumbraban los sillones color vino estilo Luis XV, al entrar del lado izquierdo un pequeño bar obscuro invita a los que pasan por ahí, conforme se adentra uno al hotel el dorado de los adornos se refleja en los espejos y un haz de luz ilumina el pasillo

Antes de llegar al fondo del pasillo se encuentra la recepción y enfrente de ella, los elevadores. Del lado izquierdo unas escaleras de mármol blanco sirven para conducir a mujeres de todas las edades unas portan su uniforme de **Saco Rojo** otras lucen diferentes atuendos, pero en su mayoría todas con faldas de diversos cortes. Al llegar al primer piso lo primero que se ve es a una joven alta, rubia de cabello largo, con una mascada negra en el cuello, quien recibe los boletos.

Al entrar al salón se veían quince filas con diez asientos negros cada una el salón está separado en tres por pilares blancos, el piso totalmente alfombrado en color vino, del lado izquierdo una larga mesa muy próxima al ventanal que da a la calle de Lucerna, sobre la mesa flores rosas y cajas con velas y en lado derecho del salón en forma semicircular había cinco filas más que estaban reservadas para la **Unidad Sol y Luna**, así como para otras mujeres **Mary Kay**. Al fondo, en la parte central un gran espejo, una larga mesa y junto a ella un atril color café con un pequeño micrófono en espera de ser usado

Poco a poco fue llenándose el salón eran casi las seis de la tarde cuando una de las **Directoras Empresariales** daba inicio al gran evento con unas frases ...

“ Directoras y muy en especial a todas nuestras invitadas, gracias por acompañarnos, ver y estar rodeada por gente tan bonita... Esta tarde es muy especial, porque Moni termina un periodo precioso, es un periodo de calificación, pero principia otro más bonito y viene mucho mejor, empieza ella una vida profesional, nueva para ella en el sentido en el que mucho tiempo se la pasó en casa atendiendo a su esposo e hijos y vuelve otra vez a ser una mujer profesional aunada a toda su vida normal.” (sic)

Ninguna de las personas que llenaban el pequeño salón se perdían una palabra, sólo de vez en cuando sus miradas se distraían para ver quien llegaba...

La **Directora** continuaba presentando a un “ramillete” de mujeres del **Área Rivera**, quienes eran calificadas como hemnosas y exitosas chicas. Así, resaltaba la presencia de las **D. I.Q.** Rosalinda, Ana María , Angélica, Lulú y Fabiola; quienes fueron recibidas con calurosos aplausos que provocaban alegría en sus rostros cuando se dirigían al centro del salón.

Enseguida se dio paso a la oración, todos los presentes se pusieron de pie y solemnemente escucharon las palabras cerrando los ojos, muchas personas inclinaban la cabeza..

“ Señor, te damos gracias por permitimos una vez más reunimos en tu nombre, te pedimos que nos ilumines para ser mejores hijas tuyas y hacer todo en tu presencia. Te agradezco el triunfo en este momento de Arlen y que sea para ser mejor todavía. Amén

Los aplausos una vez más estallaban, se prolongaban por unos segundos hasta ir disminuyendo y todas las mujeres volvían a sentarse Mientras se

acomodaban, una de ellas de mediana estatura con cabello rojizo hasta los hombros y con un atuendo negro atraía las miradas hasta que se escuchó una voz llena de entusiasmo:

“ ¡ Bueno pues les decía que estaba pendiente la presentación de una **Directora** muy especial para nosotros que es Alejandra Rivera, ella es la número uno de toda le área norte de la Ciudad y pues es nuestra **Directora** número uno! - los aplausos volvieron una vez más, y aquella mujer con paso firme se dirigía hacia el centro del salón alzando su mano para saludar a quienes la ovacionaban.

Al finalizar los aplausos , se hizo una semblanza de Arlen Gabriela Baliño de Santos, la cual narraba que ella era originaria de San Luis Potosí, que había estudiado en el Instituto Tecnológico de S. L. P la licenciatura de Administración de Empresas Turísticas y que después formó su familia con el doctor Javier Santos Quezada, con quien procreó a tres hijos José Antonio de siete años, Rodrigo de cuatro y Jimena de tres

Se dijo que ingresó a su carrera en Mary Kay por invitación de su amiga y ahora **Directora Empresarial** Karla Salguero. Su trayectoria dentro de la empresa se destaca por haber sido reina de ventas, reina de inicios en diversas ocasiones en la **Unidad Nefertity** y de la **Unidad Alegria** de donde se desprende su **Unidad Sol y Luna**

Además de ello, se le reconoció por ser ganadora de la **Escalera al Éxito** ininterrumpidas veces, así como de medallas de oro, plata y bronce; y en el Seminario de 1996 obtuvo el reinado de ventas de la **Unidad Alegria**

Por su exitosa calificación así como por haber logrado la producción más alta a nivel nacional obtuvo el reconocimiento de la Revista Aplause además

de un viaje a la Casa Matriz en Dallas, Texas; y la oportunidad de conocer a la Señora Mary Kay en persona .

Asimismo, Arlén Balaño fue reconocida por terminar su calificación con 46 inicios y una producción acumulada de 526 básicos, lo que la llevó a ser **Reina de Ventas y Reina de la Orientación de Nuevas Directoras.**

Es dar a conocer el extenso y exitoso curriculum hizo que se desbordaran una vez más los aplausos y que se dibujara una amplia sonrisa en el rostro de la nueva **Directora:** Arlén Balaño

Así continuaba la ceremonia, la **Directora Empresarial** Salguero seguía narrando cómo hizo para que Arlen se iniciara y al mismo tiempo entregaba su nuevo broche que es un árbol con zafiros y su portafolio negro.

La nueva **Directora** entre sollozos platicaba de lo maravilloso que había sido ingresar al mundo de Mary Kay , de realizarse en esa nueva carrera contando con el apoyo de su esposo y familia, su voz se quebraba constantemente hasta romper en llanto y tener que concluir su discurso

Muchas miradas se veían empañadas por las lágrimas, algunas limpiaban sus rostros y apoyaban con aplausos aquellas palabras que las habían conmovido. Para continuar con el programa se compartió el símbolo de la rosa que es lo que representa a la compañía Mary Kay

La **Directora** Eva Fernández comenzó diciendo: “ Voy a compartir con ustedes el símbolo de la rosa así como el simbólico arco iris La rosa se ha convertido en un símbolo de la fe, del amor y de la amistad entre los humanos, examinemos por un momento esta bella rosa tan perfecta,- tomaba entre sus manos una rosa en su máximo esplendor - su color y textura aterciopelada

representan las cualidades positivas de aquel que da y al que recibe, las hojas verdes denotan el crecimiento interno y la superación del ser humano, las espinas representan retos y obstáculos que hay que vencer; el tallo representa la fuerza necesaria para hacer constante la búsqueda de altos ideales y valores, el aroma por supuesto es el dulce aroma del éxito aquel que impregna al mundo entero cada vez que hacemos realidad los deseos de nuestro corazón, este es el símbolo de la rosa muchachas y una de las cosas más importantes dentro de Compañía es querer ayudar a los ser humanos”. (sic)

¡ Bravo, bravo! Gritaban entusiasmadas aquellas mujeres que eran testigos de una noche espectacular. En breves minutos la Directora Alma Gallardo explicó en qué consistía la Carrera en Mary Kay y así invitaba a todas a llegar al **Directorado Nacional**.

Se acercaba el momento de escuchar al doctor Javier Santos, esposo de la nueva **Directora** Alma Baliño.

“ Bueno, yo quiero compartir un poquito mi experiencia con Mary Kay”
- todas las mujeres miraban atentas aquel hombre de tez morena clara, alto, fofido quien vestía un traje café oscuro y que con voz suave hablaba -

“ Bueno, desde que mi esposa quiso entrar a Mary Kay yo empecé a oírlo por otros de lo que era la Compañía, principalmente con un paciente que vive en los Estados Unidos y él me contó que era la Compañía más fuerte que existe en estos momentos allá, con ingresos importantes, bien concentrada... este y la fuimos conociendo, inclusive con Homero el esposo de Lety hemos comentado, hemos ido apoyándolas, hemos ido este, adentrándonos en la Compañía, inclusive llegamos a la conclusión que en realidad en México no hay crisis, la hacemos nosotros”.

Con la voz entre cortada continuaba el doctor Santos - “Creemos que

esta Compañía apoya mucho a la mujer, esta Compañía les da presencia para ser mujer, pura mujer guapa - estallaban los aplausos y gritos de ¡bravo! - Vemos otras Compañías que no tienen eso, eh... sus eventos mucha calidad, sus productos calidad, les reditúa bastante, inclusive nos molestamos cuando oímos por ahí a algún esposo o pareja que no las dejan venir o participar, estamos totalmente en contra de eso, porque aparte de todo nos damos cuenta, no menos ni más, somos dentistas no hay jubilación, no hay trabajos estables, gracias a Dios hoy tenemos ¿ por qué no , que la mujer nos apoye, nos ayude?”

Así con gran nerviosismo señalaba el feliz esposo- “sabemos que nuestros hijos están en buenas manos o sea si nosotros faltáramos, ellas los podrían sacar , entonces esto es una tranquilidad en la vida, ellas nos dan la oportunidad de confiar en ellas, las apoyamos con nuestra familia, cuidándoles o disfrutándolos cosa que muchas veces no se hace, la Compañía nos ha dado la oportunidad de ver triunfar a nuestras esposas, participar más con nuestros hijos cuidándolos, apoyándoles, queriéndolos y a todas las esposas de veras los invito a que las apoyen porque es algo muy importante, estoy orgulloso de mi esposa porque ha logrado muchas cosas, es muy inquieta. Te Amo. Gracias”

Todos los rostros se estremecieron ante las palabras del Doctor Santos, algunos ojos brillaban intensamente y otros desbordaban lágrimas que corrían sobre las mejillas de las entusiasmadas mujeres.

El señor Antonio Baliño, padre de la nueva **Directora** pasaba al estrado para dar su testimonio

“ Moni, felicidades por todo, yo soy muy chillón, no tengo mucho que decir más que no me sorprende el éxito de Moni porque - la voz se le quebraba, brotaban lágrimas sobre su piel morena y respiraba profundamente - yo te he visto triunfar desde niña, entonces ahora veo que sigues triunfando

hasta su matrimonio con éxito, ahora veo y sigue triunfando y estoy seguro que ella va a llegar muy alto, gracias Moni”

Los testimonios familiares continuaron, todos expresaban su alegría y satisfacción al ver triunfar a un miembro de la familia , una de sus hermanas mencionaba su gratitud por haberla invitado a ser parte de Mary Kay y por no desistir pese a que ella no creía en lo maravilloso que era la Compañía

La **Directora** quien fungía como maestra de ceremonias decía a las invitadas- “¡qué bonitas palabras! ¿verdad? ¿ A quién no le gustaría saber todo lo que su familia las quiere, lo orgullosos que se sienten de cada una de nosotras? Muchas veces no le decimos , tenemos que esperar un evento especial como éste para saber y decir lo mucho que queremos a cada uno de nuestros familiares” (sic)

En seguida la **Directora Nacional Alejandra Rivera** dirigió unas palabras a Mónica Baliño:

“ Mónica, quiero felicitarte muchísimo, de veras te admiro mucho, ser joven , por tus chiquitos y dándonos un ejemplo de trabajo . Recuerdo que mi **Directora** me dijo, ustedes van a abrir muchas fuentes de trabajo aquí en México, ustedes tienen la diferencia que en Estados Unidos no se arreglan tanto, ustedes aquí tienen muchas mujeres que se arreglan, les gusta peinarse, maquillarse, así que ustedes van abrir un mercado de veras.. ahora me doy cuenta de que Nancy se quedó corta con todo lo que nos ofreció. Ahora ver este éxito de Moni, me siento muy orgullosa, además que ahora en el área ya hay otra reina más de la **N.B.** , que quiere decir que fue la mejor de su generación, así que además está marcando un ejemplo a las **Directoras** que están en clasificación .. de verdad yo las invito a todas nuestras compañeras que están aquí, a que vivan este momento de éxito de Mary Kay que es una Compañía que siempre se dedica por nuestra educación integral y como dijo el doctor hace un momento , no es un empresa mas como en la que eres un

vendedor, aquí te enseñamos a tener una carrera, a cooperar, a cultivarte, motivarte, tienes reconocimientos, más ganancia”. (sic)

Además , comentó que en México hay mujeres trabajadoras, sin embargo, les falta el reconocimiento y buenos ingresos; lo que en Mary Kay desde el principio se otorga a través de broches, viajes y autos. Preguntaba con su voz suave y pequeña, pero entusiasmada “ ¿ a quién de las que está aquí no le gustaría tener un auto del que le paguen la tenencia, el seguro?” Todas las mujeres gritaban ¡yo, yo!

La **Directora Nacional** Alejandra Rivera continuaba mencionando lo sólida que era la empresa y volvía a cuestionar a las invitadas : “¿ Les gustó la graduación, el reconocimiento que tiene Moni? ¿ A ver a todas las invitadas hace cuánto que no reciben una placa, un árbol con zafiros?” (sic)

“Yo creo que a todas nos gustaría estar en una tarde como esta, además imagínense el ejemplo que está dando Arlen aquí a sus chiquillos. Las invitamos de todo corazón, las esperamos con los brazos abiertos, tenemos muchísimas fuentes de trabajo a diferencia de otras Compañías que están liquidando personal; Mary Kay tiene los brazos abiertos para todas las mujeres que quieren ser positivas, superarse tanto como económicamente como aprender muchísimas cosas. ” (sic)

¡ Bravo, bravo! Se levantaban las mujeres de sus asientos y aplaudían sin parar, las palabras parecían haber penetrado hasta lo más profundo de todas las mujeres que estaban en aquel salón .

Llegaba así un momento muy significativo para la **Directora Arlen** Bañío, todos sus micios pasaron al frente del salón, se les fueron entregando velas y se acodaban en una gran fila para dar comienzo a la **Ceremonia de las Velas**, a ellas, se les incorporaron las mujeres que habían tomado la decisión de iniciarse dentro de Mary Kay

La **Ceremonia de las Velas** es muy importante y así lo expresó la **Directora** que presidía el evento:

“ Esto es muy importante porque con esta luz compartimos la fe, la esperanza, el cariño y el amor que tenemos hacia la vida, nosotros lo vemos como eje primordial ”

Las luces del salón fueron apagándose poco a poco, cada mujer que estaba al frente del salón traía consigo una vela lista para ser encendida y en breves instantes la **Directora Empresarial** Karla Salguero encendía la primera luz, después acercaba su vela a la de la **Directora** Arlen Baliño y le decía:

“ Yo, que soy la veterana de donde está surgiendo esta **Unidad**, me alegra compartir esta luz contigo para que te dé mucho éxito y para que ayudes a muchas mujeres a tener el éxito que tú estás teniendo”

A su vez, la **Directora** Baliño se dirigía a la persona que estaba a su lado y expresaba:

“ Comparto esta luz contigo porque Dios estará con ustedes para iluminarlas y que tengan un camino lleno de bendiciones”

Así continuaban pasando la luz entre las integrantes de la Unidad Sol y Luna y se escuchaban frases como:

“ Yo comparto esta luz contigo para que Dios ilumine a Arlen nuestra **Directora** así como a toda nuestra **Unidad** porque sea una **Unidad** de éxito”

“Yo comparto esta luz para que nos siga iluminando Dios para que sigamos juntas Comparto esta luz contigo con la idea de que Dios nos ilumine para seguir adelante creciendo en esta empresa dando amor y alegría a todos lo que nos rodea”

“Comparto esta luz contigo para que haya más de nosotros y sigamos juntas”

“Comparto esta luz contigo para llegar a ser la número uno para que creamos en nosotras y en que podamos hacer y seamos fuente de apoyo en nuestra familia”

Así 30 mujeres compartían la luz del éxito que anhelaban tanto y expresaban sus deseos unas a otras. La luz de las velas iluminaba aquel salón así como los rostros de aquellas mujeres que estaban perfectamente maquilladas.

La **Directora** Baliño al terminar de compartir la luz, les decía. “Antes de apagar esta vela, quiero decirles que esa vela van a llevarla ustedes siempre, cuando vean que esa luz ya no ilumina su vida, en verdad préndanla porque Dios está con ustedes y les va a dar mucha fuerza para seguir adelante. No duden, el éxito va a estar con ustedes, es cosa que se decidan, sólo es cuestión que se decidan a hacerlo. Felicitades”

Los aplausos estallaron, las mujeres se ponían de pie, apagaban sus velas, las luces del salón se volvían a encender y aquella larga fila se deshacía, los abrazos y besos pronto acogían a Arlén Baliño, los flashes de las cámaras fotográficas iluminaban los rostros y todas querían una foto con la nueva **Directora**.

Poco a poco, el salón se iba quedando solo, los niños corrían de un lado a otro y el intercambio de producto se escuchaban por todos lados, el vestíbulo del Hotel Emporio se veía invadido una vez más por un sinnúmero de mujeres, algunas de ellas, esperaban al valet parking y otras simplemente caminaban hacia Reforma a esperar el microbús, algunos hombres que pasaban por ahí miraban extrañados hacia el grupo de mujeres Mary Kay

VIVIENDO UNA META

Una música alegre se escuchaba, el patio de la casa de la **Directora Empresarial** Karla Salguero se alegraba con las treinta mujeres que se levantaban rápidamente de su asiento como si algo les hubiera picado, balanceaban su cuerpo de un lado a otro y todas aplaudían al compás de la música. **La Directora de la Unidad Alegría**, caminaba lentamente de un lado a otro, lucía su rostro maquillado con tonos claros y había un brillo en sus ojos aceitinados que no dejaban de mirar a todas esas mujeres que estaban bailando frente a ella y en una sola voz todas repetían: ¡uh,uh, uh, uh,uh!

La melodía finalizaba y la **Directora Empresarial** les preguntaba “¿quieren cantar ?”

Todas aún de pie respondían ¡sí!. Y nuevamente la música se escuchaba y los movimientos corporales alusivos a cada uno de los estribillos los ejecutaban con mucho entusiasmo:

“Yo tengo el entusiasmo en mi cabeza con Mary Kay, con Mar Kay, con Mary Kay

Yo tengo el entusiasmo en mi cabeza con Mary Kay , con Mary Kay está.

Yo tengo el entusiasmo en Mary Kay en el corazón, en el corazón, en el corazón.

Yo tengo el entusiasmo Mary Kay en el corazón, en el corazón, en el corazón está.

Yo tengo el entusiasmo Mary Kay bajo los pies, bajo los pies, bajo los pies.

Yo tengo el entusiasmo Mary Kay bajo los pies, bajo los pies está.

Yo tengo el entusiasmo Mary Kay en todo mi ser, en todo mi ser, todo mi ser.

Yo tengo el entusiasmo Mary Kay en todo mi ser, en todo mi ser está

Yo tengo el entusiasmo en mi cabeza con Mary Kay, en el corazón, bajo los pies.

Yo tengo el entusiasmo Mary Kay en todo mi ser, en todo mi ser está.”

Aquello era todo un espectáculo, las treinta mujeres alzaban sus manos a la altura de la cabeza, después junto al corazón y al último parecían bailar charleston, esos momentos se asemejaban a la ronda infantil “la tía Mónica”, donde de acuerdo a la letra se realizan los movimientos.

Al finalizar la canción que da inicio a la motivación que recibirán la **Educadoras de Belleza Independiente de Ventas** en la junta de cada lunes, estallaban los aplausos y gritos de júbilo, la **Directora** veía el entusiasmo de su **Unidad Alegría**, comenzaba así la labor de una líder, tal como ella se define.

Al tener ya motivadas a todas las mujeres Mary Kay, una junta suele proseguir con palabras como éstas:

¡ A ver levántense nuestras invitadas ! Un aplauso para ellas por favor, qué bueno que nos acompañan - decía la **Directora Empresarial** Salguero a las invitadas a la junta semanal con un grata sonrisa

Bueno niñas, en Mary Kay tenemos tres prioridades: Dios, Familia y Mary Kay, por lo que ahora vamos a pedirle a un **Saco Rojo**, Daniela, que nos dé la oración de hoy:

Levantándose de su asiento de la primera fila, en donde se sientan todas las **Saco Rojo** Daniela González, **Educadora de Belleza Independiente** se dirigía a todas sus compañeras

“Señor, te damos gracias por tenernos reunidas otra vez este lunes en nuestra junta semanal, esperamos que nos ilumines para abrir nuestro entendimiento y poder comprender todo lo que Karla nos enseñe hoy”.

“Bueno niñas, vamos a comenzar con nuestros avisos, tomen nota para que no falten a ningún evento, recuerden que es importante que asistan tienen muchas oportunidades para iniciar, a ver... tenemos que el sábado 7 hay Curso Intensivo de 4 a 8, el jueves 12 para todas aquellas que traigan invitada, va haber un curso de Mascadas, el miércoles 18 y el sábado 20 tenemos otros dos días perfectos para iniciar en un desayuno, el del miércoles es en el Sur, pero si no pueden ir está el del sábado que va a ser en el Potzolcalli de aquí de Lindavista a las 9:30 y el costo es de 30 pesos; y estamos preparando un gran evento entre nuestra pequeña área Salguero en el salón de fiestas Charly, el que está aquí atrás, a la altura de mi casa, el evento se llama “Moda y Glamour”. Sony y Diana van a ser modelos y otras niñas de Arlen, Alma y Delia quien ahorita les está enseñando a caminar, va estar muy bien, vamos a ver cómo maquillarnos para un look casual, cocktail, playa, ejecutivo, sport y de noche. ¡Lleven a todas sus invitadas niñas! No dejen de pasar una gran oportunidad”

¿Qué pasa Inés? Te veo como muy distraída, a ver vamos a darle un aplauso a nuestra **D.I.Q** para que se anime. ¡ Bravo, bravo! Gritaban y aplaudían las **Educadoras**.

Inés Partida se levantaba y daba las gracias, su rostro reflejaba dureza aunque dibujaba una sonrisa.

Ante aquel rostro su **Directora** le decía “ Recuerda Inés que el **Directorado** es algo maravilloso, hay que disfrutarlo, si no es igual ”

Inés quien es una mujer de unos 45 ó 50 años la miraba con una sonrisa que denotaba esfuerzo y tomaba su cabeza entre sus manos, acariciaba su cabello rojo, bajaba la mirada y continuaba tomando nota

“ Miren niñas, les voy a pasar una hojita que hizo Arlén en donde pueden ver las ganancias que pueden obtener dependiendo las clases que hagan por semana, las horas trabajadas, los básicos que venden . Como ven se maneja la ganancia de venta neta por semana, ganancia real por semana y la ganancia real por mes”

“Ya la vieron, ahora díganme, ¿no es fácil? ¿Verdad que sí? Entonces ¿qué les parece si en esta hojita me dicen lo que quieren ganar por semana y yo me comprometo a hablarles para darles seguimiento? La que quiera ponga su nombre y teléfono y vamos a comprometernos”

“Bueno, ahora les voy a pasar otra hoja donde ustedes se podrán guiar para ver los precios y colecciones completas, cárguenla siempre en su carpeta, recuerden, es importante que siempre la carguen y la enseñen; por último, les recuerdo de la promoción “La Chica Color Select” que durará dos meses, no olviden llevar su cámara a sus clases de maquillaje y yo tengo una promoción de aquí al jueves a quien me traiga 5 fotos le voy a dar un regalo en producto, así que échenle ganas”.

Todas las **Educadoras** ponían atención, hacían sus anotaciones, pero al terminar de escuchar la promoción se volcaron en aplausos, así la junta finalizaba y sólo se quedaban aquellas **Educadoras** que acababan de iniciar para recibir la **Capacitación del Tratamiento Manos de Seda**

“Quiero decirles que en este mes cerramos el Malibú, somos la segunda **Unidad** con mayor número de **Inicios** en este mes”.

“¡Bravo, bravo Karla!” Decían las mujeres enardecidas como si ellas también hubieran obtenido el glamouroso carro, pero aunque no era así, lo sentían como un trunfo de todas, pues representaba un trabajo de equipo

“Bien niñas vamos a empezar con los reconocimientos de este mes y después daremos más avisos y promociones”:

“ Nuestra **Reina de Iniciación** de este mes es una niña del Sur, Mercedes Cortéz con 6 inicios” Aunque no estaba presente los aplausos se escuchaban.

“También tenemos a nuestra **D.I.Q.** Inés Partida con 3 inicios y a Estela Jiménez , Alma Olivia Suárez y Mercedes Uriza con 2 inicios.Un aplauso para todas ellas. Ahora un fuerte aplauso para nuestra **Reina de Ventas** por 9 meses consecutivos con 23.99 básicos, pasa Rosario, a ver vamos a ponerle su ‘pin’ y otro fuerte aplauso”.

Todas sus compañeras aplaudían y en su rostro se dibujaba una sonrisa su tez morena daba la impresión de iluminarse al recibir un pin más para su colección.

Así, fueron pasando otras tres Educadoras Olivia, Laura y Margarita quienes recibieron de manos de sus **Directora Empresarial** sus aretes de media perla por tener su primer **Inicio Activo**.

Al momento de recibirlos los mostraban y gritaban entusiasmadas, aquello para ellas era su primer reconocimiento de los muchos que esperaban tener.

Después de los aplausos, pasó al frente María del Rosario quien recibió sus aretes y collar de perlas por tener a sus dos primeros **Inicios Activos**, con un beso y aplauso de su **Directora de Unidad** quedaba consumado un logro más para ella, que fue más gratificante al escuchar los aplausos de sus compañeras

Continuaron los premios y aplausos a quince mujeres más que recibían el ‘pin’ con figura de un arlequín símbolo de la **Unidad Alegría**; al finalizar pasó Sandra Solís a quien se le entregó entre un sinnúmero de aplausos su “pin” de **Comienzo Perfecto**, su mirada se empañaba y su sonrisa se dibujaba en su rostro.

Así, con el mismo entusiasmo se escuchaba que una **Educadora** del Sur alcanzaba el nivel de **Educadora** a quien ya se le había entregado su árbol sin hojas

Antes de finalizar, se le entregó la medalla de bronce a Inés Partida por haber hecho tres **inicios** en el mes, la **D.I.Q.** ponía una medalla más en su pecho y con la cabeza muy en alto recibía otro reconocimiento más en sus dos años de **carrera Mary Kay**.

Para dar cierre con los premios se recordó que durante marzo y abril las **Educadoras** pueden ir tras la **Escalera del Éxito** y buscar su tipo de estrella que puede ser: esmeralda, rubí y zafiro.

Así, bajo una lluvia de aplausos las **Educadoras de Belleza Independiente** recibían un reconocimiento más, para todas ellas muy valiosos y motivantes para continuar en la **Carrera Mary Kay**.

“Muy bien” - decía la **Directora Empresarial de la Unidad**- “después de un momento tan bonito, vamos a continuar con nuestras promociones para este mes de marzo, apunten”:

“A todas las que inicien les voy a dar un pin de amor y fe y si el **Inicio** ingresa con 6 **básicos** le daremos como un premio especial un anillo y si la iniciadora realiza un pedido de 8 **básicos** por lo menos también ganará un anillo”

“Ahora por tres **Inicios Activos** en este mes si no eres **Saco Rojo**, yo te voy a regalar el **Saco Rojo** - ¡bravo! ¡uh,uh,! gritaban aquellas mujeres-, pero si son **Saco Rojo** ganarán unas brochas profesionales Y todas las **Educadoras** que tengan su **primer inicio** en este mes podrán asistir a un desayuno muy especial aquí en mi casa”. Una vez más los bravos y gritos se dejaban escuchar-.

“Por último, todas las que realicen pedido este mes ganarán el ‘pin’ del coche, vean como éste- es un coche rosa de tamaño mediano- si meten 6 **básicos** ganan un porta-algodones, si meten 8 básicos la portacharola en negro, si son 12 **básicos** ganan el mantel de Mary Kay, si son de 15 a **19 básicos** el **Portafolio -Glamour** y si son 20 ganarán el reloj Mary Kay”.

“Como ven , este mes tenemos muy buenas promociones, todas pueden ganar algo, así que trabajen mucho, se las estoy poniendo facilita”.

Para concluir con el lunes de premiación, se les hizo un reconocimiento a quienes llevaban un año siendo parte de la familia Mary Kay, además de felicitar a las que celebraban su cumpleaños en marzo

El lunes de reconocimientos sólo es una vez al mes, pues se siguen los lineamientos establecidos de la empresa de premiar , pero también capacitar a la gente de la **Unidad**, por ello es que la **Directora Empresarial** Salguero cada mes programa en su agenda rosa las actividades que ha de realizar día a día de forma individual y grupal

En el caso de Karla Salguero la labor es ardua ya que cuenta con doscientas treinta y un **Educadoras de Belleza Independiente** y por ello hace tres juntas, una en el Sur de la Ciudad, otra en Ciudad Satélite y una más en su casa.

Toda **Directora Empresarial** no sólo capacita sino que ella también es capacitada tanto de forma grupal como por videos que les envía la compañía

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

para que tengan un mejor manejo de su **Unidad** y logren alcanzar la meta que deseen, en el caso de una **Directora Empresarial** aún tienen cinco niveles por escalar que son:

Directora Ejecutiva recibirá una **bonificación** del 5 por ciento de sus **Unidades Retoño**, bonificaciones de la **Unidad 9** al 13 por ciento (300 a 12 mil pesos) y bonificaciones del **Grupo de Compra** del 4 por ciento -12 por ciento. Además tiene su **traje de Directora**, un manual de relaciones públicas, trofeo sobre ruedas, seguro de vida, publicaciones especiales MK-nal, viajes internacionales, conferencias de liderazgo, encuentro ejecutivo, uso del SPID, escalera al éxito, clases especiales en eventos, seminarios-celebraciones, premios y **cortes nacionales**, (tener al menos cinco **Directoras de Línea**).

Directora N. I.Q. Igual que la anterior (ocho **Directoras de Línea** de las cuales sean 5 **Directoras Empresariales** y presentar **carta de Intención**)

Directora Nacional, descuento de un 50 por ciento de sus productos, **bonificación** del 5 al 8 por ciento de su **1a.línea**, 3 por ciento de su **2a. línea** 0 5 por ciento de su **3a. línea**; **bonificaciones de la Unidad 9** al 13 por ciento, bono de unidad 300 a 12 mil pesos y **bonificaciones del grupo** 4 por ciento al 12 por ciento. Lo único que cambia al anterior es: **Grand Marquis Rosa NSD Summit e Inner Circle**. (mantener ocho **Directoras de 1a. Línea** y que cinco sean **Directoras Empresariales**, una vez aprobada el **periodo de calificación**)

Directora Nacional Empresarial. Igual que la anterior. (Tener una **Directora Nacional** de **1a. o 2da. Línea** no afiliada a otra **Área Nacional**)

Directora Nacional Ejecutiva Igual que la anterior (Tener al menos tres **Directoras Nacionales** de **1a. o 2da. Línea** no afiliada a otra **Área Nacional**).

En el caso de la **Directora Empresarial** Salguero sabedora de la distancia que le falta, entre sus metas inmediatas están :

“... desarrollar a mis **Directoras** porque yo quiero ser **Directora Nacional**... el viaje a Inglaterra y el Malibú (los cuales ya han sido ganados).”

La labor de las **Directoras** no sólo se concreta a dar capacitación, motivación y a levantar sus niveles de **producción de unidad o incrementar inicios**, sino también ayuda a quien se estanca en cierto momento a través de un seguimiento y hablando por teléfono con la persona de que se trate, no para que logre la carrera pues no a todas les interesa, pero sí para saber el porqué de sus bajas ventas.

En Mary Kay la mayoría de las mujeres que ingresan a la Compañía es por causas económicas y una que otra por distracción (caso de las mujeres mayores quienes ya están solas), sin embargo conforme pasa el tiempo muchas de ellas se interesan por los viajes, premios y reconocimientos; sin embargo, la **Directora Empresarial de la Unidad Alegría** Karla Salguero señala que “ no todas estamos preparadas para el éxito, muchas veces se encuentran los estímulos muy bajos y aunque yo encuentre en las personas las características para tener el éxito ellas no lo creen”.

El llegar a un nivel de **Directora Empresarial** conlleva cambios en la persona así como en la personalidad de la mujer tal como lo manifestó Salguero quien con un manejo de voz serio pero a la vez alegre y con un continuo movimiento de sus manos expresaba que :

“ Si ha cambiado mi forma de pensar, Mary Kay es un estilo de vida yo lo tengo completamente, ha cambiado mi vida, nunca fui insegura, pero ahora sé muy bien lo que quiero, ahora sé lo que quiero lograr he aprendido a fijarme metas, trabajar sobre metas e incluso todo eso se lo puedo enseñar a mis hijos,

porque ellos también están viviendo este crecimiento, si su mamá es **Directora**, su papá tiene un negocio ellos también lograrán una gran meta”.

Las recompensas de las **Directoras** no sólo son monetarias también logran viajes a diferentes lugares del mundo como Londres, España, Nueva York, Orlando, París y Rusia entre otros; pero además de ello, tienen la oportunidad de invitar , enseñar y compartir con miles de mujeres sus experiencias y forma de vida en una noche como la del World Trade Center o de cualquier otro evento y poder decirles palabras como las que expresó la **Directora Nacional Alejandra Rivera**:

“... la satisfacción de saber que estamos cambiando vidas y que hay más pan en alguna casa cuando se inicia alguien en Mary Kay es sin igual ”.

ENTRE SUEÑOS Y REALIDADES: EL ÉXITO

HACIA UN PERFIL

Cremas, sombras y labiales son parte importante en el mundo de la belleza, miles de mujeres todos los días hacen un verdadero rito para acentuarla.

De cinco minutos a una hora o más se puede tardar una mujer en arreglarse, ya sea por ella misma o en alguna estética y al salir no sólo su rostro se ve transformado lo que en muchas ocasiones le da mayor seguridad.

Lancôme, Jafra, Avón, Christian Dior, Mary Kay, Evel, Fuller, Clinike, Marbelline y Elizabeth Arden son tan solo algunas de las compañías que transforman los rostros de las mujeres mexicanas.

La competencia de cosméticos es múltiple, cada una menosprecia las cualidades de las otras, sin embargo la cliente es quien sale favorecida, pues tiene la oportunidad de adquirir el producto que le agrada y que pueda comprar según sus posibilidades económicas.

Si se quiere hablar de glamour y de lo que ofrece cada una de ellas no sólo como línea cosmética sino como una empresa que ofrece superación personal y económica, sin duda habrá que referirse a Mary Kay, una compañía que ha logrado cautivar a miles de mujeres mexicanas quienes han encontrado una nueva opción de vida.

Tomando como ejemplo a la **Directora Alma Gallardo**, inició su "**Carrera Mary Kay**" cuando ella trabajaba en el Aeropuerto Benito Juárez como Gerente de Ventas, todo comenzó después ayudar a una conocida a vender los productos Mary Kay por más de un año, pero cansada de recibir llamadas para reposición o venta de producto como intermediaria, decidió

FALTA PAGINA

No.

84

11

00

ingresar a la compañía y en poco tiempo se convirtió en una exitosa **Educadora de Belleza Independiente** y alcanzó el **Directorado** ante el asombro de muchos y dejó su trabajo.

El ingresar a Mary Kay para hacer una “carrera” no es para todas la meta inicial, muchas sólo quieren adquirir el producto, tal es el caso de Leslie Ortiz una joven profesionista y ama de casa de 25 años quien estaba cautivada por la presentación de la línea cosmética. Para ella, el realizar la carrera no le era atractivo, sin embargo ante una crisis económica familiar se decidió a ingresar al mundo del glamour que ofrece Mary Kay.

Sofía González: ingresó a la Compañía por los “pines” que simbolizan el reconocimiento a su participación, para ella son muy importantes y sigue en Mary Kay por el dinero, el desarrollo, el reconocimiento del trabajo y por las amistades”.

Yolanda Manríquez señaló “entré a Mary Kay porque me gustó el producto, por las ganancias y por la superación personal en todos los aspectos y continúo aquí porque he obtenido todo lo que se me ha ofrecido por parte de la Compañía y mi **Directora**”.

Olivia Sánchez quien tiene unos 35 años y es ama de casa menciona “ingresé a Mary Kay para mejorar económicamente y sigo aquí porque me encanta y he mejorado mi economía. Es muy bonito estar aquí”

Nelly Martínez una chica de 25 años con larga cabellera negra manifestó “ingresé a Mary Kay porque me interesó mucho el plan de mercadeo, continúo aquí porque ¡me encanta! -sonríe- Me gusta mucho la motivación y sobre todo el saber que voy a ser Directora, mucho más ahora que ya soy **Saco Rojo**”.

Blanca Garrido quien tiene aproximadamente 30 años expresaba con gran seguridad “entré a Mary Kay porque conocía el producto y me gustaba. Tardé

un año en enterarme que mi amiga lo vendía y deseo continuar porque quiero hacer una “carrera independiente” sin jefe ni horario”.

Sin embargo pese a todo lo que ofrece Mary Kay sólo para algunas se convierte en realidad, pues para otras les es imposible llegar hasta la cúspide de la escalera e incluso alcanzar el primer peldaño, así que muchas se quedan en el camino. Casi un 40 por ciento de las mujeres que ingresan anualmente a Mary Kay desertan, ni siquiera la motivación de cada lunes a través de las palabras de su **Directora**, pueden lograr que tengan éxito las protagonistas de esta historia.

Lo anterior, porque al salir de las juntas se enfrentan a la realidad, no pueden entablar una conversación en frío, no encuentran la fórmula adecuada para el cierre de ventas, no tienen muchas amistadas o el no tener un carro con el que puedan aminorar el tiempo para hacer muchas clases o visitas en un sólo día y otras más ponen como excusa a la familia o en realidad ésta se los impide.

Un ejemplo de lo mencionado es el caso de la señora Cecilia Sánchez quien es una mujer de 40 años que trabaja como secretaria en el Instituto Politécnico Nacional con un horario de ocho horas y quien ingresó a Mary Kay porque le gusta todo lo relacionado con el arreglo personal, pero como ella señaló “me salí porque cuando Víctor, mi esposo, está en la casa no le gusta que salga y así es muy difícil poder trabajar aunque yo quiera”. Sin embargo, ella sigue ofreciendo el producto y utilizándolo aunque no esté dentro de la Compañía.

Cada mujer tiene su propia historia aunque llegan a darse coincidencias entre las Educadoras como en el caso de Daniela González con sus **Inicios**, quienes en su mayoría sufrieron una separación con su pareja y son ellas quien llevan a su familia adelante.

Algunas de esas **Educadoras** han tenido que dejar Mary Kay porque no han sabido ni han podido administrarse, tal es el caso de Leticia Aguilar y Sara Ballesteros quienes se gastan tanto las ganancias como la inversión, ya que necesitan sobrevivir y recurren a ese dinero.

Las palabras, la motivación, la ilusión de querer llegar al **Directorado** no les son suficientes, la realidad es más dura y las ilusiones pueden esperar o desaparecer.

Por otra parte, en Mary Kay debido a su estructura y filosofía bien delineadas se percibe como algo fundamental el uso de la comunicación, pues a través de la palabra es que se logra el éxito tanto en la motivación como en la persuasión a las **Educadoras** y de éstas para sus prospectos de **inicio**. El escuchar palabras tan significativas para el oído de la cliente con relación a ganancias, viajes, premios, cursos y horarios establecidos por ella misma es sin duda lo que ha convencido a muchas.

Así, Mary Kay Cosmetics de México ha logrado atraer la atención de cinco mil cuatrocientas setenta y ocho mujeres mexicanas que han quedado prendadas por el glamour de esta Compañía, la cual no ofrece palabras, sino realidades que viven diferentes mujeres en Mary Kay . Por ello, es que tantas **Educadoras** invitan día con día a todas las personas que conocen a que se integren a ese mundo donde sus sueños se han convertido en realidad y para lo que sólo necesitan una oportunidad.

CONCLUSIONES

La mujer mexicana en los últimos años se ha incorporado de manera más activa a la vida laboral de nuestro país, tal como lo señalan los “Indicadores de Empleo y Desempleo del INEGI”, donde se aprecia que de agosto de 1997 a agosto de 1998 se incrementó la población económicamente activa (PEA) femenina de un 39.4 a 39.6 por ciento.

Cabe resaltar que cada vez más mujeres realizan estudios profesionales, sin embargo, al igual que los hombres son subempleados y mucho veces no son bien remunerados, además considerando los constantes incrementos a la canasta básica así como la elevación de otros productos, nos podemos dar cuenta que la situación económica para muchas familias se vuelve imposible, máxime si recordamos que desde el inicio del presente sexenio el promedio del ingreso de los mexicanos es de dos hasta cinco salarios mínimos*, lo cual no es suficiente para cubrir sus necesidades..

Aunado a ese panorama muchas mujeres no encuentran reconocimientos lo cual las lleva a una desvalorización personal que propicia una constante búsqueda de lo no alcanzado. Muchas de ellas necesitan de una vida mejor para sí mismas y para su familia, están abiertas para escuchar opciones así que cuando ven resultados como los que les ofrece la Compañía Mary Kay Cosmetics de México, S. A de C. V. deciden incorporarse a ese atractivo y desconocido mundo que está hecho para cualquier mujer sin importar edad, clase social, estado civil, religión ni preparación académica.

Esto último es de gran relevancia, pues no importa si se tiene o no algún nivel académico ya que en Mary Kay se logra hacer una “**Carrera Profesional**”, lo que alguna vez para muchas fue como un sueño el obtener un título, ahora es una realidad para las Educadoras de Mary Kay además,

* INEGI Indicadores de Empleo y Desempleo México INEGI Septiembre 1998
n 3

muchas de ellas alcanzan ingresos que hubieran obtenido estudiando una Licenciatura.

Es cierto que en Mary Kay las Educadoras viven muchas graduaciones que son experiencias innovables en las cuales reciben diferentes títulos de acuerdo a sus logros dentro de la Compañía, pero también nos damos cuenta que algunas de las Directoras que han obtenido mayor éxito y que cuentan con Unidades fuertes, tienen estudios académicos de un alto nivel, los cuales les han servido para reflejar seguridad la cual transmiten a su gente, gracias al poder del discurso que poseen y que la mayoría de las veces se logra a través de una preparación dentro de las aulas.

Para las **Educadoras de Belleza Independiente**, Mary Kay es lo más maravilloso que pudo sucederles, pues le pueden hacer frente a la crisis económica que ha estado golpeado los bolsillos de los mexicanos desde fines del sexenio pasado y que aún se continúa padeciendo, gracias a que tienen la oportunidad de obtener el 50 por ciento y utilidades (por eso ellas dicen que la crisis se la hace cada uno) además se dan el lujo de establecer su horario de trabajo y ser ellas mismas su propio jefe

Sin duda, todo lo anterior aunado a los viajes, es lo mejor que ofrece Mary Kay y considero que no tendría tanta gente en sus filas si no fuera por el manejo ideológico y motivacional del cual se hace uso dentro de la Compañía. Esto lo encontramos en su cultura organizacional en donde se manejan normas y tradiciones acorde a la sociedad mexicana lo cual propicia un cambio de conducta y de personalidad en cada **Educadora**, y todos los elementos mencionados, al conjuntarse pueden llevar a la competencia ya sea buena o mala, pero siempre con el propósito de lograr el éxito.

También se maneja la comunicación psicológica, es decir, el uso de la palabra que va a lo más profundo del ser humano y le hace cambiar su pensamiento, sentimientos y valores, o recurriendo a la motivación sin la cual todo esto no se lograría

FALTA PAGINA

No. **90**

La investigación y elaboración de este reportaje, me permite concluir que existe mucha desvalorización en las mujeres no sólo por parte del hombre sino de ellas mismas y que necesitan de quienes las exhorten para alcanzar el triunfo que ante todo será personal y después lograrán compartirlo con aquellos a quienes aman.

Esta desvalorización resulta preocupante; pues la mujer es una parte fundamental de la sociedad ya que es ella quien da empuje a las generaciones futuras, quienes serán la base de una nación, además debemos considerar lo importante de la autoestima, que al no tenerla propicia que los demás no la valoren ni como ser humano ni como mujer tanto en el seno del hogar como en la sociedad.

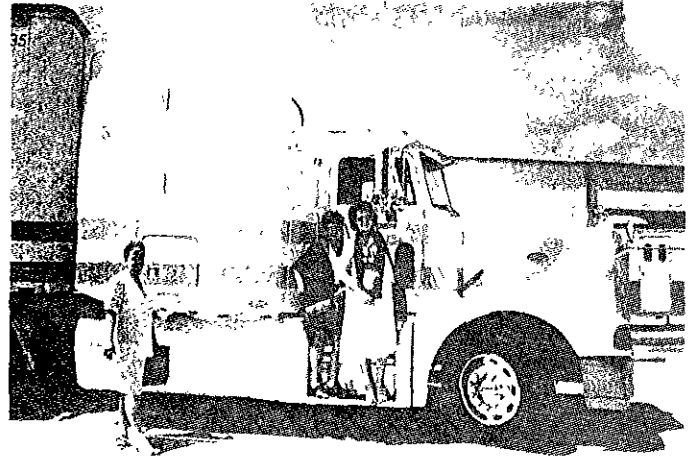
Los reconocimientos, los aplausos y los buenos dividendos que reciben las mujeres en Mary Kay cada día, así como el apoyo que muchas obtienen de sus familias al ver los buenos resultados, es lo que las han llevado a alcanzar sus metas, sin embargo hay quienes ni recibiendo la mejor motivación logran cambiar su vida y el pesimismo las agobia al verse inmersas en los problemas que conlleva la crisis política, económica y social, por lo cual no pueden comprar el producto y mucho menos conseguir el dinero para adquirir el portafolio que es la herramienta de trabajo para iniciarse en el mundo de la mujer Mary Kay.

Mary Kay es una Compañía que tiene pocos años en México, el mercado por conquistar es muy amplio pese a la gran competencia que existe en nuestro país, sin embargo las puertas están abiertas para convertir en realidad los sueños de muchas mexicanas, ya que sólo existen ocho **Directoras Nacionales** siendo que en Estados Unidos de Norteamérica hay más de cien, por lo que aún hay mucho por hacer, sobre todo si consideramos que las empresas transnacionales de cosméticos poseen una gran infraestructura y superestructura que las hace muy sólidas, tal es el caso de la Compañía de Mary Kay Cosmetics de Mexico, S. A. de C. V.

Debido a la incertidumbre con que se ha estado viviendo en México en los últimos años, las ilusiones, los sueños y las fantasías están latentes cada vez que llega a los oídos de cualquier persona una nueva opción para transformar su existir y es así como en estos momentos alguien está ingresando a un mundo que le promete convertir sus sueños en una realidad...



Mary Kay-Foto David Chasey



Conociendo su empresa-Foto anónima



Expansion de Mary Kay-Foto anónima



Mary Kay Internacional-Foto anónima



Noche de premiación-Foto anónima



Unidad Alegría-Foto anónima



El entusiasmo en Mary Kay-Foto anónima



Compartiendo el triunfo-Foto anónima



Directoras alcanzando el triunfo en Dallas-Foto Anónima



Reconocimiento a un Saco Rojo-Foto Anónima



Compartiendo una luz-Foto anónima



Creación de una nueva unidad-Foto Anónima



Creando el Arca Noé - Foto anónima



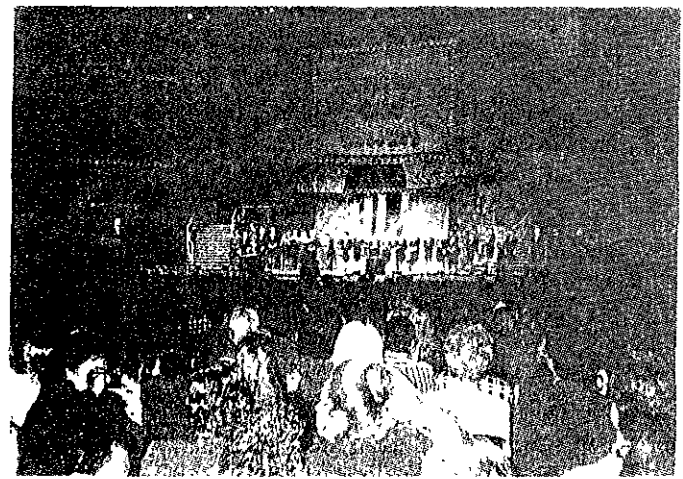
Compartiendo una meta-foto anónima



Directora Nacional y Directora Empresarial - Foto anónima



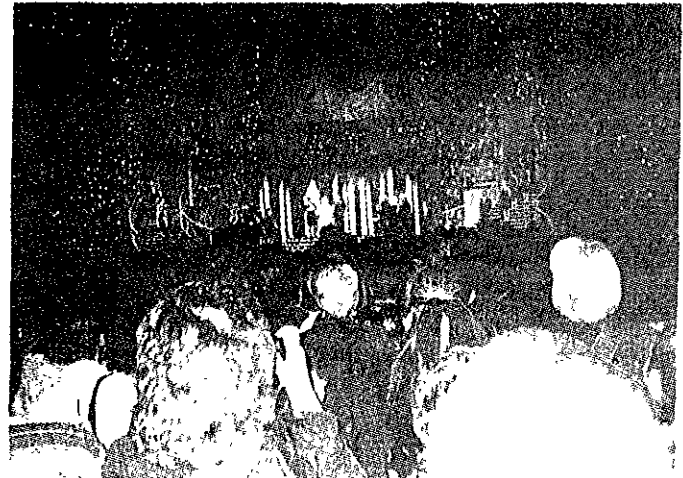
Ante una visualización-Foto anónima



Seminario mundial Foto anónima



Directoras y Staff compartiendo realidades-Foto Anónima



Reconocimiento a Mats Kay Ash-Foto anónima



Recomendando el triunfo de su esposa-Foto anónima



El carro rosa una realidad-Foto anónima

INFORMACIÓN MARY KAY

* La Mary Kay Cosmetics S. A. de C. V. tiene como parte de ella a 41,500 Educadoras de Belleza Independiente

* La Compañía Mary Kay está en 26 países del mundo (E.U., Canadá, Argentina, Uruguay, México, Chile, Guatemala, República Checa, España, Suiza, Noruega, Kingdom, Rusia, Portugal, Finlandia, Ucrania, Australia, Malasya, Singapore, Thailand, Brunei, Nueva Zelanda, Taiwan, Japón y China).

* Mary Kay Cosmetics de México S.A. de C.V maneja 224 productos divididos para:

- El cuidado de la piel
- Productos complementarios para la piel
- Glamour
- Cuidado de las uñas

* Mary Kay Cosmetics de México S.A. de C.V. compite en el país con todas las multinivel entre ellas: Jafra, Avón, If Rouché, Jambal

* La Compañía Mary Kay ha recibido múltiples reconocimientos a nivel mundial.

* Mary Kay tiene una fundación para ayudar a las personas con cáncer

* Mary Kay tiene un programa Nacional para escuelas de mujeres

* Mary Kay tiene un Programa Público llamado Skin Wellness para la prevención del cáncer

ÁREAS A NIVEL NACIONAL

DIVISIÓN ZAFIRO

- * Directoras Nacionales
- * Gerente de Ventas

DIVISIÓN RUBÍ

- * Directoras
- * Gerente de Ventas

DIVISIÓN DIAMANTE

- *
- * Gerente de Ventas

DIVISIÓN ESMERALDA

- *
- * Gerente de Ventas

AREA COMPAGINE

- * Gerente de Ventas

GLOSARIO

* **Adoptada de Unidad:** Educadora que no pertenece a la Unidad, pero debido a que le queda cerca a su domicilio acude a las Juntas de la misma, sin perder su origen.

* **Área:** grupo encabezado por una Directora Nacional formado por un mínimo de 8 Directoras de primera línea de las cuales 5 sean Directoras Empresariales y sus respectivas unidades.

* **Atención Personalizada:** Interacción directa con la clientela.

* **Básicos:** Juego de productos que consta de 5 cremas.

* **Básico económicamente hablando:** \$420.00

* **Bonificación:** porcentaje que da la Compañía a las Educadoras por darle otras Educadoras.

* **Bonificación de Unidad:** porcentaje que da la Compañía a la Directora por las ventas de su Unidad.

* **Bonificación de Grupo:** porcentaje que otorga la Compañía a la Directora por las ventas de su grupo personal de compras.

* **Broche Comienzo Perfecto:** indica que la Educadora realizó la observación de 3, reservó 8 clases y realizó 5 clases.

* **Broche de Iniciadora Estrella:** reconocimiento que se da en forma de estrella dorada de 5 picos con un “brillante” en medio y abajo con letras doradas la palabra Iniciadora Estrella.

* **Capacitación :** Cursos que se dan a las mujeres Mary Kay.

* **Carta de Iniciación:** documento que firma el posible inicio .

* **Carrera Mary kay:** Son los diferentes niveles que se pueden alcanzar dentro del sistema de mercadeo de la Compañía.

* **Ceremonia de Velas:** acto representativo donde se transmite la luz que iluminará el camino al éxito.

* **Clases del Cuidado de la Piel:** consiste en enseñar al cliente como cuidar su piel con los productos Mary Kay

* **Club del Saco Rojo:** es cuando la Educadora tiene un mínimo de 3 incios activos y tiene privilegios

* **Colección Completa:** el conjunto del básico con productos glamour a sugerencia de la Educadora y opción del cliente.

* **Coordinadora:** Educadora con cinco a siete incios activos.

* **Coordinadora Empresarial:** Educadora con ocho incios personales activos o más.

* **Comienzo Perfecto:** cuando la Educadora ha observado tres clases, reserva ocho clases y realiza 5 clases.

Compañía de Venta Directa: compañía que basa su mercadotecnia en las Educadoras Independientes visiten a sus clientes en su hogar para ofrecer los productos a través de una atención personalizada. Todas las Educadoras tienen la posibilidad de ascender niveles y pasar a sus Directoras.

* **Compra de Venta Directa:** adquisición de los productos a través de la atención personalizada.

* **Corte Nacional:** se eligen una reina, primera y segunda princesa en la premiación anual de la Compañía (Seminario Anual) dependiendo de las producciones más altas en México de Unidad; personales, educadoras y Directoras así como reclutamiento.

* **Cuadernos de Comienzo Perfecto:** dos volúmenes instruccionales con toda la información necesaria para iniciar en Mary Kay.

* **D. I.Q.:** Educadora que está en periodo de calificación para obtener el Directorado Tiene que haber estado activa cinco meses antes del mes en que presente su carta de intención, tener un compra promedio de 12 básicos en los 5 meses anteriores al mes en que presenta su carta y 12 incios personales calificados (aquel que promedia 6 básicos de compra mensual en 5 meses anteriores a la presentación de la carta de intención)

* **Directora Independiente de Ventas:** persona que tiene 18 Educadoras activas, producción mensual mínima de 100 básicos. que ha cubierto los requisitos de calificación

* **Directora de 1a. y 2a. Línea: Primera Línea:** son las Directoras que tú iniciaste y de **Segunda línea:** son las Directoras que rebasaron a su iniciadora.

* **Directora Empresarial:** Directora que tiene por lo menos una Unidad (directora) retoño de primera línea.

* **Directora Ejecutiva:** Directora que tiene por lo menos 5 Unidades (Directoras) retoño de primera línea.

* **Directora Nacional:** Directora con por lo menos 8 Unidades (Directoras) retoño de primera línea deberán ser Directoras Empresariales y manteniendo una producción de 100 básicos en promedio mensual durante 6 meses, esto es, 3 meses antes y 3 meses después de la recepción de su carta de intención, así como tener por lo menos 5 Directoras retoño de segunda línea (de diferentes Directoras Empresariales) y deberán mantener una producción de 100 básicos en promedio mensual, durante 6 meses, 3 meses antes y 3 meses después de la recepción de la carta.

* **Directora Nacional Empresarial:**

* **Directora Nacional Ejecutiva**

* **Directorado:** es la función de liderazgo ,capacitación, motivación e información ante un grupo.

* **Educadora de Belleza Independiente o Educadora**

Independiente de Ventas o Educadora de Belleza: toda mujer que ingresa a Mary Kay.

* **Escalera del Éxito:** premio que otorga la Compañía según la producción trimestral.

* **Futura Directora:** Educadora con 8 inicios activos de los cuales 5 por lo al menos deben hacer una compra mínima de 40% de descuento en el mismo mes de calendario y la Futura Directora tiene que hacer una compra mínima personal de 6 básicos

* **Graduación:** cceremonia que se realiza cuando una Educadora alcanza el nivel de Directora

* **Grupo de compra:** personas con las que se comparte la oportunidad Mary Kay

* **Iniciación:** el ingreso de una persona a la Compañía

- * **Inicios:** personas que ingresan a la Compañía
- * **Inicios Activos:** aquellas personas quienes realizan una orden de compra que tenga un 40% de descuento cada dos meses calendario.
- * **Invitadas:** personas que acuden a los eventos o juntas para conocer la Compañía y saber si le interesa el negocio que se le presenta.
- * **Junta de Unidad:** Reuniones de capacitación, motivación e información (semanal)
- * **Niveles de la Carrera:** escalones por los cuales ascienden las Educadoras.
- * **NSD - Summit:**
- * **Pedido:** orden de compra realizada a la Compañía
- * **Perfil del Cuidado de la Piel:** cuestionario con 5 preguntas claves de opción múltiple para conocer el tipo de piel.
- * **Periodo de Calificación:** el tiempo que estipula la Compañía para alcanzar los niveles de Directorado.
- * **Portafolio Básico de Belleza:** instrumento de trabajo que contiene material suficiente para 5 clases del Cuidado de la Piel y tubos demostradores de producto.(antes rosa, ahora negro)
- * **Producción Personal:** son las compras hechas a la Compañía.
- * **Producción de Unidad:** compras a la Compañía acumuladas por todas las integrantes de la Unidad.
- * **Referencias:** datos de alguna persona conocida
- * **Reina de Iniciación:** la Educadora o Directora que hace más inicios personales durante el año Seminario(julio-agosto)
- * **Reina de Ventas de la Unidad:** quien tuvo las venta más altas en su unidad durante el mes o el año Seminario.
- * **Reórdenes:** las ventas que se obtienen por reposición de producto.
- * **Saco Rojo:** Uniforme de las Educadoras que tienen mínimo 3 inicios.
- * **SPID:** Contrato de mensajería especial para Directoras.
- * **Tarde de Pastel:** Reunión que se da en la Unidad con el fin de iniciar a nuevas Educadoras (sólo asisten quien lleve invitada)
- * **Tratamiento Manos de Seda:** producto para el cuidado de las manos

* **Unidad:** grupo conformado por una Directora, sus inicios y los inicios de éstos.

* **Unidades retoño:** son las Unidades que se desprenden de una Directora.

* **Venta por faciales:** aquellas que se hacen con 1 ó 2 personas

ENTREVISTA A LA PEDAGOGA KARLA SALGUERO

1) Como Directora Empresarial dentro de Mary Kay, ¿qué es lo más gratificante que ha obtenido en su carrera May Kay y en lo personal?

* Como Directora , como Directora yo creo que lo que más te mueve cuando ya lograste cierta... cuando tienes ya una estabilidad económica, cuando ya estás ganando premios, lo que más te mueve es seguir ayudando a más mujeres, como que la filosofía de la Compañía lo marca muy claro desde el principio.

Mary Kay es una Compañía hecho por mujeres y para mujeres, entonces definitivamente es lo que marca, lo que te motiva, lo que te mueve a seguir ayudando, seguir insistiendo, dando la misma oportunidad que me dieron a mí, entonces así es como nosotros nos manejamos y lo que seguimos haciendo. La oportunidad que está brindando en Mary Kay la hace a cualquier persona que se le acerca, cualquiera es un prospecto.

2) ¿ A qué es lo que llaman prospecto?

*Mira dice la señora Mary Kay que cuando cualquier mujer que se te acerca puede ser una clienta o puede ser un prospecto de inicio ¿verdad? No sabemos eh... yo cuando me acerco a una persona lo primero que yo le ofrezco es un facial de cortesía para que conozca mis productos y ya dependiendo lo que al momento de hacerle el facial yo la voy viendo a ella, veo qué intereses tiene, empiezo a platicar un poquito, tal vez una entrevista, te das cuenta de que a ella le interesa, si la ves muy motivada por lo que estás haciendo, bueno y pues sí es así, por supuesto que la invitas.

Cuando yo estoy en una clase por ejemplo del Cuidado de la Piel que me encantan dar, eh . lo primero que yo veo eh es a la persona que está como más

motivada como más entusiasta, como que me empiezan a preguntar oye, ¿tú desde cuando estás aquí? o ¿qué es lo que tú haces? O cuando empiezo a hablar de la Carrera me empiezan a preguntar, esa persona quiera más información, se está interesando en lo que hago.

3) Sé que su Unidad ha sido reconocida por ser la más productiva del Área Rivera así como por el número de Inicios ¿qué significa para usted los logros de su Unidad como grupo?

* Lo que pasa es que cuando ya empieza a formar un grupo a lo que te vas enfocando es pues a las metas, vas viendo las metas que tienes, qué metas marca la Compañía, qué premios maneja, ya es pensar en viajes, ya es pensar en coches, pensar en el nivel, aspirar al máximo nivel que Mary Kay tiene; y al alcanzarlo es crecer tú también, es ayudar a crecer a los demás, porque pues si ella creen tú vas a crecer y bueno, pues el que Unidad crezca para mí es lo más importante ahorita.

4) ¿Qué es lo más importante para usted, crecer como Directora o a nivel de producción e Inicios?

Lo que pasa es que una cosa te lleva a otra y depende la meta de la Directora, por ahí, no te puedo decir, mi meta por ejemplo . a lo mejor sería.. desarrollar Directoras porque me quiero hacer Directora Nacional, a lo mejor a otra Directora le importa más mover producción, para mí los inicios son muy importantes y yo los cuido mucho, las entreno, soy Lic en Pedagogía, también armé un curso, lo que pasa es que en Mary Kay se prepara siempre muchísima gente que está dentro de Mary Kay, aquí no se contrata a nadie, se prepara a la gente que está en Mary Kay

5) ¿Los Cursos son los que se dan en la Universidad de Sacos Rojos?

* La Universidad de Sacos Rojos es Universidad organizada por Directoras y la dan a la gente definitivamente que ya está formando un grupo a partir de 3 inicios

se considera que ellas ya son líderes, ya están formando un grupo y bueno pueden ser futuras Directoras, por eso, se hace una Universidad que dura 5 meses, en donde las clases las dan las Directoras más exitosas de determinada área.

6) Como Directora ¿qué tan difícil es manejar a un grupo de mujeres a las cuales frecuentemente se catalogan como conflictivas?

* Lo que pasa es que tienes que tener un buen manejo, por eso eres líder, porque nosotras no somos jefe, somos líderes, la gente está contigo porque quiere estar, no porque no quiera estar. Entonces, definitivamente yo creo que no es difícil, otra cosa es muy importante, cuando vienen a las juntas de Unidad ellas se motivan muchísimo y lo que las motiva precisamente es la actitud, lo que están haciendo otras, lo que se comparte.

Desde que ellas inician en Mary Kay se les dice que a eso vienen, que queremos ver gente positiva, no permites comentarios negativos. Cuando tú aprendes a afrontar esos comentarios, cuando quieren hablar de alguien y tú no lo permites, como que ya después no se da, se acostumbran a eso, cuando alguien quiere hacerlo las mismas de la Unidad marcan el alto y hacen desistir a la que quiere hacerlo y definitivamente que hay de todo

Mary Kay es para todos está abierto para todos, pero no todos se van a quedar en Mary Kay ni va a aceptar la filosofía que nosotros tenemos porque hay gente que crece destruyendo a los demás o que quiere hacerlo, nosotros no crecemos así, y eso, pues lo que definitivamente marca un ambiente más agradable.

7) ¿Qué haces cuando alguien se estanca?

Claro que si se presenta, claro que yo pienso y le preguntaría . Yo he notado algo, yo le llamaría, yo he notado algo, yo te ofrecí un negocio y yo veo que tú no estás realizando ventas y tú no tienes inicios Bueno, lo que pasa es que no a

todas les interesa la carrera, no todas quieren ser directoras, la mayoría inicia por supuesto porque quieren un ingreso económico, hasta yo, a mí que no me digan que entraron por amor al arte o que es muy padre. Es un negocio en el que te vas desarrollando, al principio es la situación económica la que te mueve, lo que pasa es que vamos descubriendo un mundo que no sabemos que existe, no estamos a veces preparados para el éxito, lo que se encuentra muchas veces no los estímulos muy bajos y yo puedo ver en una persona que ya puede tener éxito que reúne todas las cualidades, todas las características y por más que yo le digo, ella no cree en sí misma, y ella no lo va a lograr nunca.

Entonces culpando tratas de dar alguna invitación yo por ejemplo, me enfoco mucho a prepararlas y darles cursos de autoestima incluso como estamos vendiendo belleza aunque no tenemos que estar bonitas para estar en esto, pero por supuesto que el arreglo que aprenden da mucha seguridad y si aún así no quiere seguir, definitivamente yo no puedo insistir mucho en una persona que quiere hacerlo, no estoy para convencerla de nada, yo pienso que esto solito se va dando y que te tienes que convencer tu sola.

Yo estoy convencida de lo quiero y yo estoy viendo a lo mejor lo que quiere cada uno de mis Educadoras quien se va a desarrollar quien no se va a desarrollar y es en quien me enfoco para ayudarle, definitivamente y realmente es un negocio, es un negocio, no es un club de la amistad o sea, nos llevamos muy bien, provocamos que haya un ambiente muy sano se aplica mucho más una regla de oro y un código de ética, pero definitivamente quien no quiere hacerlo no puede obligarlo

8) ¿ Qué tan importante es el apoyo familiar para lograr el éxito en Mary Kay?

Bueno, pues mira, yo creo de que la familia te apoye depende de ti, tenemos una Directora en Mary Kay que cuenta que su marido no la dejaba, tenía que esconderse , tenía un miedo porque el hombre no sabía que estaba en Mary Kay.

porque la iba a matar; y ella se salía y decía que iba al pan y llegaba con su bolsita; y hacia ventas y cuando iba a cobrar luego ni iba porque esta muy lejos no iba a llegar, y resulta que ella empezó a hacer su carrera así, cuando vio que tenía enfrente el negocio, le dijo a su esposo, fijate que voy a ser Directora ¿directora de qué? De Mary Kay.

Estaba tan decidida que no pasó nada. Y no pasa nada, yo creo que el digas es que mi casa, mis niños... por eso es por ellos es quien debes trabajar, yo siento que son obstáculos que se ponen solos porque tienen miedo a tomar una responsabilidad, es fácil echarle la culpa a alguien, pero que tú no hagas algo, algo que a ti te de miedo.

Lógicamente al hablar de ventas a la gente le da miedo, a mí me hablas de ventas y yo no sé vender, no sé cobrar, yo sé, pero todo nuestros objetivos los manejamos perfectamente. Lo que pasa es que no estamos acostumbradas. Bueno, yo ya manejo eso muy bien, cuando yo entré, como te decía, soy Licenciada en Pedagogía y te digo en mi casa se usaba que todos tuviéramos carrera, cuando yo inicié en Mary Kay si mi mamá me hubiera visto cobrando, se volvía a morir y yo lo pienso ahorita, en lo orgullosa que estaría

9) He escuchado que su esposo es parte importante de la Unidad que coopera mucho con usted esto , ¿qué representa para usted ?

* Bueno, eso es ahorita, porque en un principio no era así, en un principio me acuerdo que me decía ¿de dónde vienes? — De dar una clase— Para lo que ganas— me decía mucho él.

Yo tomé una actitud muy firme, por eso cuando te digo que no pasa nada, cuando realmente tomas la decisión, cuando te ven muy firme no pasa nada, lo que pasa es que entra un poquito el miedo de que te puedes salir del guacal, en donde ya te tenían ellos, entonces se presenta a lo mejor una posición de inestabilidad

para ellos, realmente Homero es muy comprensivo, nunca hemos tenido una decisión muy fuerte, pues cuando yo me sé , yo trabajaba en CONALEP tenía una Subdirección ahí y yo trabajaba en eso, entonces él realmente está acostumbrado, nunca me dijo no trabajes, lo único que dijo no descuides a los niños ¿y ya sabes no? Y yo estaba instalada en un área de comunidad muy a gusto.

Cuando llegó Mary Kay , vi cheques y eso ni siquiera le consulté a él, yo tenía mi tarjeta de crédito y firmé, él pagaba. Finalmente así tomé mi decisión..

Él está feliz en lo que he logrado, él se ha ido metiendo más con lo que he estado haciendo porque ya vio el gran negocio que es Mary Kay... él sabe lo que yo gano y de los premios o viajes, él está muy pendiente de los planes de mercadotecnia y él empezó pues a ver qué ondas, y me dijo enseñame, oyes pero aquí dice que con 12 personas tú puedes ser Directora y yo tenía 18; y este y yo le dije, pues ay Homero, pues es que alguien por ahí me dijo que si yo me hacía Directora tú me ibas a abandonar, íbamos a tener broncas, pero cuando vio las hojas me dijo .. Tú estás loca, ¿cómo crees? Fue cuando empezó a apoyarme, fue cuando me apoyó, me sentía contenta de estar apoyada porque eso de luchar contra la corriente, pero buen, eso es un proceso porque cuándo te va a creer tu marido que eso funciona si tú le estás hablando de un gran negocio y tú le estás pidiendo o realmente no trabajas y tu acuestas. Porque en Mary Kay trabajas y si te acuestas no vendes, Mary Kay es como cualquier otro negocio tienes que abrirlo todos los días o dime cómo.

10) ¿Ha cambiado su forma de pensar y ser al ingresar en Mary Kay?

¡Claro que sí ha cambiado! Mary Kay es un estilo de vida y yo lo tengo completamente, ha cambiado mi vida, nunca fui insegura, pero ahora sé muy bien lo que quiero, ahora sé lo que quiero lograr, he aprendido a fijarme metas, trabajar sobre metas e incluso todo eso se lo puedo enseñar a mis hijos, porque ellos están viviendo este crecimiento, si su mamá es Directora, su papá tiene un negocio, ellos también. .

11) Me he dado cuenta que antes de cada evento o junta se hace oración, ¿esto no ha ocasionado algún problema por las diversas religiones que existen en nuestro país?

* Pues mira, yo viene a descubrir aquí que había varios tipos de religión, yo juraba que todo mundo era católico, pero de repente me di cuenta que habían de otras religiones, lo que pasa es que yo no soy muy de imponerle a nadie, aparte, si tu sabes, la señora Mary Kay es cristiana, nosotros somos católicos, ella no habla tanto de una religión, ella habla de la fe que cada quien tiene, finalmente algo espiritual debe existir en cada persona ¿no? Entonces lo que ella habla así lo sentí, pero ella habla de esa parte que es la parte espiritual que es lo que te mueve y entonces cuando se hace la oración no es tanto un Padre Nuestro, sino es como una petición a la fe que cada uno tiene, en realidad yo no digo, yo siempre digo es la fe y se respeta la religión de cada quien, es más, yo no me meto más allá, ni hago ninguna cosa más allá, es la parte espiritual de cada personal, lo que tú crees y tu parte espiritual, después de tu familia y tu carrera esas son las prioridades

12) Para usted ¿qué representa tener 3 Directoras?

Pues imagínate, mientras tres personas que yo invité a entrar a Mary Kay, Angélica, Edith, Moni, están logrando lo que yo he logrado, esto es como cuando das un regalo y lo disfrutas más que algo tuyo porque realmente quieres que ellas sientan lo que tú estás sintiendo, no es algo exclusivo para mí, está para todas.

13) ¿Las funciones y responsabilidades de una Educadora van cambiando a lo largo de su carrera en Mary Kay?

Si, lo que pasa es cuando ya vas saliendo de nivel estás formando un grupo, tienes que enseñarle, es un poquito ya la responsabilidad de grupo que estás formando porque se te educa para que puedas ir formando a las educadoras no

trabajes por ellas definitivamente, pero sí les das seguimiento para mostrar tu preocupación por ellas, a lo mejor ya no es nada más en la junta, pero le recuerdo que hay junta o evento, solamente te hablo para darte el calendario de promociones o actividades que vamos a tener y ya ellas van creando responsabilidad conforme a su grupo y las van ayudando personalmente.

14) ¿Cuáles son sus metas inmediatas?

* El seminario de agosto, ganar un viaje a Inglaterra así como el Malibú.

BIBLIOGRAFÍA

BERNAL , Sebastián; y CHILLÓN Lluís Albert. Periodismo Informativo de Creación. Barcelona, Mitre, 233 pp.

GELLERMAN, Saulw. Motividad y Productividad. México. Diana. 325pp.

IBARROLA , Javier. El Reportaje. México, Gernika.

LEÑERO, Vicente; y MARÍN Carlos. Manual de Periodismo. México, Grijalbo, 1986, 315pp.

MARTÍN VIVALDI, Gonzalo. Géneros Periodísticos Reportaje, Crónica y Artículo . Análisis Diferencial. Madrid, Parninfo, 1973, 361pp.

MARTÍNEZ ALBERTOS, José Luis. Curso General de Redacción Periodística. Periodismo en prensa, radio, T.V. y cine. Lenguaje, estilos y géneros periodísticos. Barcelona, Mitre, 645pp.

MCLLELLAND C., David. Estudio de la motivación humana. Madrid. Edit. Narcea, S.A. de Ediciones Madrid. 1989. 687pp

PRIETO CASTILLO, Daniel . Discurso Autoritario y Comunicación Alternativa. México, Edicol

HEMEROGRAFÍA

Mary Kay, Cosmetics S. A. de C. V. Rev. Applause Enero-diciembre de 1997.

Mary Kay, Cosmetics S. A. de C V. . Rev. Applause. Enero- marzo 1998.

Mary Kay, Cosmetics S. A. de C. V. Suplemento Entérate. Enero 1997 - marzo 1998

Mary Kay, Cosmetics S. A. de C. V. . Suplemento Panorama Directivo. Enero 1997-diciembre1997.

CATÁLOGO

INEGI. Indicadores de Empleo y Desempleo México. INEGI. Septiembre 1998. Pp.284

FOLLETOS

MARY KAY COSMETICS DE MÉXICO S. A. de C. V. . Folleto de Belleza.

MARY KAY COSMETICS DE MÉXICO S. A. de C V. Un regalo para ti

MARY KAY COSMETICS DE MÉXICO S A. de C V Un Gran Futuro para toda Mujer

MARY KAY COSMETICS DE MÉXICO S. A. de C. V. . Bienestar
para la Piel.

MARY KAY COSMETICS DE MÉXICO S. A. de C. V. . Skin
Management

MARY KAY COSMETICS DE MÉXICO S. A. de C. V. . Colección de
Efectos Especiales.

MARY KAY COSMETICS DE MÉXICO S. A. de C. V. . Fragancias
por Descubrir.

MARY KAY COSMETICS DE MÉXICO S. A. de C.V.,
Para Ellos. Edición Trimestral. No. 2 . Marzo-mayo 1998

BOLETÍN INFORMATIVO

UNIDAD ALEGRÍA. Boletín informativo. Septiembre 1997- marzo
1998.

TRÍPTICO

MARY KAY COSMETICS DE MÉXICO S. A. DE C.V. Niveles de la
Carrera Marzo de 1998

CARPETAS DE APOYO

MARY KAY COSMETICS DE MÉXICO, S. A. DE C. V.. Una oportunidad sin límites.

MARY KAY COSMETICS DE MÉXICO, S. A. DE C. V.. Carpeta para clase rosa.

VÍA INTERNET

mtp:/ www mary kay com. 1997

mtp. / www arrakis. es/ cosmetic 1998.

VIDEOGRAFÍA

MARY KAY COSMETICS DE MÉXICO, S. A. DE C. V. Belleza sin Barreras . Dallas, Texas. 1997.

MARY KAY COSMETICS DE MÉXICO, S. A. DE C.V. . Pensando como mujer . Vida y obra de Mary Kay Ash. Dallas, Texas, 1996