

MARY KAY®

At-A-Glance En Pocas Palabras



La misión de Mary Kay es enriquecer la vida de la mujer.

Haremos esto de formas tangibles, ofreciendo productos de calidad a los consumidores, oportunidades financieras a nuestro cuerpo de ventas independiente y carreras gratificantes a nuestros empleados.

También inspiraremos el corazón y espíritu de la mujer, alentando el crecimiento y la satisfacción personal de las mujeres cuyas vidas toquemos.

Realizaremos nuestra misión con un espíritu de entrega, viviendo los valores positivos sobre los que se construyó nuestra Compañía.

La información que se provee aquí está proyectada para el uso de las Directoras de Ventas Independientes Mary Kay al contestar preguntas sobre la Compañía. Las declaraciones presentadas aquí han sido expresadas en forma precisa para representar fielmente esta información. Por favor no alteres estas declaraciones. Si recibes peticiones de información de los medios informativos, por favor refiérelas a la Compañía al (972) 687-5332.

Mary Kay Inc.

Mary Kay Ash se "jubiló" en 1963, después de 25 años de una carrera exitosa en las ventas directas. Con la intención de escribir un libro, terminó por desarrollar un plan de negocios para una compañía de ventas directas basada en el concepto de proveer oportunidades ilimitadas para las mujeres. En busca de este sueño, para lanzar su nueva compañía comprometió los \$5,000 que eran todos sus ahorros. Pero un mes antes de la apertura, su esposo falleció repentinamente. Justo cuando parecía que tendría que abandonar su sueño, su hijo de 20 años, Richard Rogers, se ofreció a dejar su trabajo para ayudarla con la nueva compañía.

- El 13 de septiembre de 1963, Mary Kay, Richard y nueve Consultoras de Belleza Independientes abrieron Mary Kay Cosmetics en una tienda de 500 pies cuadrados en Dallas.
- Para 1966, las ventas anuales habían llegado a \$1 millón. En 1968, la Compañía pasó a ser propiedad pública. En 1971, la Compañía abrió su primera subsidiaria internacional en Australia. En 1976, la Compañía entró a la lista de la Bolsa de Valores de Nueva York. En 1985, la Compañía

regresó a propiedad privada a través de una compra de acciones por la gerencia.

- En el 2001 Mary Kay tuvo ventas mundiales al mayoreo de más de \$1.4 mil millones (lo cual equivale a más de \$2.8 mil millones en ventas al menudeo).
- Mary Kay Ash fue Presidenta Emérita hasta que falleció el 22 de noviembre del 2001. Richard Rogers es Presidente de la Junta Directiva y Tom Whatley es Presidente de Ventas y Mercadeo Globales.
- La Compañía nunca se ha alejado de los principios sobre los cuales fue fundada: la Regla de Oro (trata a los demás como quisieras ser tratado) y el lema de Mary Kay: Primero Dios. Segundo la familia. Tercero la carrera.

Gente

- Más de 900,000 Consultoras de Belleza Independientes y Directoras de Ventas Independientes Mary Kay sirven a clientes en 33 mercados por todo el mundo. Todas ellas son dueñas de negocios independientes que operan sus propios negocios Mary Kay.
- Más de 300 mujeres en todo el mundo han logrado el puesto de Directora Nacional de Ventas Independiente, y tienen ingresos promedios de sus carreras Mary Kay que sobrepasan los \$100,000 anuales.
- Más de 13,000 mujeres actualmente son Directoras de Ventas Independientes Mary Kay en EUA. Cientos de ellas ganan más de \$50,000 al año de sus negocios Mary Kay.
- Por mucho tiempo, los principios fundadores de Mary Kay Ash han sido adoptados por el cuerpo de ventas independiente, y hoy son más fuertes que nunca. El cuerpo de ventas personifica estas filosofías básicas y las Directoras Nacionales de Ventas siguen enseñándolas en todo el mundo.
- Mary Kay tenía mundialmente más de 3,600 empleados corporativos para el 1º de enero del 2002.

Productos

- Mary Kay tiene aproximadamente el 9 por ciento del mercado del cuidado del cutis y el 7 por ciento del mercado de maquillaje en EUA.
- La línea Mary Kay® incluye más de 200 productos en ocho categorías diferentes: cuidado del cutis, maquillaje, cuidado de las uñas, cuidado del cuerpo, protección solar, fragancias, cuidado de la piel masculina y suplementos dietéticos.
- En diciembre del 2001, la Compañía lanzó los productos MK Signature™, una variedad más amplia de tonos en un nuevo y elegante empaque platinado con detalles dorados. Las cajas de los productos MK Signature™ llevan diseños en color rosado intenso.
- Los productos fabricados en la planta de Dallas se envían a cada una de las cinco sucursales regionales, lo cual asegura una entrega a tiempo a las Consultoras de Belleza y a sus clientes.
- Las plantas manufactureras de alta tecnología están ubicadas en Dallas y China.

Autos

- Entre los muchos programas de reconocimiento en Mary Kay se encuentra el famoso programa del auto profesional (el cual, además del renombrado Cadillac rosado, ahora incluye el Grand Prix y el Grand Am de la Pontiac). En muchos de sus mercados internacionales, Mary Kay también ofrece programas parecidos de autos profesionales.
- Las Consultoras y Directoras de Ventas ganan el uso de estos autos mediante ventas y reclutamiento sobresalientes.
- Hoy día se desplazan por las carreteras de EUA aproximadamente 10,000 de estos autos, con un valor colectivo por encima de \$180 millones.

Otros temas

- La Compañía ni lleva a cabo ni causa que sus productos o ingredientes sean probados con animales de laboratorio. La Compañía es participante activa en los programas para desarrollar métodos alternos de pruebas de productos.
- Mary Kay Inc. ha recibido reconocimiento de organismos como la Agencia de Protección Ambiental de EUA y el Programa Ambiental de las Naciones Unidas por sus esfuerzos para preservar el medio ambiente mediante el uso de materiales reciclados para el empaquetamiento y la eliminación de empaquetamiento innecesario.
- Más de 45,000 Consultoras de Belleza y Directoras de Ventas vienen a Dallas cada verano para el Seminario, la convención anual de Mary Kay, para cinco sesiones consecutivas de tres días cada una.
- La sede mundial de Mary Kay Inc. se encuentra en el norte de Dallas. El edificio de 13 pisos tiene aproximadamente 600,000 pies cuadrados y suficiente espacio para 1,200 empleados.
- El perfil corporativo de Mary Kay Inc. se incluyó entre las 20 compañías mencionadas en el libro *Forbes Greatest Business Stories of All Time*, publicado en 1996, y de todos los fundadores de negocios en el libro, la única mujer es Mary Kay Ash.
- Mary Kay Inc. ha sido nombrada tres veces una de las 100 mejores compañías para trabajar en los Estados Unidos (*The 100 Best Companies To Work For In America* [1984, 1993 y 1998]), y fue listada como una de las "10 mejores compañías para trabajar para las mujeres".
- La Fundación Caritativa Mary Kay Ash se creó en 1996 para recaudar fondos hacia la investigación de cánceres que afectan a las mujeres y en el 2000 amplió su misión para incluir la prevención de la violencia contra las mujeres.

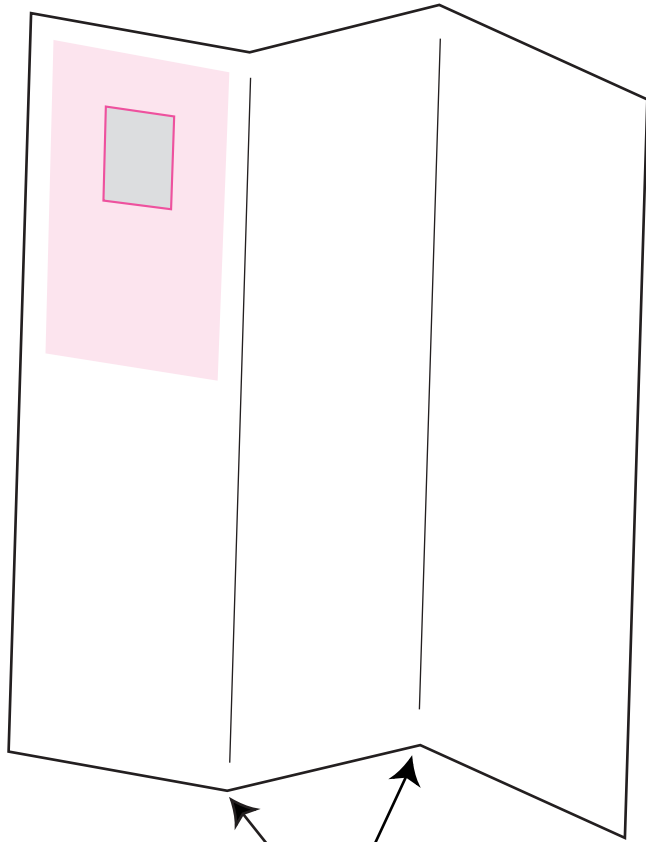
- Aproximadamente el 80 por ciento de ingresos de Mary Kay vienen por medio de la Internet. La revista *Interactive Week* mencionó a Mary Kay Inc. entre las compañías mundiales más destacadas en el nivel de ventas en línea.
- La sede electrónica de Mary Kay es www.marykay.com.

Internacional

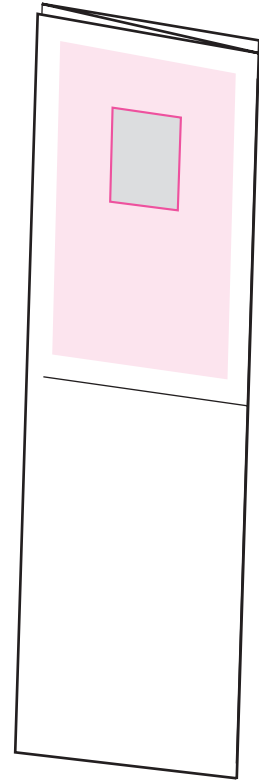
Mary Kay abrió su primera subsidiaria internacional en Australia en 1971. Hoy, Mary Kay tiene una buena representación en Europa, Asia Pacífico y las Américas. Los mercados –internacionales con la mayor cantidad de Consultoras de Belleza Independientes son México, China y Rusia. Mary Kay tiene operaciones comerciales en:

Alemania	Filipinas	Reino Unido
Argentina	Finlandia	República
Australia	Guatemala	Checa
Brasil	Hong Kong	República
Brunei	Kazajistán	Dominicana
Canadá	Malasia	Rusia
China	México	Singapur
Corea	Noruega	Suecia
El Salvador	Nueva	Suiza
Eslovaquia	Zelanda	Taiwán
España	Países Bajos	Ucrania
EUA	Portugal	Uruguay

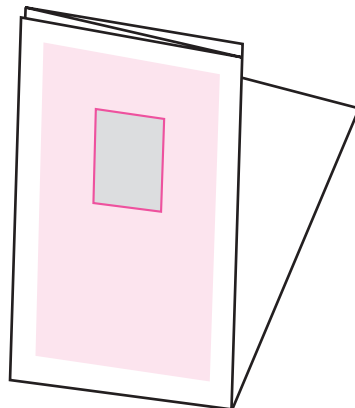
En Pocas Palabras: instrucciones para doblar



Doblar a lo largo
de las líneas verticales



Doblar
por la mitad



Último doblez