

Amway



CORONA



CORONA
FUNDADOR

JOSE BOBADILLA
PRIMER CORONA DE ORIGEN LATINOAMERICANO

TIM FOLEY
PRIMER CORONA FUNDADOR DE AMÉRICA LATINA

GRANDES EMPRESARIOS LATINOAMERICANOS

27 INSPIRADORAS
HISTORIAS DE ÉXITO

EDICIÓN
ESPECIAL



Tanios Viviani
Presidente Amway Américas



Rossana Sadir
Presidente para Amway Latinoamérica Hispana



Odmar Almeida
Presidente para Amway do Brasil

LIDERAZGO INSPIRADOR

El 2013 ha sido un gran año para América Latina. Hemos visto el crecimiento de muchos Negocios, de nuevas metas alcanzadas, pero sobre todo, del surgimiento de grandes líderes a través de toda la región.

En estas páginas encontrarás las historias de 27 negocios provenientes de Argentina, Colombia, Guatemala, México y Venezuela; 27 historias muy distintas entre sí, pero que comparten el deseo y la determinación de llevar su Negocio Amway cada vez más lejos. Entre todos ellos encontramos un Corona Fundador, un Corona, dos Doble Diamante, dos Diamante Ejecutivo, cinco Diamante Fundador y 16 Diamantes.

Y aunque hoy son grandes líderes, al conocer su camino, nos damos cuenta que todos comenzaron a construir sus negocios desde cero. Sin embargo, estos Empresarios tomaron la iniciativa de crecer, formaron equipos de trabajo, se capacitaron, cambiaron su forma de pensar, desarrollaron negocios balanceados y, en pocas palabras, se convirtieron en Grandes Líderes Latinoamericanos.

Los Empresarios Amway que conocerás en estas páginas han decidido llevar la Visión de AMWAY de ayudar a las personas a vivir mejor. Así, con su trabajo, cada uno de los protagonistas de estas historias están cambiando el rumbo que familias, comunidades, ciudades y países enteros están siguiendo.

Esperamos que estas historias sirvan de inspiración para todos ustedes, pues cada uno de estos Empresarios es ejemplo de que los líderes pueden surgir bajo cualquier circunstancia, y que en cada uno de nosotros está el poder de cambiar miles de vidas. Un día, tú decidiste emprender la Oportunidad Amway.

Hoy, es momento de probarte y probar a los demás que hay un gran líder en ti. Es momento de tomar el control de tu energía y crecer. En Amway Latinoamérica estamos trabajando para apoyar el crecimiento de tu negocio. Sabemos que si seguimos trabajando bajo una bandera, una familia y una voz todo es posible.

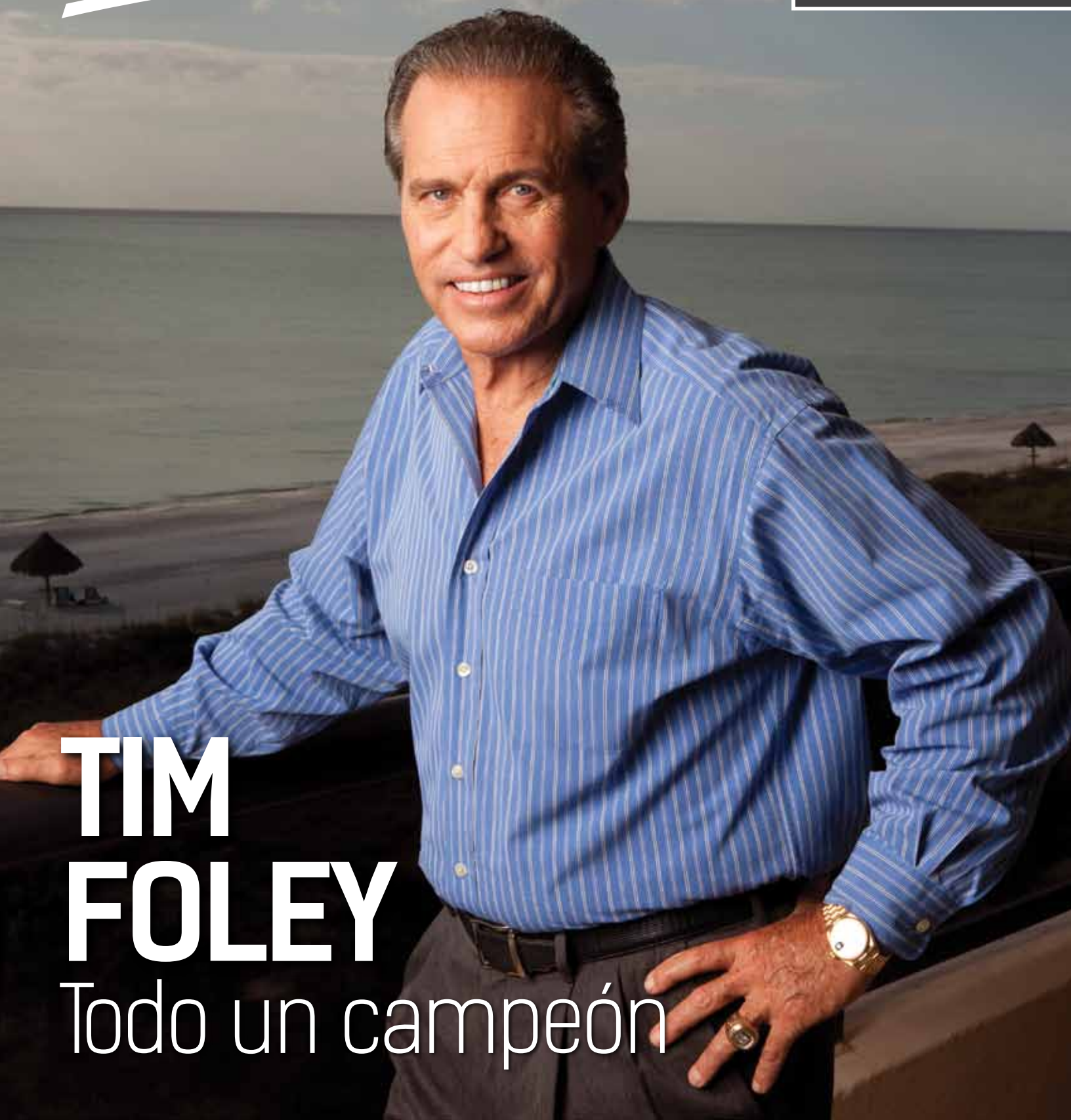
¡Felicidades Latinoamérica!

DICIEMBRE 2013

Amway

TIM FOLEY

CORONA FUNDADOR
DE COLOMBIA



TIM FOLEY

Todo un campeón

ESTRATEGIA DE ÉXITO

El nombre de Tim Foley es de los más conocidos en el mundo de AMWAY. Su trayectoria dentro del negocio data desde 1981 en Estados Unidos, y desde 1999 en Colombia. A los éxitos que ha sumado en toda su historia, hoy se suma el nivel Corona Fundador. Pero lo más admirable de Tim es su compromiso con el crecimiento de todos los que están a su alrededor.

Antes de construir su Negocio Amway, Tim parecía tener su vida resuelta: el exjugador de fútbol americano tenía negocios y acababa de abrir instalaciones de raquetball y gimnasios con los cuales generaba algunas ganancias. Pero para abrirlos, había tenido que pedir préstamos bancarios, cuyos intereses subieron del 4% al 22.5%. Poco a poco, sus ganancias comenzaron a desaparecer. "Así que yo estaba buscando otra cosa, un amigo me llamó una noche y dijo que tenía algo para mostrarme, que yo podría estar interesado". Su amigo le mostró la Oportunidad Amway.

“

Así que yo estaba buscando otra cosa, un amigo me llamó una noche y dijo que tenía algo para mostrarme, que yo podría estar interesado

”

funcionara", nos dice que decidió volver a tomar la oportunidad porque "era algo que se podía hacer sin una gran cantidad de dinero y el potencial era enorme".

En esta segunda oportunidad el Empresario descubrió que, con el ne-

gocio, podía hacer algo más: ayudar a la gente. Pero para Tim, esa no era la primera vez que intentaba construir el negocio: "yo había estado en AMWAY en la universidad y no funcionó para mí en ese entonces".

"No tenía ninguna cosa estresante en mi vida, pero ahora estaba en deuda y necesitaba tener algo que

gocio, podía hacer algo más: ayudar a la gente. Nos explica que "me había pasado toda mi vida en el deporte y era una cosa de equipo. Este negocio se trata de construir relaciones y hacer amistades". Dicho de otra manera, es básico formar un equipo para el beneficio de todos.

"Yo había estado en torno a algunos grandes entrenadores con grandes pensamientos que exigían lo mejor y no tolerar nada menos que eso". En AMWAY descubrió esa misma filosofía, en la que un verdadero líder actúa como un entrenador, para quien la prioridad es el equipo, y que ayudan a los jugadores a alcanzar sus objetivos y ganar. En ese momento, tal como en su época de jugador, "estaba comprometido a hacer lo mejor en todo".

"Cuando entiendas que el negocio de AMWAY es ayudar a otros a llegar a donde quieren ir, habrás ganado puntos. No se trata de que llegues a donde quieres ir, sino de ayudar a otros en su camino".



CORONA
FUNDADOR

“

Yo había estado en torno a algunos grandes entrenadores con grandes pensamientos que exigían lo mejor y no tolerar nada menos que eso

”



● Inició su carrera en AMWAY en Estados Unidos en 1981.

● Posteriormente se traslada a Colombia donde continúa su negocio en el año de 1999.

● Su principal motivación en el Negocio Amway es ayudar a los demás a conseguir lo que quieren.

● Es el primer Empresario en América Latina en alcanzar el nivel de Corona Fundador.

Si quieres ver el mensaje que dio para el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



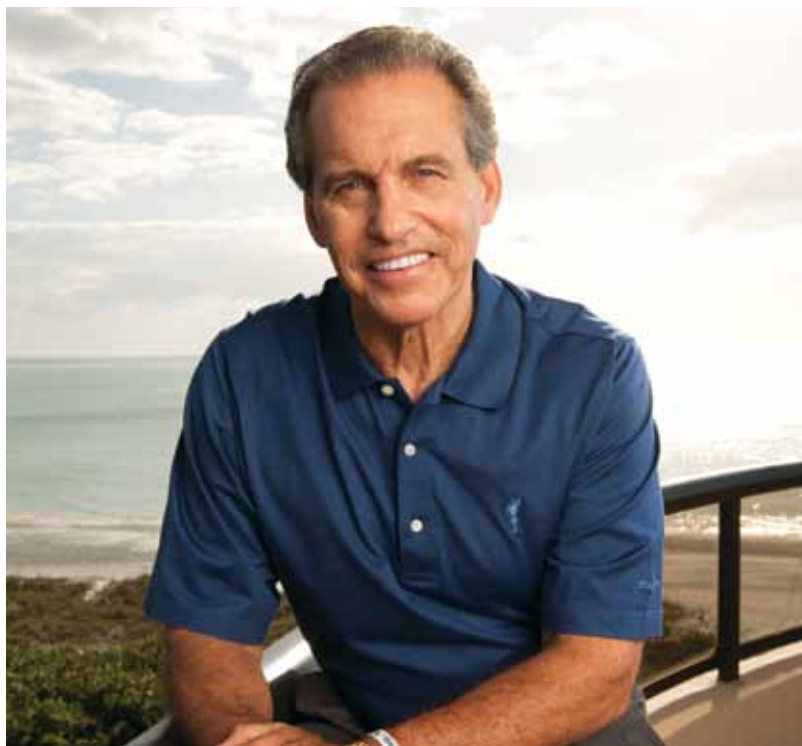
Tim nos habla de los grandes compañeros que lo han acompañado a lo largo de los años: “he tenido la suerte de tener a gente como los Wood, los Childer, los Gooche y los Yager como mis compañeros de equipo”. Con ellos y con muchas otras personas más ha podido dar forma a su negocio, pero también, ha formado una familia con ellos.

El Empresario nos pide recordar la misión de todo líder: “trabajas para la gente que patrocinas, para la gente que está creciendo. Ellos no trabajan para ti. Tu trabajo es ayudarlos a conseguir lo que ellos quieren. Una vez que entiendas este concepto, el negocio se vuelve mucho más fácil”.

El nuevo Corona Fundador quiere aprovechar esta oportunidad de reconocer la importancia de dos

familias más: “me gustaría dar las gracias a las familias DeVos y Van Andel por concebir este negocio, por haber empezado y apegarse a él, por generar esta gran oportunidad para la gente que no podría haber tenido ninguna otra forma de hacerlo, por crear una estrategia de negocio que da oportunidades basadas en las personas que son productivas”.

Los Fundadores siguen siendo un gran ejemplo para este Empresario: “estoy seguro de que ha habido momentos en los que deseaban no haber puesto en marcha este negocio, pero su dedicación y persistencia les da impulso. Sin duda, ésta es la mejor oportunidad de negocio en el planeta gracias a esas familias y su compromiso con todos y cada uno de ellos”.



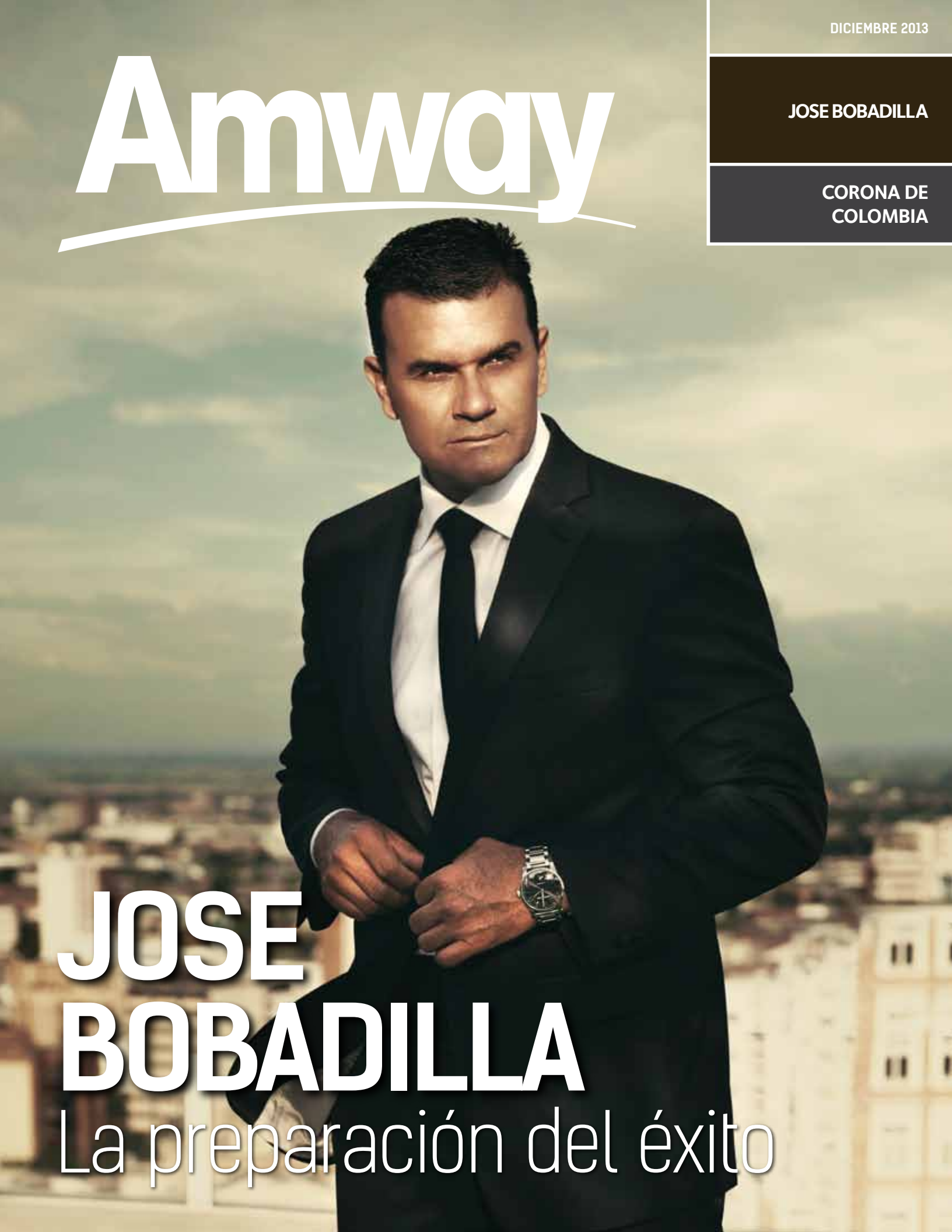
“

Cuando entiendas que el negocio de AMWAY es ayudar a otros a llegar a donde quieren ir, habrás ganado puntos. No se trata de que llegues a donde quieres ir, sino de ayudar a otros en su camino

”

DICIEMBRE 2013

Amway

A man in a dark suit, white shirt, and dark tie stands on a rooftop. He is looking directly at the camera with a serious expression. His hands are clasped in front of him, and he is wearing a watch on his left wrist. The background shows a cityscape with buildings and a hazy sky.

JOSE BOBADILLA

CORONA DE
COLOMBIA

JOSE BOBADILLA

La preparación del éxito

LAS POSIBILIDADES SON INFINITAS

Jose Bobadilla, de Colombia, sabe por experiencia propia que el inicio para cualquier soñador es muy parecido, y que la diferencia entre lograr alcanzar tus metas o quedarte en el camino, radica en la preparación y dedicación constante. "Sí se puede llegar a los niveles más altos", asegura Jose orgulloso de haber calificado al nivel Corona.

Desde que el colombiano Jose Bobadilla ingresó a AMWAY en abril del año 2004, su vida ha ido en constante ascenso. "Al principio tuve mis dudas e inquietudes respecto al modelo de negocio, como sé que le sucede a muchas otras personas", confiesa, "es lo que pasa cuando no se tiene suficiente información respecto a algo; pero la incertidumbre fue desapareciendo conforme comprendía todo lo que se puede llegar a construir con el Network Marketing".

Para Jose la educación es esencial en el logro de cualquier meta. Y en particular la que encontró en el Instituto de Negocios Amway, fue la que lo motivó a iniciar su propio negocio: "si alguien espera tener éxito y poder ayudar a otros a tener éxito también, se debe tomar la educación como uno de los pilares más importantes del negocio".

Nos comenta que su percepción sobre AMWAY no siempre fue la misma: "al principio veía este negocio como simples ventas por catálogo, una actividad que se puede realizar para complementar los ingresos con un extra". Pero ahora, al obtener el nivel Corona, con mucha experiencia tras de sí y nuevas metas por delante, encuentra en el Negocio Amway un gran potencial por explotar: "hoy veo un negocio global con infinitas posibilidades de crecimiento, que tiene la capacidad de ayudar a las personas a conseguir libertad financiera para ellos y sus familias".

Una de las satisfacciones más grandes para Jose, es poner al servicio de otros las habilidades que ha desarrollado





CORONA

● Inició su carrera en AMWAY en 2004.

● Para Jose, la educación es uno de los pilares más importantes para lograr todo tipo de metas, adquirir habilidades para aplicar en el desarrollo de los negocios personales así como la vida diaria.

● Logra el nivel Corona a nivel Latinoamérica y se convierte en el primero en alcanzarlo.

Si quieres ver el mensaje que dio en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



“

El liderazgo es un proceso evolutivo y el INA una gran herramienta para desarrollarlo

”

“

Me exijo todos los días comunicar el negocio porque las personas lo necesitan. AMWAY es la compañía de Network Marketing más grande del mundo, y sus bonos e incentivos también lo son

”



y reforzado mediante el INA y su Negocio Amway: “encontré una actividad donde pude maximizar todo el potencial y los talentos que tenía, y ahora puedo enseñar a otras personas a construir sus sueños utilizando este modelo de negocio”.

“Me exijo todos los días comunicar el negocio porque las personas lo necesitan. AMWAY es la compañía de Network Marketing más grande del mundo, y sus bonos e incentivos también lo son”, afirma.

Jose cree firmemente que el liderazgo es un proceso evolutivo y el INA una gran herramienta para desarrollarlo, por eso recomienda a quienes aspiran al nivel Corona como él, a seguirse preparando permanentemente.

“América Latina está generando una nueva casta de líderes que están llevando este negocio a otro nivel”, observa,

“poco a poco se va consolidando un movimiento que será tan importante como los mercados asiáticos”. Jose Bobadilla espera ayudar a que más personas alcancen nuevos niveles de liderazgo, y que esas personas repitan lo que él haga por ellas.

“Los productos de AMWAY son de la más alta calidad, y eso es de suma importancia para que un negocio prospere”, dice Jose, “eso me ha permitido encontrar formas para que las personas puedan vender un gran volumen y ganen un ingreso rápido mientras expanden su grupo”. Y nos comunica que valora enormemente a los nuevos Empresarios, pues ellos “están cargados de entusiasmo y generan ideas frescas para aumentar la efectividad de los grupos”.

Para este líder, el éxito del negocio se divide en dos áreas: el primero es el volumen de producto que se puede mover,

“de eso se trata el negocio y hay que aprenderlo a hacer”, afirma. De la misma forma aconseja siempre continuar patrocinando, pues es la clave del crecimiento y consolidación: “un buen líder es también un buen patrocinador”.

“Aprovechen los talleres de entrenamiento, las promociones, lanzamientos y demás actividades que la compañía realiza”, aconseja, pues para él han sido un apoyo en su crecimiento. “Nuevas estrategias de comercialización surgen de todo esto, son elementos que podemos implementar en nuestros negocios”, finaliza.

Antes de despedirse, Jose quiere agradecer especialmente a AMWAY, “el servicio que nos prestan es invaluable, y en Colombia contamos con un equipo entrenado y desarrollado profesionalmente para atender nuestros negocios”.

DICIEMBRE 2013

Amway

MARIO RODRÍGUEZ

DOBLE DIAMANTE
DE MÉXICO



MARIO RODRÍGUEZ

Un logro hecho en equipo



ORGULLOSO DE SU EQUIPO

El mexicano Mario Rodríguez constantemente escucha una pregunta: ¿cómo le hiciste para llegar a Doble Diamante? Nos comenta que todos esperan una fórmula secreta, pero la respuesta es mucho más sencilla que eso. Lo único que se necesita es seguir 10 ideas que, junto con el respaldo de un gran equipo de trabajo, son básicos para cumplir cualquier meta.



DOBLE
DIAMANTE

Yo me debo a mi equipo, comenta Mario con mucha humildad, y el orgullo que siente por las personas que lo conforman se comprueba en cada una de sus palabras: “son ellos y no yo los verdaderos héroes y a quienes les pido que les reconozcamos su lealtad y trayectoria”.

Para Mario el haber alcanzado el nivel Doble Diamante significa renovar su compromiso con el crecimiento de cada uno de los integrantes de su equipo: “seguiré trabajando todos los días para que ellos sean los que cumplan todos sus sueños que les prometí un día”.

Además, Mario sabe que para cumplir esta promesa puede contar con AMWAY: “después de casi 20 años de estar en AMWAY aprecio más que nunca el apoyo del Ingeniero José Páez, Director General para Amway de México y de su staff”.

Y con este gran equipo detrás de él, Mario puede poner en práctica las 10 ideas que, en su opinión, son esenciales para lograr cualquier meta en el Negocio Amway.

1. TRABAJA MUY CERCA DE AMWAY. “Hoy más que nunca el monitoreo de la empresa es vital para no perder el rumbo. Usa la información actualizada de las promociones, incenti-

vos, lanzamientos y estadísticas que AMWAY tiene para ti, que en muchas ocasiones no aprovechamos del todo”.

2. CONÉCTATE AL INA AL 100%. “Uno tiene que dominar las habilidades básicas para construir este negocio y eso se aprende en los eventos, libros y audios; en los entrenamientos virtuales y presenciales; y en Amway TV. Las estadísticas confirman que quienes están conectados al INA, generan casi 300% más de facturación en promedio que quienes no lo están”.

3. DIVIDE LA META GRANDE EN METAS CHICAS MENSUALES Y DALES SEGUIMIENTO. “Busca siempre el balance entre frontalidad y profundidad. El Fast Track es fundamental”.

4. CONSTRUYE RELACIONES HUMANAS Y ALIMENTALAS. “Tus downlines no están ahí para cumplir tus sueños. Tú estás ahí para cumplir sus sueños y guiarlos hacia ellos. Sirve a los demás; conviértete en su amigo y quíérellos sinceramente”.

5. USA LA TECNOLOGÍA PARA SER MÁS EFICIENTE EN TIEMPOS. “Aprovecha todos los recursos tecnológicos y de comunicación como Facebook y teléfonos inteligentes, así como los que AMWAY tiene para ti a través de la página de Internet como Amway TV y las apps del INA”.

Inició su carrera en AMWAY en 1993.

Construyó el primer CENA de América Latina con tienda.

Autor de 3 libros sobre la industria:
EL ÁRBOL ROJO DEL MULTINIVEL.
LA ISLA DEL ÁRBOL ROJO.
JUANITO Y EL GRAN ÁRBOL ROJO (Cuento para niños).

En sus conferencias integra la tecnología multimedia para entretener y enseñar.

Tiene Negocio AMWAY en 10 países del mundo.

Es invitado a universidades para hablar de la industria del Multinivel a jóvenes estudiantes.

Considera que este negocio debe ser tomado como una carrera si se quiere ganar en grande.

Si quieres ver el mensaje que dio en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



6. PRESENTA EL PLAN CON UNA VISIÓN DE "TE PUEDO AYUDAR A CONSEGUIR TUS SUEÑOS". "Yo comparto la oportunidad más como una entrevista que como una sesión de convencimiento. Es un planteamiento adulto que respeta la libertad de decisión de todas las personas. Yo busqué líderes que querían mejorar su situación económica, no tanto personas que tenía que convencer".

7. NO SUBESTIMES EL ESFUERZO Y CANTIDAD DE PLANES QUE HAY QUE DAR. "Hay que contactar e invitar al negocio a un número más alto que el que tú piensas que necesitas. Si quieres llegar a los niveles altos en este negocio, hay que tratarlo como todo un profesional".

8. TEN CLARA LA RAZÓN POR LA QUE QUIERES ALCANZAR ALGÚN NIVEL IMPORTANTE. "Emociónate hasta la médula con ello y nútrelo constantemente. Si quieres convertirte en un profesional y ganar en grande, no puedes estar esperando que alguien más te motive o que te desanimes porque alguien no desea unirse a tu equipo".

9. UTILIZA LA FUERZA DE UN TERCERO. "Apaláncate con los eventos que organiza tu línea de auspicio y lleva a tus prospectos y socios. Tu gente escuchará más las recomendaciones de alguien que ya tiene resultados. Quien promueve mejor, es el que gana más".



“

Hay que contactar e invitar al negocio a un número más alto que el que tú piensas que necesitas. Si quieres llegar a los niveles altos en este negocio, hay que tratarlo como todo un profesional

”

10. FACTURA CONSISTENTEMENTE. "No podemos llegar a Diamante con promesas o buenas intenciones. No hablo de hacer miles de puntos; hablo de cumplir sencillamente aquello que a principios de mes, convenimos; así sean 10 puntos".

Para Mario, el presente y futuro de AMWAY se encuentra en la construcción de comunidades empresariales productivas, donde se respete la libertad personal, pero sobre todo, donde se construyan relaciones humanas de amistad que empoderen al equipo para el logro de sus sueños.

DICIEMBRE 2013

Amway

ENCARNACIÓN Y
WALTER LUCICH

DOBLE DIAMANTE
DE VENEZUELA



ENCARNACIÓN Y WALTER

El éxito crece

COMO CAÍDO DEL CIELO

Para Encarnación y Walter Lucich el éxito no es algo extraño. Recordamos su aparición en la revista AMWAY al alcanzar el nivel Diamante Ejecutivo el año pasado. Hoy celebran su llegada al nivel Doble Diamante, un logro que ha sido consecuencia de su trabajo, y sobre todo, de su empeño en querer ver triunfar a otros.



Empresarios de toda la vida, Encarnación y Walter siempre buscaron en el ambiente tradicional diferentes formas de salir adelante. Y aunque no conocían nada sobre el mercadeo en redes, decidieron darse una oportunidad con AMWAY: “queríamos algo para salir de la situación en que nos encontrábamos, pero nunca nos imaginamos que podían existir nuevas formas de desarrollar empresas”.

Todavía recuerdan con gran felicidad su primer acercamiento con el Negocio Amway en 1996: “con una llamada de noche, una cita en un restaurant a las 10:00 p.m., y conociendo el plan de negocio en una servilleta”. Pero algo tan sencillo les pareció, al mismo tiempo, una oportunidad que no podían dejar pasar, por lo que decidieron comenzar con su negocio. A partir de ese momento nada podía detener a la pareja y al asistir a una convención, conocieron lo que podían obtener: “más que pagar nuestras deudas, nos ofrecía libertad y calidad de vida, lo que comenzamos a disfrutar a partir del año 2000, cuando calificamos al nivel Diamante”.

Para los Lucich, los beneficios cosechados van mucho más allá de lo económico: “nos dio la oportunidad de conocer maravillosas personas en nuestra organización y dentro del mundo de AMWAY; consolidar nuestro matrimonio que estaba deteriorado, sembrar la visión de este negocio en nuestros hijos y aprender el manejo correcto de nuestras finanzas para invertir en nuevos negocios como franquicias y en propiedades”.

Todos estos logros, consideran, no hubieran sido posibles sin la capacitación que han obtenido a través del Instituto de Negocios Amway (INA): “para nosotros el secreto de este negocio es educarse con el INA, para cambiar todas las áreas que necesitamos mejorar, para ser exitosos en todo. La educación de INA no es negociable”. Gracias a esto, los Lucich sienten que la vida tiene un verdadero sentido, al descubrirse como servidores y guías de otros.



DOBLE
DIAMANTE



- Iniciaron su carrera en AMWAY en 1996.
- Originarios de Ciudad Bolívar.
- En el 2000 calificaron a Diamante.
- En el 2006 calificaron a Diamante Fundador.
- En el 2012 calificaron a Diamante Ejecutivo.
- Tienen 6 hijos.

Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



“

Para nosotros sólo está en mente las personas y el poder ayudar a otros a mejorar sus finanzas

”



"En el año 2006 calificamos como Diamantes Fundadores, con una realidad económica consolidada, con inversiones rentables, disfrutando que nuestros socios lograron sus calificaciones en todos los niveles, de nuestros seis hijos, ¡y muchos nietos!".

A finales de ese año, deciden poner una pausa a las actividades en AMWAY para alimentar su lado espiritual, a través de una asociación de Iglesias de la que forman parte.

Pero al comenzar esta labor, la pareja se da cuenta de la gran necesidad económica que los miembros de su comunidad tenían: "es cuando decidimos enseñarles a nuestros hermanos de fe, el desarrollo de negocios como una buena herramienta para mejorar sus finanzas". A partir de ese momento, deciden impulsar el nego-

cio en Venezuela, sin importar crisis económicas o dificultades: "vimos que calificar a nuevos niveles es la única manera real de ayudar a otros, abriendo el camino y demostrando que en Venezuela también se puede lograr desarrollar en grande el Negocio de Amway".

Los resultados comenzaron a llegar en el 2012 al alcanzar el nivel Diamante Ejecutivo, ahora en el 2013 como Doble Diamante.

"Para nosotros sólo está en mente las personas y el poder ayudar a otros a mejorar sus finanzas", nos mencionan, "es una gran motivación saber que estamos impulsando nuevas historias dentro de este negocio".

Estos exitosos venezolanos están listos para su siguiente meta: "ya estamos corriendo por el Triple Diamante, porque

como siempre lo estamos diciendo, el nuevo pin ya se nos está comenzando a oxidar". Y al mismo tiempo que Encarnación y Walter trabajan para esta meta, su visión ya está puesta en una más grande: ser Embajador Corona Fundador.

Ellos saben muy bien que el éxito es para ellos, pero también para quien que se lo proponga: "veo miles de Diamantes conscientes de la responsabilidad que tenemos de ser herramientas para transformar la realidad de millones de familias de toda Latinoamérica".

"Queremos ver nuevas calificaciones por toda Venezuela: Platas, Oros, Platinos y Rubís, y sólo es el comienzo: veo un gran negocio en Venezuela y Latinoamérica". Con el gran ejemplo que esta pareja están poniendo a todos, así será.

DICIEMBRE 2013

Amway

GLORIA RUIZ Y
RODRIGO CORREA

DIAMANTE EJECUTIVO
DE COLOMBIA



GLORIA Y Una vida
RODRIGO: dedicada al éxito



DIAMANTE
EJECUTIVO

Si quieres ver el mensaje
que dieron en el Seminario
de Liderazgo en la Sesión de
Reconocimiento, escanea el
código QR con tu smartphone.



FORJANDO LIBERTAD

Desde pequeño, Rodrigo Correa sabía lo que iba a hacer en la vida: “nací vendedor”, dice con mucho orgullo, “desde el momento en que abrí mi ojo al mundo en la habitación en un pueblo colgado de una montaña, me di cuenta que la única forma en la que podría salir del corral de gallinas en el que nací, sería a través de las ventas”.

“A los 11 años vendí por primera vez: eran boletas de la rifa parroquial allá en mi pueblo Yarumal, y después vendí helados. Vendí bananas, periódicos, ropa, alarmas para carros, alarmas para casas...Vendí, gané y empecé a sentir lo que era la libertad y no depender de nadie. Tuve mi propia empresa y fui gerente propietario”. Para muchos, la pareja ya había alcanzado todo lo que quería.

Pero Rodrigo buscaba mucho más: “quería lograr pagar las deudas y llegar a tener la libertad que tanto se nos prometió, tener gran calidad de vida, y ver vivir plenamente a nuestros hijos sin tenernos que preocupar de su situación financiera”.

No toma mucho tiempo para darnos cuenta de que los colombianos Rodrigo Correa y Gloria Ruiz son comerciantes de corazón y también grandes creyentes de que, al tener su propia empresa, es posible salir adelante. El esfuerzo, dedicación y gran pasión que han invertido en el Negocio Amway hoy rinde grandes frutos como la libertad y el nivel Diamante Ejecutivo.

Así es como el 25 de febrero de 1998 se convirtió en una fecha especial para esta pareja, pues es el día que deciden tomar la Oportunidad Amway: “nos dimos cuenta que estábamos al frente de un gran proyecto, que todo el mundo lo podía hacer y que tendríamos que trabajar nosotros para otros, pero finalmente esos otros alcanzarían su libertad, y con esa libertad de otros llegaría la nuestra”. La dedicación que la pareja ha puesto en el negocio ha sido un gran ejem-

plo para muchos, en especial para su familia: “tenemos tres hijos, dos son Diamantes y una es Platino Fundador”, nos dice Rodrigo con gran orgullo, “nuestro gran objetivo es ver a nuestra hija Diamante, y ser testigos de la proyección de los tres en esta escalera de éxito”.

“Hoy en día nos dice la gente que para nosotros es muy fácil”, reflexiona Rodrigo, “pero no caen en cuenta que empezamos como todos: solos, en cero por ciento, sin conocimiento de la empresa o de los productos”.

El camino que Gloria y Rodrigo han recorrido ha sido largo, pero muy satisfactorio: “hoy ya no vendo nada. Ni carros, ni escobas, ni bananas. Vendo esperanzas, ganas y determinaciones. Hoy somos unos grandes convencidos que quien quiere, puede cambiar su vida.

Hoy como Diamante Ejecutivo te queremos hacer esta venta. Te vendemos una ruta hacia tu libertad: AMWAY. Cómpranos tu vida y tu futuro a través de este sueño”.

GLORIA RUIZ Y RODRIGO CORREA | DIAMANTE EJECUTIVO | COLOMBIA

DICIEMBRE 2013

Amway

SORAYA LAINETTE
Y MIGUEL SILVA

DIAMANTE EJECUTIVO
DE VENEZUELA



SORAYA Confianza
Y MIGUEL: para triunfar



DIAMANTE
EJECUTIVO



Si quieres ver el mensaje
que dieron en el Seminario
de Liderazgo en la Sesión
de Reconocimiento,
escanea el código QR
con tu smartphone.

VENCIENDO PARADIGMAS

Sin importar los retos del camino, siempre es posible lograr el éxito. Esa es la filosofía que ha impulsado a los venezolanos Soraya Lainette y Miguel Silva en su trayectoria por el Negocio Amway. Gracias a esta forma de pensar, la pareja ha alcanzado el nivel Diamante Ejecutivo. Pero si algo los llena de orgullo, es el saber que su trabajo está llevando esperanza a miles de familias.

La confianza que Soraya y Miguel pusieron en la Oportunidad Amway no podría haber tenido mejor resultado; además del tiempo y recursos económicos que tanto anhelaban, lograron alcanzar la libertad que dá el nivel Diamante Ejecutivo: “tenemos los 365 días para hacer lo que nos plazca y la satisfacción de que estamos ayudando a muchas personas a mejorar su calidad de vida”, nos dicen.

Fué en marzo del 2001 cuando esta exitosa pareja comenzó este proyecto. Ambos venían de negocios tradicionales, con buenos ingresos económicos pero “cuando llegó el negocio a nuestra vida, nadie nos había hablado del mercadeo en red”, recuerdan, “averiguamos sobre el tema y entendimos que es la tendencia de la nueva economía”.

No hizo falta mucho más para que se convencieran de que debían tomar esta oportunidad. Sin embargo, para poder cambiar su vida, antes debían de cam-

biar ellos: “vencernos a nosotros mismos, las creencias y paradigmas que traemos por la crianza, el estudio y el ambiente donde uno se desarrolla y vive”.

“Cuando hicimos cambios, salimos de la comodidad como vivíamos, y con Enfoque, Visión y Trabajo logramos el resultado”, nos comentan.

Parte esencial en la forma de trabajar de esta pareja se encuentra en el uso de las nuevas formas de comunicación: “las redes sociales o medios electrónicos nos han facilitado la comunicación especialmente con los grupos foráneos”, explican, “la experiencia es que tenemos grupos por los medios electrónicos y la información fluye más rápido”.

Además, recomiendan tomar muy en serio el papel de liderazgo que cada Empresario puede ejercer: “hemos aprendido que el mejor líder es aquel

que Sirve, Escucha, Estimula, Ama, Cree, es Leal y se Compromete con los miembros del equipo y a su vez protege el Mercado”.

Son muchas las personas que han ayudado a Soraya y Miguel en este camino, pero consideran que algunas son fundamentales para su crecimiento: “queremos agradecer a Marcela y a Manuel por presentarnos esta Oportunidad de Negocio y a nuestros mentores Mario y Betty Orsini que nos enseñaron los principios básicos de este negocio, LEALTAD, COMPROMISO y nos guiaron con sus enseñanzas al logro de esta nueva meta”.

Diamante Ejecutivo es un nivel que Soraya y Miguel buscaron por mucho tiempo, y que muchas personas más pueden alcanzar: “rompan paradigmas, muéstrenle esta oportunidad a todo el mundo, en especial a los Empresarios y profesionales que estén más ocupados, entre ellos puede estar un Diamante”.

SORAYA LAINETTE Y MIGUEL SILVA | DIAMANTE EJECUTIVO | VENEZUELA

DICIEMBRE 2013

TRINIDAD PATALLO Y
BARTOLOMÉ FERNÁNDEZ

DIAMANTE FUNDADOR
DE ARGENTINA

Amway



TRINIDAD Y BARTOLOMÉ

Comprometidos con el futuro



POR UNA NUEVA ETAPA

Trini no dudó ni por un momento que el Negocio Amway representaba una gran oportunidad para lograr un cambio en sus vidas. “Cuando nos presentaron el negocio lo ví perfecto para Barto, pero no para mí”, confiesa. Sin embargo, con el tiempo ella se fué enamorando del sistema y de toda la gente que hace posible AMWAY con su participación.

“Cuando nos presentaron el negocio y nos dieron el Plan de Ventas y Marketing no entendí nada”, dice Barto, “sólo ví todo lo que se podía ganar y entendí que con esa cantidad yo podía dejar de trabajar en una empresa”. Barto no tenía una buena relación con su entonces jefe, así que la posibilidad de conseguir libertad económica para él y su familia lo entusiasmó desde el comienzo.

“El sistema de capacitación”, continúa Barto, “nos ayudó a comprender el negocio para poder desarrollarlo”. Ambos concuerdan que la educación que se les impartió desde pequeños, y que todavía se enseña de forma tradicional, es inadecuada, y agradecen a INA por romper esos viejos esquemas.

Para Trini, uno de los atractivos más grandes de la Oportunidad es su enfoque a la familia: “AMWAY me ha dado la posibilidad de brindarle a mis hijas todo lo que necesitan para apoyarlas”, dice Trini feliz, “hoy puedo disfrutar de ellas y de mis nietas”.

A Barto, por otro lado, lo impulsó más el poder brindarle todo a su familia, convertirse en su propio jefe y colaborar con una de las compañías más grandes y exitosas del mundo. “AMWAY no hace cualquier cosa que funcione, hace lo que es correcto. Eso la diferencia de otras compañías multinacionales”. “En estos años hemos viajado, conoci-



Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



Descubrir las oportunidades y saber aprovecharlas son habilidades claves en la historia de éxito que Trini Patallo y Barto Fernández han vivido. Ellos conocieron el Negocio Amway mientras vivían en España, pero decidieron desarrollarlo en Argentina. “Con nuestra calificación a Diamante Fundador comenzamos una nueva etapa”, dice la pareja, “logramos los objetivos propuestos y ahora estamos enfocados en ayudar a otros a vivir mejor”.

do gente, hecho amigos y logramos una estabilidad económica”, asegura la feliz pareja. Agradecen a su línea de auspicio, que tuvo y sigue teniendo una gran importancia en su proceso de crecimiento. “Tim Foley nunca dejó de venir a Argentina para dar apoyo a su grupo”, reconocen.

Para ellos, el éxito en el negocio se consigue equilibrando educación, venta y auspicio, “como dice Mario Orsini, es un

banco de tres patas. Si fallamos en una, el banco se cae, por consiguiente el negocio también”.

Esta pareja tiene la confianza de que el éxito llegará con fuerza a Sudamérica gracias al esfuerzo de miles de negocios de esta región: “Argentina, Chile y Uruguay tienen mucho futuro con AMWAY si nos comprometemos al 100%”. Y con líderes como ellos, así será.

TRINIDAD PATALLO Y BARTOLOMÉ FERNÁNDEZ | DIAMANTE FUNDADOR | ARGENTINA

DICIEMBRE 2013

CATALINA Y
FERNANDO PALACIO

DIAMANTE FUNDADOR
DE COLOMBIA

CATALINA Y FERNANDO

La libertad de la felicidad



DIAMANTE
FUNDADOR

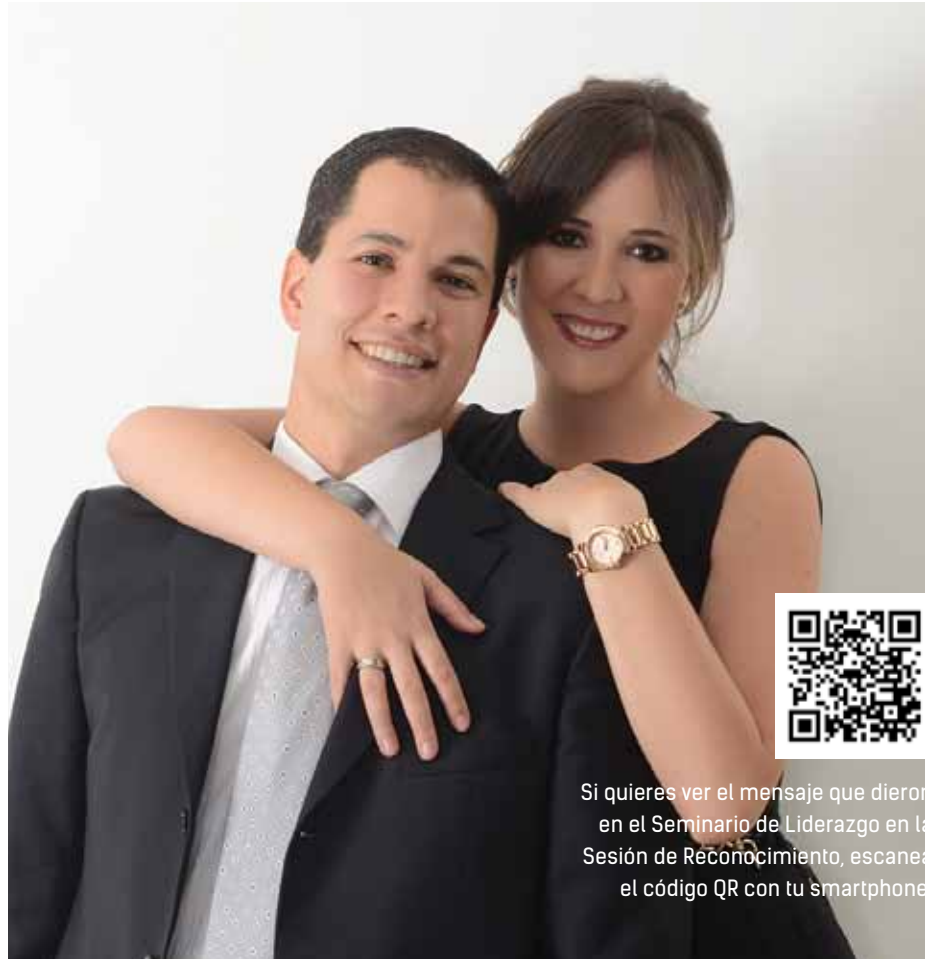
Cuando conocieron el negocio eran un economista y una productora de comerciales para televisión. Hoy, Fernando y Catalina, son Diamante Fundador.

Al principio, nos cuentan, fue difícil porque no tenían habilidades empresariales ni el pensamiento que debe tener el dueño de un negocio: “tuvimos que desarrollar inteligencias con las que no contábamos, como la emocional y la social”, comentan. Hoy creen firmemente en el trabajo en equipo y viven agradecidos con las personas, con quienes diariamente hacen el negocio.

“No confiábamos en este esquema de negocio simplemente porque no lo conocíamos”, confiesan. Pero la ilusión de ser dueños de su propia empresa los motivó a arriesgarse. Ahora, después de haberse aventurado y darse cuenta de todo lo que se puede lograr mediante el Network Marketing, pueden afirmar que AMWAY les ofreció la mejor oportunidad de negocio para emprender en el siglo XXI.

“Con este negocio pudimos conseguir nuestra libertad personal y vivir la vida que siempre soñamos, una vida en la que escogemos lo que queremos cada día, sin jefes u horarios; en la que hemos tenido la oportunidad de viajar por el mundo, conociendo culturas y personas maravillosas en el proceso”, dice Fernando. Pero en este camino no todo ha sido recibir. También ha sido trabajar aportando a su comunidad, creando oportunidades y esperanza para las personas en su equipo.

Convertirse en Diamante Fundador era una meta importante para esta pareja, y para lograrla han tenido que aprender a esforzarse durante periodos largos de tiempo. “El negocio depende del enfoque”, dicen a quienes buscan llegar a ni-



Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.

CRECIENDO COMO EMPRESARIOS

Catalina y Fernando Palacio, de Colombia, entienden que ser los más grandes no es tan importante como ser los más felices. Para ellos, la felicidad viene con la libertad, la cual han encontrado al construir su Negocio Amway. Ahora que han llegado a nivel Diamante Fundador, saben que es su responsabilidad ayudar a otros soñadores a conseguir su propia libertad.

veles más altos, “cada nivel depende de un tiempo de enfoque diferente”, en donde quien más se concentra en el negocio, más recompensas recibe. Nos recomiendan nunca descuidar tres áreas del negocio: volumen, auspicio y formación de líderes a través del INA, pues serán la base para el futuro de todos.

Para ellos el negocio de AMWAY será mucho más próspero en Latinoamérica, en los próximos años visualizan miles de personas beneficiadas con estabilidad

y flexibilidad económica, muchas de las cuales, aseguran, podrán alcanzar el nivel Diamante. Es por eso que esperan ayudar a más personas a conseguir su libertad de la forma que la han conseguido ellos, así como lograr expandir su negocio internacionalmente: “el crecimiento que viene es fuerte”, nos dice Fernando, “y depende de todos los líderes mantener un mercado sano, con principios y valores fuertes que ayuden a las nuevas generaciones a construir el negocio mucho más rápido que nosotros”.

CATALINA Y FERNANDO PALACIO | DIAMANTE FUNDADOR | COLOMBIA

DICIEMBRE 2013

Amway

DIANA CUELLAR Y
GUSTAVO RAMÍREZ

DIAMANTE FUNDADOR
DE COLOMBIA



DIANA Y GUSTAVO

— AMWAY: Un legado para sus hijos



DIAMANTE
FUNDADOR



Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



DECIDIDOS A TRIUNFAR

Muchas veces escuchamos diferentes motivos por los que las personas deciden tomar la Oportunidad Amway. En el caso de Diana Cuellar y Gustavo Ramírez son tres razones que los empujaron a superarse día con día hasta alcanzar el nivel Diamante. Se trata de sus hijos Mateo, Samuel y Paulo, quienes seguramente están muy orgullosos de sus padres, nuevos Diamante Fundador de Colombia.

Diana y Gustavo pueden estar muy satisfechos de sus logros: han construido su Negocio Amway a base de trabajo constante y esfuerzo, lo que los ha llevado hasta el nivel Diamante Fundador. Pero si algo los enorgullece más, es la razón por la que empezaron el negocio: sus hijos Mateo, Samuel y Paulo.

"Mis jornadas de trabajo eran muy arduas y casi no los veía", nos comenta Diana. "Quería tiempo con ellos. Mi vida se iba

encerrada en una oficina". Por ellos y por darles una vida mejor, es que Diana y Gustavo tomaron la Oportunidad Amway.

Desde su primer acercamiento con AMWAY en el 2001, Gustavo "sabía que el negocio era bueno por lo que escuchaba". Pero él nunca imaginó todo lo que podía lograr: "es mucho más grande de lo que pensé. Hoy pienso que es el mejor negocio que un persona puede emprender".

En los años que han construido su negocio, han comprendido que el factor humano es el más importante para alcanzar las metas que cada uno tiene: "el negocio es de personas y, por consiguiente, hay que prepararse para tratar con ellas", nos comenta Diana, "y esto lo aprendes en el Instituto de Negocios Amway, a través de todo el sistema educativo te transformas y como consecuencia, transmites e influyes en otros a que hagan lo mismo o más de lo que tú haces para el crecimiento del negocio".

Además, recomiendan que cada persona reconozca y fortalezca al líder que lleva dentro: "cuando estás en camino a metas grandes en este negocio, tú ya tienes un nivel de liderazgo muy fuerte", menciona Diana, "tú como líder, que eres mentor, que guías; engrandece tu corazón, ensánchalo, y ve adelgazando tu cabeza. Un líder con el corazón grande y su cabeza pequeña, realmente puede lograr tanto como él quiera".

"Todo lo que la corporación hace representa para nuestra organización un gran crecimiento", nos dice Gustavo, por lo que él sugiere aprovechar las promociones, lanzamientos, materiales y actividades que AMWAY pone al alcance de los Empresarios.

Diana, por otra parte, nos invita a apoyar la construcción de las redes de consumo, pues esto tiene como finalidad ayudar a que "otra familia pueda ver las posibilidades que tiene de cambiar su futuro".

Para los nuevo Diamante Fundador aún quedan muchos retos que superar y logros por alcanzar. Pero de lo que están seguros es que hoy por hoy están cumpliendo con lo que siempre ha sido su principal motivación: asegurar el futuro de sus hijos.

DIANA CUELLAR Y GUSTAVO RAMÍREZ | DIAMANTE FUNDADOR | COLOMBIA

DICIEMBRE 2013

Amway



REBECA BRINGAS Y
DELFINO TREVIÑO

DIAMANTE FUNDADOR Y
DIAMANTE DE MÉXICO

REBECA Y DELFINO

Un escalón más alto



COMPROMETIDOS CON EL CRECIMIENTO

Para todo Empresario Amway subir de un nivel a otro siempre es un orgullo. Pero hacerlo en seis meses es una muestra de que el modelo de negocios que AMWAY propone, funciona y que en cada Empresario está la decisión de llevarlo hasta donde quiera, tal y como lo han hecho Rebeca y Delfino: “si te mantienes comprometido y productivo a través del tiempo, es inevitable llegar a este nivel, en el que puedes tener una compensación económica mayor a tus gastos”.

Para esta pareja, la llegada al nivel Diamante Fundador tiene un significado muy especial: “es la constancia de tener un negocio firme y estable, basado en la construcción de Empresarios Amway que tienen sus propios negocios sólidos y productivos”.

De esta manera, los Treviño demuestran también que cualquier logro se construye trabajando muy de cerca con otros Empresarios, formando un verdadero equipo de éxito: “estamos muy entusiasmados por ver a nuestro equipo trabajar sus negocios con una actitud de esperanza y una mayor convicción de todos los beneficios que tenemos por haber decidido un día ser Empresarios Amway”.

El caso de Rebeca y Delfino es una inspiración para muchos, en especial para sus hijos, también Empresarios Amway: “ellos han ganado un mayor nivel de credibilidad en sus propios negocios y han decidido conscientemente ir por el siguiente nivel para ellos mismos”.

De esta manera, los Treviño están liderando una nueva ola de éxito, que poco a poco está tomando más fuerza en México: “tenemos una gran expectativa por lo que nos espera en el futuro”, nos dicen, “la corporación AMWAY es cada día

No ha pasado mucho tiempo desde que Rebeca y Delfino Treviño celebraron la llegada al nivel Diamante. En tan sólo seis meses, esta pareja de México alcanzó el nivel Diamante Fundador. Ellos son un gran ejemplo de que el compromiso con el Negocio y la constancia dan paso a grandes resultados y que las recompensas que se pueden obtener son cada vez mayores.



Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



más sólida en nuestro país y la Oportunidad cada vez está más al alcance de todo tipo de personas”.

Es por eso que los nuevos Diamante Fundador se sienten comprometidos con el fortalecimiento de más negocios en el territorio mexicano, una forma muy especial de agradecer y continuar la labor de Mario Oliveros, Empresario Amway que los auspició cuando comenzaban y fallecido hace 15 años: “hay que seguir siendo ejemplo de prosperidad y apoyar con nuestro trabajo a

todas aquellas personas que deciden empezar esta maravillosa aventura”.

“He trabajado como profesional por 20 años, y he sido Empresario Amway por la misma cantidad de tiempo”, nos dice Delfino con orgullo, “cada año, nuestra calidad de vida mejora enormemente”. Este hecho es motivación suficiente para seguir trabajando, pero también para apoyar a más negocios que están en busca de libertad para ellos y sus familias: en pocas palabras, los Treviño reafirman su compromiso de ayudar a más personas a tener una vida mejor.

REBECA BRINGAS Y DELFINO TREVIÑO | DIAMANTE FUNDADOR | MÉXICO

DICIEMBRE 2013

Amway

RAFFAELE Y
CARLY LEPORE

DIAMANTE FUNDADOR
DE VENEZUELA



RAFFAELE Y CARLY

Decisiones brillantes



Desde 1998, los venezolanos Carly y Rafa Lepore han visto cómo la Oportunidad Amway ha hecho que miles de personas hagan realidad su objetivo de vivir una vida mejor. Ellos no son la excepción, y hoy celebran el nivel Diamante Fundador compartiendo con nosotros lo que los llevó a ser exitosos Empresarios.

La Oportunidad Amway llegó a la vida de Carly y Rafa a través de los padres de ella. Desde el primer momento, la pareja comprendió que podrían lograr grandes resultados, siempre que lo desarrollaran lo mejor posible. De aquellos primeros años, al día de hoy, han sido testigos de muchos casos de éxito, incluyendo el de ellos mismos.

Sin embargo, estos triunfos siempre han estado acompañados de retos. Pero hay dos en particular que ellos consideran que toda persona que quiera emprender el Negocio Amway, debe enfrentar y superar: “un primer reto es lograr canalizar el deseo de superación y esperanza que esta oportunidad despierta a través de un camino de acción que garantice resultados en el corto, mediano y largo plazo”.

En su caso, nos explican que tuvieron que hacer ajustes internos para que sus planes fluyeran como esperaban.

Un segundo reto fue “entender que como es un negocio que desarrollamos con personas, no es, ni puede ser, perfecto. En algunos aspectos de nuestro negocio somos extremadamente exigentes, pero para otros somos más adaptados a las costumbres y acuerdos que la sociedad ha desarrollado”, nos dice Rafa, “eso nos permite comunicar-



Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



EMPRESARIOS EN ACCIÓN

nos con otras personas y de una u otra forma llevar las actividades en armonía con todos”.

Una vez superados estos obstáculos, Carly y Rafa consideran que hay que hacer lo necesario para evitar ser empleado dentro del negocio. No basta con firmar una aplicación: “un Empresario emprende acciones, inversiones y entrenamiento por propia iniciativa. Un Empresario enfrenta retos y los supera. Un Empresario define una meta, se enfoca y la logra”, explica Rafa.

“Por el contrario, un empleado del multinivel normalmente espera que alguien le diga qué cosa hacer, un empleado rara vez establece, por iniciativa propia, metas personales y grupales, y evidentemente no las alcanza. Un empleado

se comunica muy poco, por no decir nunca, con el resto de los Empresarios del multinivel que de manera activa participan y hacen que las cosas ocurran en esta industria”.

Por eso nos invitan a cambiar nuestras actitudes y creencias: “inviertan lo necesario y trabajen lo necesario para que ocurra el ajuste que les permita convertirse en verdaderos Empresarios independientes de AMWAY”.

“Es posible llegar a Diamante en poco tiempo, en mucho tiempo o nunca”, nos dice Rafa, “sepa que usted lo decide y sepa que a veces lo decide el contenido que usted tiene en su mente”. Por último nos recomienda no rendirnos nunca: “regalen al mercado la oportunidad de aplaudirles como nuevos Diamantes”.

DICIEMBRE 2013

Amway

MARCOS
SANTILLÁN

DIAMANTE DE
ARGENTINA

A portrait of Marcos Santillán, a man with dark hair and a mustache, smiling. He is wearing a dark blue tuxedo jacket over a white shirt and a dark bow tie. The background is a plain, light-colored wall.

**MARCOS
SANTILLÁN** | Un giro
de vida



DIAMANTE



Si quieres ver el mensaje que dio en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



APASIONADO DEL NEGOCIO

Desde que era niño, Marcos tenía una gran pasión por el fútbol. De hecho, parecía que en ese deporte encontraría el camino que lo llevaría a triunfar. Pero nunca imaginó que el éxito se encontraría en otra parte.

A veces las oportunidades nos obligan a tomar acciones que, de otra manera, no realizaríamos. Ese fue el caso del argentino Marcos Santillán, quien hizo de la Oportunidad Amway su opción para salir adelante. Para lograrlo, tuvo que enfrentar sus miedos y aprender que, para alcanzar sus objetivos, uno nunca debe darse por vencido. Las recompensas pueden ser tan grandes como uno quiera, entre ellas el nivel Diamante.

Originario de Isla Verde, un pequeño pueblo de la provincia de Córdoba, Marcos creció en un ambiente familiar muy unido, en compañía de sus padres y sus dos hermanos menores. Desde pequeño, el fútbol formó parte de su vida, y su pasión por este deporte llegó a un punto en el que tenía la opción de desempeñarse como jugador profesional. "Llegando a la edad de dieciocho años mi carrera en el fútbol declinaba, viendo así pocas posibilidades de tener éxito en este deporte", nos comparte, "es en ese momento que aparece esta maravillosa oportunidad". Marcos nos habla de la Oportunidad Amway.

Decidido a triunfar, comenzó la construcción de su Negocio, y en nueve años calificó al nivel Platino, en dieciséis al Esmeralda y, finalmente, hoy puede llamarse Diamante. Y aunque puede presumir de ser un exitoso Empresario, él

mismo nos confiesa que tuvo que modificar sus actitudes para poder triunfar: "tenía mucho miedo de hablar a la gente del negocio, por miedo al rechazo".

Afortunadamente, Marcos encontró en INA las herramientas necesarias para superarse. "Mi consejo es que se conecten cien por ciento al sistema educativo, todo lo van a encontrar allí". Él afirma que con la educación no se negocia, además ayuda a adquirir una actitud de negocios: "hay que conectarse al programa educativo, poner en práctica lo que se aprende, saber por qué se quiere hacer el negocio, y nunca, nunca, nunca desistir".

"Luego de dieciocho años de estar construyendo este negocio, siento que es la mejor oportunidad del mundo, porque puede llevar a cualquier persona, de

cualquier estrato social, a una mejor calidad de vida y lograr libertad financiera", nos explica, "siempre y cuando la persona esté dispuesta a aprender, crecer y cambiar".

Para Marcos, las metas se alcanzan a través de una transformación personal: "uno no llega a Diamante, uno se convierte en Diamante", afirma.

"Muchos abandonan el negocio cuando las cosas no salen", nos dice, "olvidan que sólo triunfa en el mundo quien se levanta y busca las circunstancias, o las crea si no las encuentra". Con estas palabras se despide de nosotros, con la seguridad de que el éxito está en cada uno de los Empresarios Amway que trabajan con pasión en la construcción de sus negocios.

DICIEMBRE 2013

Amway



DIANE
MENDIVELSO

DIAMANTE DE
COLOMBIA

**DIANE
MENDIVELSO** | Brillante
estrategia



DIAMANTE



VISIÓN DE EMPRESA

Inquietos y con grandes sueños, los integrantes de la Generación Y están impulsando el crecimiento de personas, negocios y hasta de países. Ejemplo de ello es Diane Mendivelso quien celebra el nivel Diamante.

Si quieres ver el mensaje que dio en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



Con el objetivo de conocer más sobre la industria del networkmarketing en el mundo, Diane se acercó a la Oportunidad Amway en el 2009.

En un principio su percepción sobre AMWAY no era muy clara: “creí que era un negocio únicamente de venta con una proyección muy pequeña, pues desde afuera lo que más se escuchaba era la ganancia que tienes por la comercialización y ya”.

Sin embargo, todo cambió cuando comprendió que ésta era la mejor opción para tener su propia Empresa: “cuando me mostraron las cifras de facturación en el mundo, lo grande de la compañía y el enfoque hacia las redes como un negocio exponencialmente millonario, con un riesgo muy bajo y una inversión mínima, fue encontrar el paraíso en un país donde hacer empresa no es sencillo”.

Una vez convencida del gran potencial de crecimiento que tenía frente a ella, Diane tomó la oportunidad y decidida a crecer, trazó su estrategia: “mi inicio fue crear redes y facturar tal cual como una empresa debe hacerlo”. Hoy disfruta de los resultados de esta decisión, que en tan solo cuatro años la ha ayudado a alcanzar el nivel Diamante.

“Lo que me hizo tomar esta decisión, fue pensar que no era difícil”, nos comenta, “pero que si lo lograba, la vida de las personas que han creído en mí y que han soñado a mi lado, iba a cambiar para siempre”.

Y así ha sido: Diane ha alcanzado recompensas económicas, reconocimientos y viajes. Pero ninguno se compara con la satisfacción de la libertad, en especial la económica, ya que el Negocio Amway se trata de una oportunidad

única que tienen las personas de hacer sus sueños realidad.

“Ahora tengo una misión de vida, que es hacer libres a la mayor cantidad de personas que pueda”. Por eso llama a otros Empresarios a que se unan a esta gran tarea: “trascender en la vida de miles de personas alrededor del mundo es algo soñado, y estoy segura que paso a paso cambiaremos la economía de nuestros países”.

Para la Diamante, su futuro en el Negocio Amway está bien definido: “es trabajar por las personas que vienen detrás de mí, empoderándolas”, comenta Diane, “enamorándome de sus sueños hasta alcanzar la libertad de cada uno de mis coequiperos y salir por los próximos años a buscar más soñadores dispuestos a pasar un proceso maravilloso que les permita cambiar la dependencia económica por la libertad personal”.

DICIEMBRE 2013

Amway

LEYLA SAAD Y
CAMILO PINTO

DIAMANTE DE
COLOMBIA



LEYLA Y CAMILO

Para vivir en libertad



Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



DIAMANTE



OPORTUNIDAD SIN IGUAL

Tener su propia empresa. Es todo lo que Leyla y Camilo pedían para sí mismos. Pero a través del Negocio Amway encontraron algo mucho más valioso: “la libertad para tener lo que queremos tener, de hacer lo que nos gusta hacer, en el momento en que lo queremos hacer y con quienes lo queremos hacer”, nos dice Camilo.

En los últimos tres años, esta pareja ha logrado su libertad financiera y, como consecuencia, pueden disfrutar plenamente de ver crecer a sus hijos Mateo de cinco años y Emilia de dos: “es poder recoger a Emilia del jardín, esperar a Mateo cuando llega del bus del colegio, llevarlos por las tardes a sus clases de gimnasia, de karate y de fútbol.

Es almorzar los cuatro en familia todos los días entre semana, es poder pasar tiempo con ellos en un parque o un centro comercial cualquier día, a cualquier hora”.

En opinión de estos exitosos empresarios, la ventaja de la Oportunidad de Negocio Amway, es que está abierta para todos: “cualquier persona, inde-

Una oportunidad llevó a Leyla Saad y a Camilo Pinto a la libertad que siempre anhelaron. Los colombianos sabían muy bien que un negocio propio los llevaría a lograr lo que siempre buscaron: disfrutar de su tiempo y de su familia; una oportunidad que está abierta para todos, y que a ellos los llevó a alcanzar el nivel Diamante.

pendientemente de donde venga, si está dispuesta a entrenarse, a aprender a pensar como un empresario, y a trabajar con enfoque, puede llegar a construir un negocio con resultados financieros impresionantes y acompañados de una libertad de tiempo sin igual”.

Pero también enfatizan que el resultado en este modelo de negocio depende del esfuerzo personal: “si se preparan a través del espectacular Programa de Educación con que contamos y si trabajan con consistencia y enfoque, entonces muy probablemente ese nivel que quieren lograr estará ahí para ustedes”, recomienda Leyla.

“Para nosotros Diamante es la culminación de la primera etapa de este negocio y el comienzo de la siguiente donde el final, si Dios nos da vida, es ser Embajador Corona”, y acompañándolos en este camino, seguramente estarán los Diamantes Ejecutivos Fundador Claudia Santos y Carlos Eduardo Castellanos, a quienes agradecen el apoyo recibido a lo largo de los años.

Ahora que Leyla y Camilo han logrado esta meta, perciben el Negocio Amway como “la posibilidad de trascender impactando positivamente la vida de otras personas con un mensaje de libertad y esperanza.

Es poder vivir una vida con sentido a través de ayudar a otras personas en el mundo entero a que también logren una vida de libertad”.

“Crean en sus sueños”, nos recomiendan, “crean en AMWAY dentro de la Industria del Mercadeo en Redes en la Nueva Economía, crean que ustedes lo pueden hacer, y crean en que otros también lo pueden lograr. ¡Nunca, nunca, nunca se rindan!”.

DICIEMBRE 2013

Amway

ZULMA VARÓN
Y WILSON ARIZA

DIAMANTE DE
COLOMBIA



ZULMA Y WILSON
Construyendo tranquilidad



DIAMANTE

COMPROMISO POR AYUDAR

A través de su Negocio Amway, los colombianos Zulma Varón y Wilson Ariza, buscaban resolver sus problemas económicos. Hoy han obtenido mucho más que eso: verdadera libertad financiera, crecimiento personal y la misión de ayudar a otros a vivir una vida mejor; metas que lograrán mientras celebran el nivel Diamante.

Wilson y Zulma entraron en el Negocio Amway en diferentes años: él se registró en el año 2001, tres años después (2004) ella también lo hizo. Y aunque sentían que habían tomado la decisión correcta, no fue sino hasta el 2006 que realmente se comprometieron con el crecimiento y desarrollo de su negocio. "Veníamos de quiebras de negocios tradicionales", nos comentan, "por lo cual hacer el negocio no era una opción, era una necesidad".

Si bien pudieron intentar obtener el éxito con otra empresa, decidieron intentarlo con AMWAY por la percepción que tenían de la compañía: "siempre ha sido una corporación inmensa que se basa en valores, y que gusta de ayudar a la gente".

La tranquilidad financiera que tanto anhelaban, sin embargo, no llegó por arte de magia. La pareja está plenamente consciente que sólo había una forma de lograr lo que buscaban: "con educación, trabajo y enfoque los resultados llegan".

Pero también era necesario aprender de los errores, y como ellos lo mencionan, "pararse cada vez que se caigan". Hoy, al trabajar fielmente con esa filosofía, han calificado al nivel Diamante.



Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



Son muchas las herramientas que Zulma y Wilson han encontrado en AMWAY que les han servido de apoyo en este proceso de crecimiento. En particular, la pareja recomienda ampliamente aprovechar los Talleres de Entrenamiento de Productos, pues con ellos se puede conocer mucho más sobre lo que se está comercializando, al mismo tiempo que se pueden crear fuertes lazos de confianza con los clientes.

"El apoyo de la corporación es fundamental", nos dicen, y nos recomiendan fomentar el crecimiento propio y de todos los miembros del equipo a través las promociones de los productos, del uso de herramientas de comunicación como la página web de AMWAY, los lanzamientos, los Kits de Iniciación y otros materiales. "También se logran los resultados gracias a la ayuda y guía de la

línea de auspicio (o equipo de apoyo) que siempre nos están marcando el camino". "Profesionalicen la comercialización y el patrocinio", nos dicen ya que "ante todo es un negocio de relaciones humanas". La opción ideal para hacerlo se encuentra en la capacitación que el Instituto de Negocios Amway ofrece, donde encuentran materiales de alto valor educativo y que prepara a los Empresarios de todos los niveles para enfrentar los retos que tendrán en la construcción de un negocio exitoso.

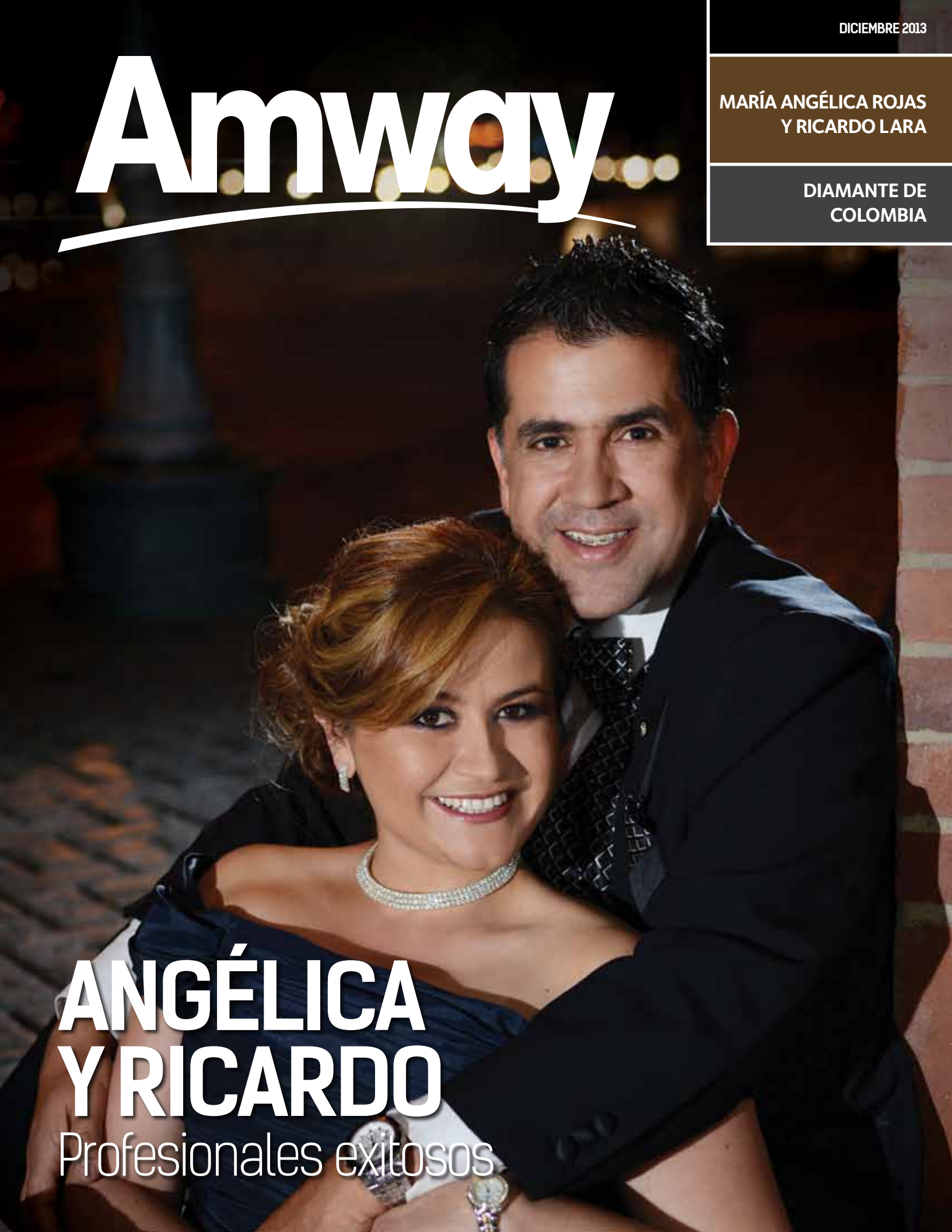
Para Zulma y Wilson, el futuro viene acompañado de gran crecimiento, pero también de una gran responsabilidad: "ahora es el compromiso de ayudar a otras personas a recorrer el camino para que ellos también logren sus sueños", nos dicen, "serán miles de familias mejorando su calidad de vida".

DICIEMBRE 2013

MARÍA ANGÉLICA ROJAS
Y RICARDO LARA

DIAMANTE DE
COLOMBIA

Amway



ANGÉLICA Y RICARDO

Profesionales exitosos



DIAMANTE



Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



CIUDADANOS DE PRIMERA

María Angélica Rojas y Ricardo Lara, de Colombia, sabían muy bien que un ingreso extra les daría tranquilidad para su familia. Y el haber tomado la Oportunidad Amway les ayudó a lograr esta meta y muchas más. Hoy son exitosos Empresarios, cuyo esfuerzo los ha llevado a alcanzar el nivel Diamante.

Motivos para buscar un ingreso extra hay muchos, pero ninguno pesa tanto como la responsabilidad de darle un sustento sólido a una familia. María Angélica y Ricardo decidieron que un ingreso adicional a través del Negocio Amway sería lo más indicado para ellos. Y lo que inició como algo que consideraban secundario, hoy los ha llevado al éxito.

Al preguntarles al respecto, Ricardo nos explica un poco más: "consideramos que toda familia está en riesgo financiero si depende de un ingreso lineal. Por eso decidimos empezar a construir un ingreso alternativo que se fuera convirtiendo en residual para que se llegara el día en el que aseguráramos nuestro futuro".

Y es que, como a muchas personas que inician el negocio, al principio vieron un negocio pequeño que no se diferenciaba mucho de los modelos de otras em-

presas de venta directa: "no teníamos el negocio como algo prioritario en nuestra vida; nos tomó un tiempo dimensionar lo que podría significar hacerlo profesionalmente".

Pero poco a poco, los colombianos fueron conquistando metas que, en otro momento, parecían imposibles: "tranquilidad económica, manejo de nuestro tiempo, una asociación constante con personas maravillosas, reconocimientos, viajes y lo más importante, saber que nuestro resultado es consecuencia de que otras familias han mejorado también su calidad de vida".

"El negocio nos ha dado la posibilidad de crear opciones", menciona María Angélica, "gracias al desarrollo profesional del negocio, nuestra vida es poco común: tomamos decisiones sobre cómo queremos manejar el tiempo, y desde hace algunos años, cualquier día de nuestra semana es como si fuera un domingo".

Si bien las recompensas que la pareja ha cosechado en su camino son muchas, también les ha traído grandes responsabilidades: "en nuestras manos está la construcción de la imagen del Negocio Amway, nuestras acciones representan a todos los Empresarios que están construyendo su negocio".

Por ello, los colombianos recomiendan conocer muy bien el negocio y todo lo que se puede lograr si se desarrolla profesionalmente: "esto les dará la fuerza para trabajar y la fe necesaria para mantenerse enfocado".

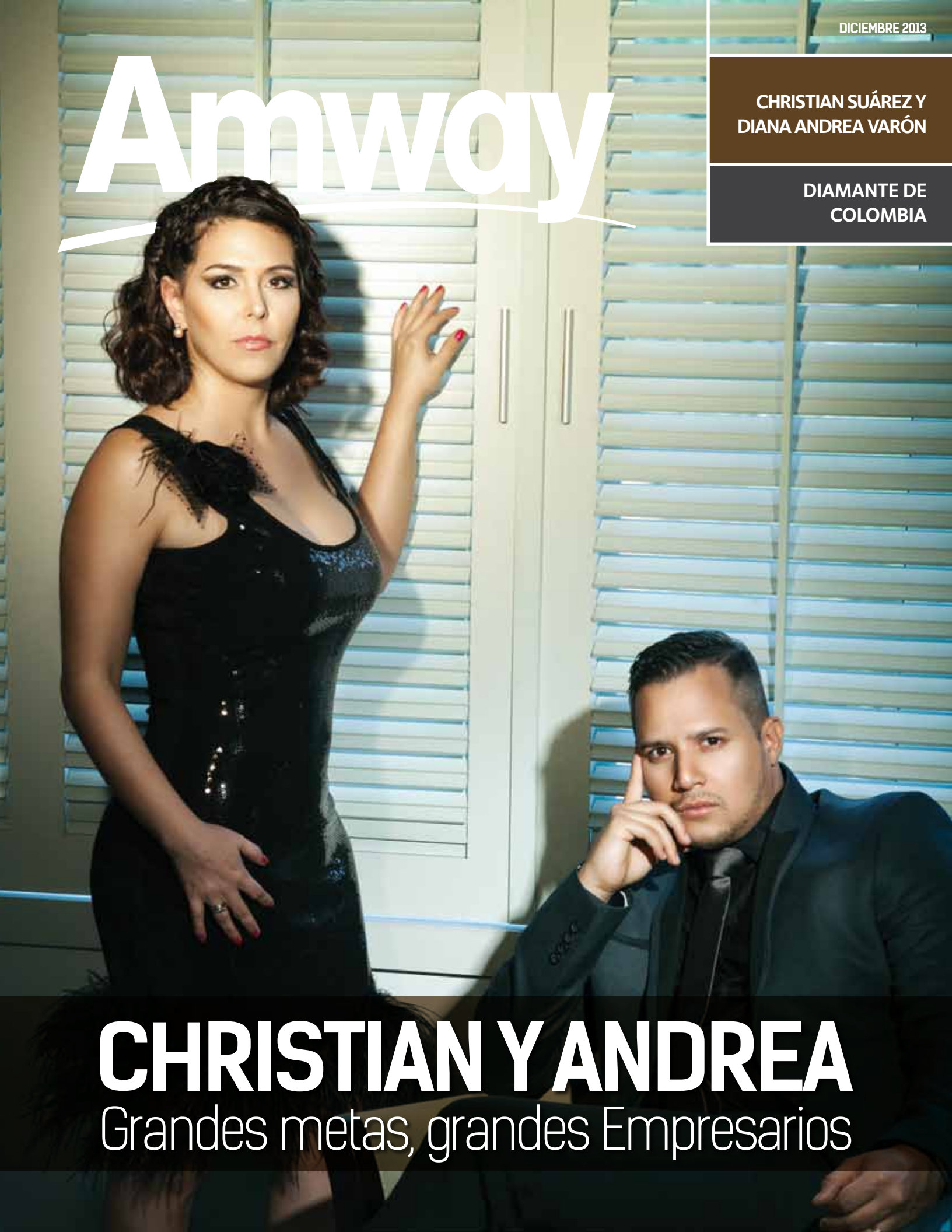
Ahora que han logrado tanto, María Angélica y Ricardo quieren agradecer a AMWAY por el apoyo que han recibido: "a través de la oportunidad que brindan a personas comunes y corrientes como nosotros, hoy tenemos una vida muy poco común, y nos han permitido disfrutar como ciudadanos de primera clase", nos dice Ricardo. Ahora viven sabiendo que "nuestras familias están protegidas y seguras, y con la tranquilidad de que ni el dinero, ni el manejo del tiempo van a volver a ser un problema en nuestras vidas".

DICIEMBRE 2013

CHRISTIAN SUÁREZ Y
DIANA ANDREA VARÓN

DIAMANTE DE
COLOMBIA

Amway



CHRISTIAN Y ANDREA

Grandes metas, grandes Empresarios



DIAMANTE

Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



ESFUERZO, PERSEVERANCIA, ÉXITO

Empatía, fe en las personas y liderazgo, son algunos de los conceptos que describen a Christian Suárez y a Diana Andrea Varón, Empresarios Amway que han puesto toda su confianza en su equipo de trabajo. Esta pareja de colombianos son un ejemplo de esfuerzo y perseverancia, su éxito nos enseña que podemos conseguir lo que nos proponemos si actuamos con nuestras metas siempre presentes en la mente.

La percepción de Christian y Andrea sobre AMWAY como negocio cambió radicalmente cuando pasaron de verlo por fuera a vivirlo desde adentro. De ser únicamente una “venta de jabones de buena calidad” y “otro multinivel más”, se ha convertido en “la mejor opción de negocio para cualquier persona, y uno de los mejores activos que se puede desarrollar en la economía actual”.

Al principio y como muchos otros Empresarios, Andrea y Christian veían el estilo de vida que llevan los Empresarios Amway Nivel Diamante. Fue en ese momento que decidieron que ellos también debían pertenecer a ese grupo: “cuando se empieza a desarrollar una actividad como proyecto de vida se debe hacer con todo el compromiso y seriedad”, nos dicen, “y por ende, trabajar para obtener los objetivos propuestos. Llegar a Diamante siempre fue uno de ellos”.

Este logro les ha dado confianza en su propio liderazgo, por lo que se sienten comprometidos a seguir trabajando y apoyando responsablemente el crecimiento de muchos Empresarios más: “si se patrocina pensando en el signo de pesos que representa alguien, no se llega muy lejos. Hay que hacerlo pensando en los sueños de esa persona, ayudando a los miembros del equipo a ganar y crecer como líderes empresariales, así el éxito es garantizado”, aconsejan.

En AMWAY esta pareja ha encontrado una verdadera escuela de negocio para las personas que desean darle un giro total a su vida, ya sea en el aspecto financiero, emocional, social o familiar: “desde el momento en que ingresamos, sentimos la riqueza mental que brinda el programa educativo de formación empresarial”, relatan. Además, afirman, “es el único

negocio que conocemos en donde es imposible perder, si se entiende de conceptos y principios de éxito”.

Para Andrea y Christian, el Negocio Amway tiene un gran futuro, ya que las necesidades actuales del mundo apuntan al Network Marketing como la mejor alternativa de negocios del siglo XXI: “no tiene límites, es un negocio global y ésta es la empresa número uno del mundo en el sector”.

“Si desean crecer no dejen de patrocinar personas”, recomiendan, “nunca se sabe en dónde encontrarán el Diamante que trascienda e innove el negocio”. Además, nos piden tener siempre en cuenta el principio básico con el que han ido alcanzando sus metas: “tus resultados serán como los trates, debes respirar, comer, dormir y soñar con lo que haces y quieres”. Sólo así, nos dicen, el éxito se vuelve una realidad.

DICIEMBRE 2013

ESPERANZA MOSQUERA
Y MAURICIO CASTILLO

DIAMANTE DE
COLOMBIA

Amorway



ESPERANZA Y MAURICIO

Razones para triunfar



DIAMANTE



Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



LO IMPOSIBLE ES REALIDAD

Ella quería viajar por el mundo. Él, tener tiempo para escribir y un vehículo para liderar y conferenciar. Y ambos encontraron en el Negocio Amway la oportunidad para lograr esto y mucho más. Los colombianos Esperanza Mosquera y Mauricio Castillo superaron sus miedos e inseguridades, y hoy nos dan las razones por las que se sienten orgullosos de ser Empresarios Amway, entre ellos la posibilidad de ser Diamantes.

Contra viento y marea, Esperanza o Pancha (como le dicen de cariño) y Mauricio han construido su Negocio Amway. Y cada paso que daban enfrentaban críticas de su entorno. “Una vez”, nos dice Mauricio, “escuché a una compañera de trabajo que decía que yo empecé a vestir de corbata para vender vitaminas”. Por su parte, Pancha (música profesional) recuerda que “en la Orquesta un día me dijeron que si iba a cambiar la viola por una caja de jabones”.

Lo que ni la compañera de Mauricio, ni en la Orquesta en la que trabaja Pancha sabían, era que los Castillo-Mosquera esta-

ban en la ruta del éxito: “ella ignoraba que yo realmente estaba era cambiándome de cuadrante financiero, rompiendo mis propios paradigmas y marchando hacia la conquista de mis sueños”, dice el Empresario. Y Pancha por su parte pensó “yo no voy a cambiar la música, voy a sumar un nuevo proyecto de vida que es este negocio, una caja de sorpresas, de retos, de emociones y de sueños”.

Sin embargo, nos confiesan que al inicio tenían cierta pereza o “jartera” de realizar el negocio. Pero al irse educando y cosechando éxitos, su visión de AMWAY cambió: “hoy vemos que es una empresa mucho más grande de lo que imaginábamos, con un mayor alcance del que pensábamos, tanto así que decidimos hacerlo de por vida. Entramos por una razón ¡y nos quedamos por un montón más!”

Al darse esta oportunidad, ambos han alcanzado metas que antes les parecía casi imposible realizar. Mauricio desde hace más de seis años no depende de un empleo, “a mis 38 años me retiré del mundo laboral” comenta, y ahora se da tiempo para realizar lo que verdaderamente le apasiona: escribir y “dar cátedra” en Colombia y en otros países. Y Pancha alcanzó la posibilidad de viajar por el mundo en un estilo especial que es “Clase Amway”

afirma; así como tener mayor flexibilidad económica, “lo cual brinda una tranquilidad que no tiene precio”.

Pero estos logros se quedan cortos cuando nos hablan lo que han podido dar a su familia: “un buen ejemplo a nuestros hijos y un homenaje a nuestros padres”.

Ahora que han alcanzado un nuevo Nivel, Mauricio y Pancha tienen una nueva razón para seguir triunfando: “queremos dedicarnos a enseñar y apoyar a nuestra gente, a quienes han creído en nosotros para que logren también sus metas y sueños. Ya nuestro objetivo no es ser Diamante, sino hacer Diamantes”. Pero antes de ello, quieren agradecer de corazón a quienes los ayudaron en este camino: Jose Bobadilla (su maestro de cabecera), Diana Cuellar y Gustavo Ramírez; y Shellya y Fabio De Souza.

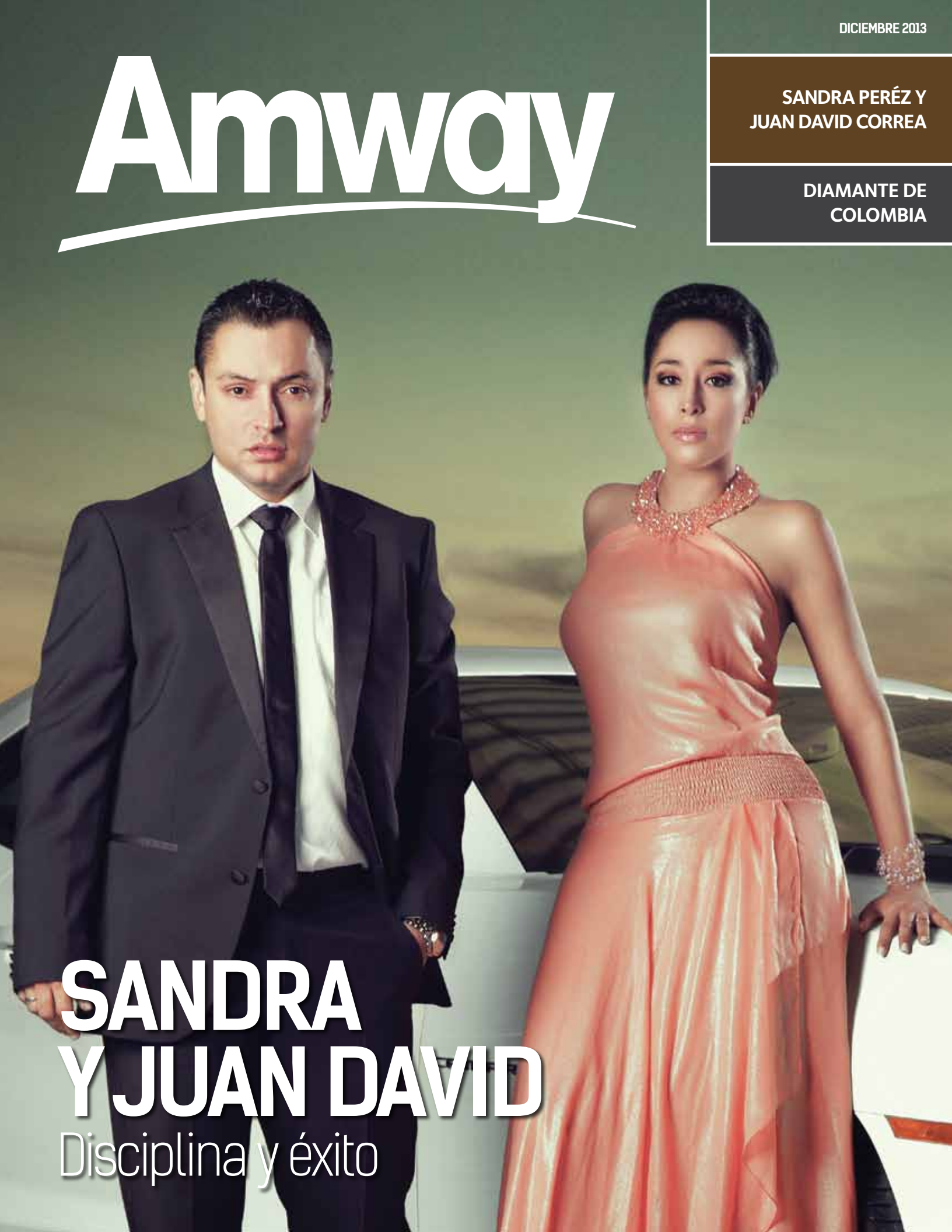
La historia de Mauricio y Pancha es un ejemplo de que todos pueden tener éxito en el Negocio Amway si se lo proponen: “si una música y un académico pudieron hacer este negocio, que no nos vengan con cuentos de que “yo no sirvo, ni nací para hacer esto”. Cuando tú tienes una visión y un sueño claro, haces lo necesario para conquistarlo, pues no importa de dónde vienes sino hacia donde te diriges”.

DICIEMBRE 2013

SANDRA PERÉZ Y
JUAN DAVID CORREA

DIAMANTE DE
COLOMBIA

Amway

A man and a woman are standing next to a white car. The man is on the left, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie. The woman is on the right, wearing a long, flowing, light-colored dress with a high neckline and a wide waistband. She is also wearing a matching necklace and bracelet. They are both looking towards the camera.

**SANDRA
Y JUAN DAVID**

Disciplina y éxito



DIAMANTE



Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



TRABAJANDO CON AMOR

Los planes de una joven pareja de casarse eran amenazados por la falta de dinero: “teníamos un restaurante y estábamos cansados de que todo el mundo ganaba menos nosotros”. El año era el 2003, y su juventud les ponía retos e inseguridades: “pensábamos que AMWAY era un negocio de adultos, que no existían herramientas para jóvenes, y que era un negocio muy duro para desarrollar”. Aún así, cerraron su restaurante para tomar la Oportunidad Amway.

Rápidamente, se dieron cuenta de lo que necesitaban para triunfar: “sabíamos que teníamos que mantenernos en esta carrera, trabajar en equipo, educarnos, nunca perder de vista los lineamientos del negocio y sus pilares de construcción”.

La disciplina que esta pareja ha aplicado a su negocio ha traído consigo un gran aprendizaje: “la suerte en AMWAY sí existe. Se deletrea T.R.A.B.A.J.O. Lo único que tenemos que hacer es no parar”, afirma Juan David, “nunca busquen el cómo: la realidad es que lo único que toca es hacerlo. El negocio es muy

La juventud nunca es un impedimento para alcanzar el éxito. Así lo demuestran Sandra Pérez y Juan David Correa, quienes hoy están celebrando el nivel Diamante. Lo que inició como un camino que parecía difícil, los originarios de Colombia y grandes representantes de la Generación Y, han demostrado que con esfuerzo y constancia se puede llegar muy lejos.

grande, pero lo tienes que tratar igual de grande”.

“Existen Empresarios que quieren salir adelante en el proyecto, pero cuestionan mucho lo que ocurre dentro del negocio, no hacen caso y nada les gusta”, comenta Juan David, “siempre te vas a encontrar con dificultades y retos. Pero siempre, el que trabaja con amor, con pasión y disciplina tiene que salir triunfando en este o en cualquier proyecto”.

Sin lugar a dudas, esta forma de pensar les ha traído recompensas que van mu-

cho más allá de lo económico: “la gente que hemos conocido, los sitios que hemos visitado, las oportunidades que se han abierto para nosotros son mágicas”. Todo eso, nos dicen, no hubiera sucedido sin el apoyo de muchas personas más, a quienes quieren agradecer en este momento: “gracias a Marta Isabel Gómez, una mamá que tenemos en el negocio; a Henry Carrillo, un gran amigo; a Patricia y Adriana por creer en Armenia, Colombia y sus alrededores. Gracias a todo AMWAY y su gente linda y bella. A nuestros padres Gloria y Rodrigo por enseñarnos a trabajar con pasión y ganas por el resultado. Gracias a todos los que nos dieron la mano en tantos eventos, que ayudaron a que este proyecto se cristalizara y gracias infinitas a nuestro equipo de trabajo”.

Sandra y Juan David saben que este camino aún les depara muchas sorpresas y satisfacciones. Pero también saben que la clave para triunfar es ser felices: “eso los llevará a ser los más grandes, y cuando tus grupos sean felices, todo correrá más fácil y las calificaciones llegarán por sí mismas, porque se está haciendo el negocio”.

DICIEMBRE 2013

Amway

A man and a woman are sitting outdoors by a pond. The man, Edwin, is wearing a dark suit and is looking off to the side. The woman, Paula, has long, wavy red hair and is wearing a dark, strapless dress with a sequined bodice. She is looking towards the camera. The pond in front of them is filled with lily pads and some greenery. The background shows trees and a clear sky.

PAULA QUIJANO Y
EDWIN TORRES

DIAMANTE DE
COLOMBIA

PAULA Y EDWIN

Lecciones de éxito



Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



DIAMANTE

La construcción del Negocio Amway es un camino lleno de enseñanzas. Y sólo quienes son capaces de comprenderlas y aplicarlas diariamente, lograrán sus metas. Ese fue el caso de los colombianos Paula Quijano y Edwin Torres, quienes hoy comparten con nosotros algunas de las muchas lecciones que aprendieron mientras construían el camino que los llevó al nivel Diamante.

APRENDIENDO A SUPERARSE



En octubre del 2008, la vida de Paula y Edwin cambió para siempre, al ser la fecha en que comenzaron a construir su Negocio Amway: “arrancamos con muchos miedos y dudas. Nos enfrentábamos a algo nuevo y la verdad nos dimos cuenta de su grandeza hasta meses después de comenzar”, nos dicen, “es increíble cómo el negocio hoy en día nos sigue sorprendiendo”.

Y es que, gracias al tiempo y esfuerzo invertido en el negocio, han podido lograr metas muy importantes, como tener mejor calidad de vida, tiempo para su familia, y oportunidad para dedicarse a hacer las cosas que realmente les gustan.

“Cuando nos mostraron el plan de negocios, vimos todo el potencial que tenía AMWAY y entendimos realmente cómo funcionaban las redes, tomamos la decisión de hacerlo en grande y rápido”. Con sólo cinco años de trabajo, Paula y Edwin alcanzaron el Nivel Diamante: “estamos totalmente seguros que tomamos la mejor decisión de nuestras vidas, que entramos al mejor negocio de todos y que apenas estamos comenzando”.

Con cada paso que la pareja ha dado en el negocio, las recompensas no han dejado de llegar, algunas en forma de incentivos económicos, pero las que Paula y Edwin aprecian mucho más son las que les llegan directamente al corazón: “es tener el control completo de todo nuestro tiempo, poder disfrutar con nuestras hijas, vivir en la casa que siempre soñamos tener”, afirma Edwin.

Paula y Edwin están plenamente conscientes de que con su crecimiento están ayudando a personas dentro de su red a lograr sus metas: “aprendimos que el trabajo en equipo tiene que ser la meta primordial para poder crecer. La acción de cualquiera de nosotros no es tan poderosa como la acción de todos nosotros”.

Las lecciones que han encontrado en la construcción de su negocio son muchas, entre ellas, aprender a confiar

en el negocio y a superar los miedos: “lo que busca AMWAY es que nos convirtamos en personas con habilidades propias de los Empresarios de la actualidad”, comenta Edwin. Además nos dice, “descubrimos que cuando alguien se propone hacer realidad sus sueños debe conquistar dos sentimientos que se oponen al progreso: la vergüenza y el miedo. Hay que enfrentarnos a nuestros propios paradigmas y desarrollar nuevos hábitos para así poder superarnos”.

De todo lo que los nuevos Diamante han aprendido, Paula y Edwin quieren compartir con nosotros la que consideran la lección más importante de todas: “la felicidad es un estado interior y el éxito un camino, no un punto de llegada”, afirma Edwin, “eso nos ha servido para disfrutar cada momento y enfocarnos en lo que realmente es importante y esencial: familia, amigos y la autorealización personal”.

DICIEMBRE 2013

Amway

A man and a woman are lying on their stomachs on a grassy area with scattered dry leaves. The man is on top, wearing a grey suit and a striped tie, looking towards the camera. The woman is below him, wearing a strapless, sequined dress, also looking towards the camera. The lighting is warm, suggesting late afternoon or early morning.

PAULA MERINO Y
JORGE FRANCO

DIAMANTE DE
COLOMBIA

JORGE Y PAULA

La mejor Escuela de negocios



DIAMANTE



Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.

EDUCACIÓN DE ÉXITO



La educación que Paula Merino y Jorge Franco, colombianos, recibieron durante sus carreras profesionales les enseñó que siempre hay que buscar información, para elegir la mejor opción. Fue así que, cuando decidieron tener su propio negocio, descubrieron la Oportunidad Amway. Desde ese entonces al día de hoy han pasado cuatro años, tiempo suficiente para alcanzar el nivel Diamante.

Antes de comenzar el Negocio Amway, Paula y Jorge tenían una vida que muchos dirían estaba resuelta: eran ingenieros en sistemas, trabajaban como especialistas en gerencia de proyectos, y se desempeñaban como gerentes de área en empresas, (de hecho Jorge aún trabaja) y obtenían muy buenos ingresos. Pero eso era antes. Hoy tienen una afirmación que compartir con todos: “preferimos ser Diamantes a gerentes, la calidad de vida es inigualable”.

La pareja nos cuenta que hace cuatro años decidieron explorar la industria del Network Marketing en paralelo con sus empleos tradicionales. Jorge nos cuenta que “habíamos leído en varios libros que esta industria podría representar la mejor escuela de negocios a la que cualquier persona pudiera acceder”.

Comenzaron a buscar más información y siempre encontraban un nombre que significaba liderazgo dentro

de la industria: AMWAY. “Las fuentes que consultábamos afirmaban que, a la hora de seleccionar una empresa dentro de este campo, era indispensable tener presente variables clave, como la fortaleza del sistema educativo y los principios y valores de la empresa socia”, recuerda Jorge. Pero lo que terminó de convencerlos de comenzar su Negocio Amway era la importancia que se le da a las personas: “AMWAY está centrado en el individuo, en su mejoramiento continuo; y cuando esto ocurre obtenemos como resultado mejores familias y en general una sociedad más próspera y feliz”.

“Ésta es la mejor Escuela de Negocios que hemos podido encontrar”, afirman, “aquí hemos tenido el mejor complemento a nuestras carreras profesionales, a nuestros posgrados, certificaciones internacionales y nos sentimos orgullosos de tener una nueva profesión dentro de esta industria”. Para Paula y Jorge la clave de la superación está en la persona que

emprende el negocio: “es importante aplicar principios de éxito y hábitos de riqueza, estar dispuesto todos los días a luchar contra sí mismo y ayudar a otros a hacer lo mismo”.

“Hay que tomarse el negocio profesionalmente”, nos dicen, “darse el tiempo de formarse y adoptar el negocio como una carrera de cinco años, para que así sea claro que la perseverancia, disciplina y constancia son fundamentales”. Por eso nos recomiendan “adoptar la mentalidad de ganador y estar dispuesto siempre a hacerlo todo una vez más, pues la diferencia entre el perdedor y el ganador es que el segundo estuvo dispuesto a hacer todo UNA VEZ MÁS”.

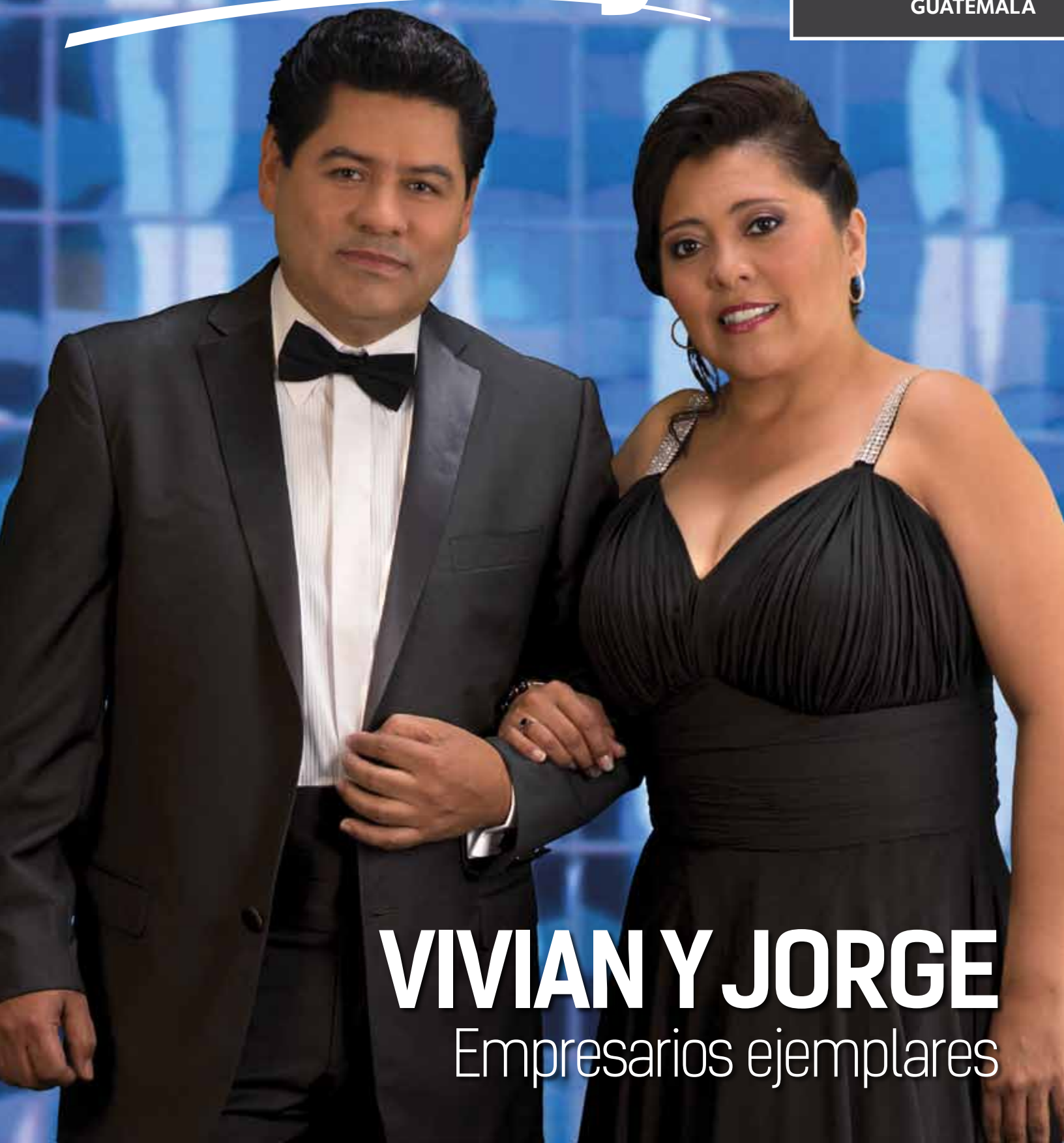
“AMWAY es el mejor socio que cualquier persona puede tener a la hora de desarrollar su propia empresa”, afirman, “sus cimientos en los valores de Familia, Esperanza, Recompensa y Libertad son demasiado fuertes, permitiendo construir sobre ellos verdaderos Imperios de Libertad”.

DICIEMBRE 2013

Amway

VIVIAN Y JORGE
MARROQUÍN

DIAMANTE DE
GUATEMALA



VIVIAN Y JORGE

Empresarios ejemplares



DIAMANTE



Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.

IMPULSANDO A GUATEMALA

Guatemala esperaba con ansia a los primeros calificados al nivel Diamante de este país. Y por fin llegaron: se trata de Vivian y Jorge Marroquín, una pareja que con su dedicación al Negocio Amway está poniendo el ejemplo a los guatemaltecos y a toda América Latina, y demostrando que viene mucho éxito para todos.

Cuando iniciaron su Negocio Amway en marzo del 2004, Vivian y Jorge nunca imaginaron que nueve años después lograrían tantos éxitos, y mucho menos, que se convertirían en los primeros en alcanzar el nivel Diamante en Guatemala.

La pareja nos comenta que esta meta nació de una poderosa idea: “demostrar-nos que sí podíamos”, además buscaban mostrarle a la gente que creyó en ellos que si se lo proponen, pueden alcanzar este objetivo.

“Teníamos algún conocimiento del negocio, lo que nos permitió en algún momento aprovechar la llegada a nuestro país del señor Matías Alfaro para que nos pudiera patrocinar y darnos la correcta inducción en nuestros primeros pasos en el negocio”.

Aún así, nos comentan, comenzaron su negocio desde cero, pero con la firme creencia de que estaban haciendo lo

mejor para ellos mismos. Poco a poco los éxitos llegaron y, al mismo tiempo, fueron ganando mucho más: “ahora tenemos más libertad de tiempo y mejor estilo de vida”.

Vivian y Jorge atribuyen parte de su éxito a los artículos que ofrecen: “todos los Productos Amway son excelentes”, opinan. Pero también saben que en ellos está la responsabilidad de comercializarlos: “cuando nos enteramos de alguien que no usa los Productos Amway, creo que no hemos hecho un buen trabajo, pues creemos que si alguien no los usa, es simplemente porque desconoce de sus beneficios”, comentan, “nuestra responsabilidad es darlos a conocer y promoverlos”.

A final de cuentas, lo más importante que esta exitosa pareja encuentra al construir un negocio, va mucho más allá de las ganancias económicas: “la gloria de este negocio es realmente ayudar a un ser humano a desarrollarse

como tal, ver sus logros y un crecimiento integral”.

Para lograr este crecimiento “recomendamos a todos los Empresarios Amway mantengan la fe en este proyecto, trabajen en acción consistente con su línea de auspicio, estén pegados 100% al Instituto de Negocio Amway (INA), y asistan a todos los eventos”.

Gracias a su decisión de empezar el negocio, Vivian y Jorge han cambiado su vida por completo y hoy quieren reconocer a quienes han sido parte de estos logros: “queremos terminar agradeciendo a AMWAY por esta oportunidad, a toda nuestra línea de auspicio y a todos los amigos AMWAY por su aporte a nuestro negocio”.

Jorge cree firmemente que estos logros no son exclusivos para unos cuantos: “los invito a que estemos preparados para el crecimiento que ya empezó, para que hagamos de nuestra linda Latinoamérica el negocio más grande de la historia”.

DICIEMBRE 2013

Amway

MARITZA PETIT
Y NICOLÁS PINTO

DIAMANTE DE
VENEZUELA

A photograph of a man and a woman, Maritza and Nicolás Pinto, standing together in front of a large window. The man is wearing a black tuxedo and the woman is wearing a purple dress with a large black bow. They are both smiling. The background shows a view of a building and a garden.

**MARITZA
Y NICOLÁS**

Oportunidad para un cambio de vida



DIAMANTE



Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



LUCHADORES DE LA VIDA

Lo que parecería una tragedia, para Maritza y Nicolás, una pareja con dos niños pequeños que sacar adelante, significó una gran oportunidad: “los dos teníamos buenos empleos, pero nos dimos cuenta que trabajando para otros jamás alcanzaríamos nuestros sueños”, nos comentan. “Un buen día, pidiéndole a Dios una oportunidad distinta, nos quedamos sin empleo al mismo tiempo”, agregan entre risas.

Las cosas no fueron tan sencillas como esperaban. “Incursionamos en ventas de todo tipo: ropa, carteras, joyería, etcétera. Todos nuestros ahorros poco a poco se fueron terminando”, nos dicen sobre aquellos tiempos difíciles, “con lo poco que nos quedaba adquirimos un puesto móvil de comida rápida, que nos dio un poco de estabilidad durante diez años”. Pero ellos querían más, la diferencia entre trabajar duro para sacar adelante el día a día, y trabajar inteligentemente para asegurar su tranquilidad y la de sus hijos.

Por cuestiones personales tuvieron que cambiar su ciudad de residencia, suceso que agradecen, pues se les presentó la oportunidad de participar en el Negocio Amway. “Mi esposo llegó con una

La vida de Maritza Petit y Nicolás Pinto se divide en antes y después de AMWAY, pues gracias a la Oportunidad de Negocio rompieron con una cadena de pobreza que su familia había vivido por generaciones. Lo cierto es que esa historia puede repetirse ininidad de veces, en Venezuela, de donde la pareja es originaria y en toda Latinoamérica. Sólo es cuestión de tomar la oportunidad y utilizarla con inteligencia.

revista, alguien se la había dado diciéndole que con eso se volvería millonario”, recuerda Maritza, “Nicolás juzgó de loca a esa persona, pero yo no sé qué vi en esa revista, sentí que era nuestra respuesta”.

Maritza y Nicolás, al igual que la mayoría de las personas en Venezuela, jamás habían escuchado hablar del Network Marketing. Sin embargo, ella recuperó la esperanza desde el primer momento, a diferencia de Nicolás que seguía un poco escéptico. “Era algo desconocido para nosotros y no queríamos engañar a nadie, porque junto a AMWAY entraron al país negocios fraudulentos tipo pirámide. Así que primero lo constatamos por nuestra cuenta”, aseguran.

Pero sus expectativas fueron ampliamente superadas y, gracias al crecimiento de su negocio, ahora pueden

viajar por el mundo y garantizar la prosperidad de sus hijos y la de ellos mismos a futuro, al tiempo que han ganado solvencia para adquirir otras tres empresas.

Parte de ese éxito, consideran, se lo deben a los programas de entrenamiento del INA, pues con ellos han experimentado una evolución mental: “los programas del INA potencian tus capacidades y te permiten hacer tu negocio creativo. Los recomendamos en su totalidad”.

“Vivimos en un país con posibilidades que a veces se disfrazan de dificultades”, nos dicen, “pero crean en ustedes mismos, en su idiosincrasia luchadora, crean que si Dios pone un sueño en sus corazones, pondrá también las herramientas para lograrlo”, alientan a sus compatriotas venezolanos y a todos los Empresarios Amway.

DICIEMBRE 2013

Amway

YOLADIE Y
SANTOS RIVAS

DIAMANTE DE
VENEZUELA

**YOLADIE
Y SANTOS**
Actitud triunfadora



DIAMANTE



Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.

CREER EN UNO MISMO

Una pareja pasó del escepticismo a reconocer que el Negocio Amway fue lo mejor que les pudo haber pasado. Yoladie y Santos Rivas, de Venezuela, dejaron atrás las preocupaciones, los trabajos demandantes, y lo cambiaron por una vida mejor para ellos, para su familia y para todos los que saben que para triunfar, hay que creer en uno mismo.

Santos, Ginecólogo-Obstetra, se encontraba al final de un día lleno de trabajo. Alrededor de las dos de la mañana, recibió una llamada para atender una emergencia médica. En ese momento pensó: "tiene que haber algo más", y recordó la pregunta que alguna vez le hicieron mientras le mostraban la Oportunidad de Negocio Amway: "¿cómo sería tu vida si el tiempo y dinero no fueran problema? ¡Definitivamente no estuviera sentado a estas horas pensando en ir a trabajar!". Ese fue el inicio de su carrera en el Negocio Amway.

"Al inicio no le gustó mucho a Yoladie. Si antes no teníamos tiempo para estar juntos, imaginen la cara de ella cuando le dije que ahora estaría en otra actividad más". Pero a los dos meses ella entendió que con el negocio podrían conseguir una vida mejor.

Poco después conocieron a Pepe Cohen, hoy Doble Diamante, quien se convirtió en su mentor: "fueron con él largas noches de aprender los principios del negocio, de sus fundadores y sobre todo de sembrar un sueño".

En dos años, su vida cambió radicalmente: Santos se retiró del hospital, pero sin abandonar su profesión y dando clases a nivel posgrado; mientras que Yoladie renunció a su trabajo tradicional y se dedicó a disfrutar de sus hijos.

La pareja parecía vivir su mejor momento. Pero hubo algo que los puso a prueba. Santos nos cuenta que "el 17 de febrero del 2007 tuvimos un grave accidente automovilístico que me colocó siete meses en cama. Pero allí vimos las bondades del negocio". Nos comentan que Yoladie no tuvo que salir

a trabajar, y que su negocio creció tres veces más de lo que había crecido en los últimos años.

"Entendimos que cada obstáculo era en realidad una oportunidad de aprender; que el que se queja, pierde tiempo y el que busca soluciones, avanza. Aprendimos a construir aún bajo presión, entendiendo que es más importante lo que tú llevas dentro de ti", nos dice Santos muy orgulloso.

Estos exitosos Diamante ven el futuro con gran optimismo, uno en el que el negocio seguirá creciendo en Venezuela y en toda Latinoamérica, siempre y cuando las personas logren poner a un lado todos los paradigmas del pasado y entiendan que el futuro es espectacular, "pero está en nuestras manos, en nuestro trabajo y en nuestro ejemplo", nos dice Santos, "para el que cree, todo es posible".

Al ver los logros que han alcanzado, a Yoladie y Santos sólo les resta dar gracias a las familias Van Andel y DeVos: "realmente dejaron unos pilares que hemos tomado como bandera en nuestro hogar: Esperanza, Recompensa, Familia y Libertad".

DICIEMBRE 2013

Amway

YELITZA MOLINA E
IVÁN NAME

DIAMANTE DE
VENEZUELA



YELITZA E IVÁN

Embajadores de la esperanza



DIAMANTE



POR UN FUTURO DISTINTO



Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.

En 1998, la Oportunidad Amway llegó a Venezuela. Yelitza Molina e Iván Name fueron de los primeros que la tomaron. La fe y trabajo que pusieron en su negocio a largo de los años ha rendido muchos frutos, como la libertad personal y económica; así como el Nivel Diamante. Hoy tienen un nuevo reto: transmitir la esperanza de que sí se puede obtener una vida mejor.

Yelitza e Iván no pueden ocultar lo que sienten por el negocio: "para nosotros AMWAY no es sólo una oportunidad, ¡representa una forma de vida!", nos cuentan, "ha sido como amor a primera vista, un amor que se aviva y que a través del tiempo ha dado paso a un sentimiento de orgullo, orgullo de pertenecer a la Gran Familia Amway".

La pareja recuerda cómo es que tuvieron contacto con la Oportunidad Amway: "nos llegó a través de amigos de la infancia", y relatan que al conocerla "sentimos que el modelo de negocios podía brindarnos un futuro

diferente y sobre todo la posibilidad de ser libres".

En ese entonces "estábamos en busca de oportunidades que nos permitieran desarrollar nuestro proyecto de familia y mejorar nuestra calidad de vida". Y eso es lo que precisamente han encontrado al desarrollar su negocio: la posibilidad de ayudar a su familia, pagar deudas, tener flexibilidad económica y tener libertad personal.

El camino que han recorrido ha estado lleno de retos, pero también de mucho aprendizaje: "el mayor desafío fue el tener que desarrollar la mentalidad empresarial", nos dicen, "y la única vía para desarrollar esta visión ha sido exponiéndonos permanentemente al Programa Educativo que nos brinda el Instituto de Negocios Amway".

"El mundo AMWAY nos enseña a construir sueños comunes, a visualizar y crear el futuro de cada familia, a celebrar el logro colectivo, pues el logro de uno, es el logro de todos. Es una filosofía opuesta al mundo corporati-

vo tradicional, ¡y sólo por eso vale la pena pertenecer a este mundo!".

Yelitza e Iván están listos para lograr una nueva meta, una que beneficiará a miles de familias: "son millones de seres humanos que día tras día piden una oportunidad que les permita vivir mejor", nos dicen. "Nos vemos siendo fieles embajadores de los principios y valores que han fundamentado a la empresa a través de los años: Libertad, Familia, Esperanza y Recompensa."

"Queremos contribuir a que los padres de Venezuela y el mundo tengamos presencia en nuestros hogares, para emprender la labor de recuperar los valores y principios que nuestra sociedad necesita".

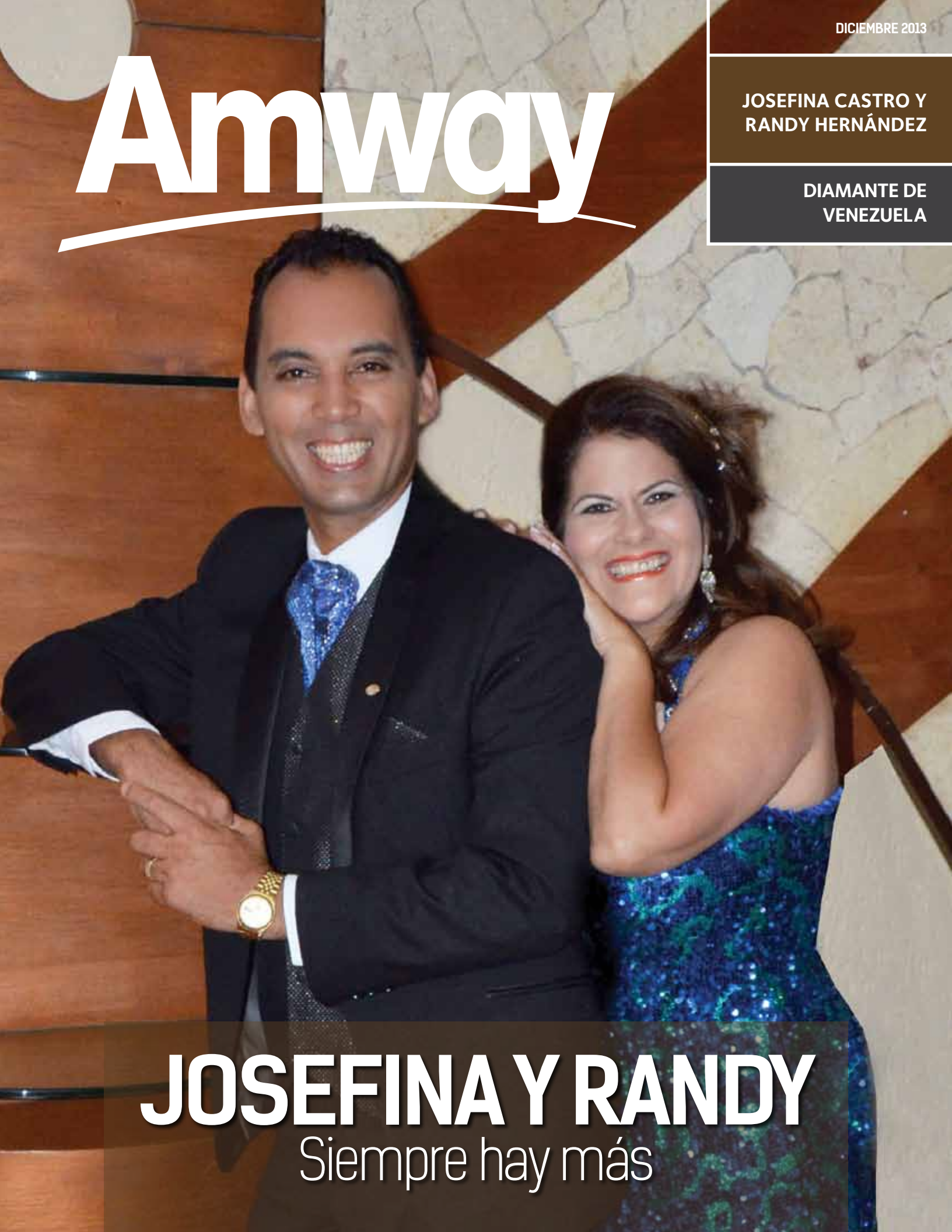
Los nuevos Diamante ven un futuro lleno de Empresarios exitosos, y para ello, aconsejan a todos aquellos quienes quieren alcanzar mayores niveles que "descubran su verdadero potencial, desarrollen una verdadera convicción en AMWAY y la industria a la cual pertenecemos. Tengan fe en lo que el negocio promete y trabajen de la mano con su equipo de apoyo".

DICIEMBRE 2013

JOSEFINA CASTRO Y
RANDY HERNÁNDEZ

DIAMANTE DE
VENEZUELA

Amway



JOSEFINA Y RANDY

Siempre hay más



DIAMANTE



Si quieres ver el mensaje que dieron en el Seminario de Liderazgo en la Sesión de Reconocimiento, escanea el código QR con tu smartphone.



CONSTANCIA Y PASION

Josefina y Randy estaban un poco incrédulos respecto a todo lo que este negocio prometía ser: “AMWAY nos parecía demasiado bueno para ser verdad”, dicen, “pero afortunadamente nos dimos la oportunidad de intentarlo”, agregan sonrientes. “Hoy vemos la verdadera labor de este negocio, lo que hace por la gente, la manera en que los ayuda a vivir mejor, a alcanzar sus sueños sin importar de dónde vienen sino dónde quieren estar”.

Para la pareja lo más complicado de iniciar en este negocio fue acostumbrarse a la libertad, a ser dueños de su tiempo y a tomar sus propias decisiones: “los años te van programando, el trabajo te forma una rutina, construye tu forma de pensar y consume tu energía. Acabar con esa mentalidad de vida es todo un obstáculo que se debe superar, al menos si se quiere llegar al éxito”. Lo mismo, opinan, le ocurre a muchos nuevos Empresarios Amway, que se muestran incrédulos ante la oportunidad de convertirse en lo que siempre quisieron ser, de lograr materializar sus sueños y alcanzar sus metas.

AMWAY ha sido una verdadera bendición para los nuevos Diamante de Venezuela, Josefina Castro y Randy Hernández, pues fue su decisión de iniciar en este negocio lo que cruzó sus vidas y les permitió encontrar el amor. Ahora la pareja tiene una hija, a quien han podido criar sin carencias en un ambiente de liderazgo, amor, y sin preocupaciones que les impidan estar unidos en los momentos más importantes.

Por ello, la pareja recomienda ampliamente acercarse al Instituto de Negocios Amway, que con sus conferencias, cursos, capacitaciones y herramientas ayudan a lograr esa transición de vida y continuar creciendo siempre. Además enfatizan que “el programa de capacitación constante no sólo se enfoca a los negocios, te ayuda a cambiar en todos los aspectos, a convertirte en un mejor ser humano”.

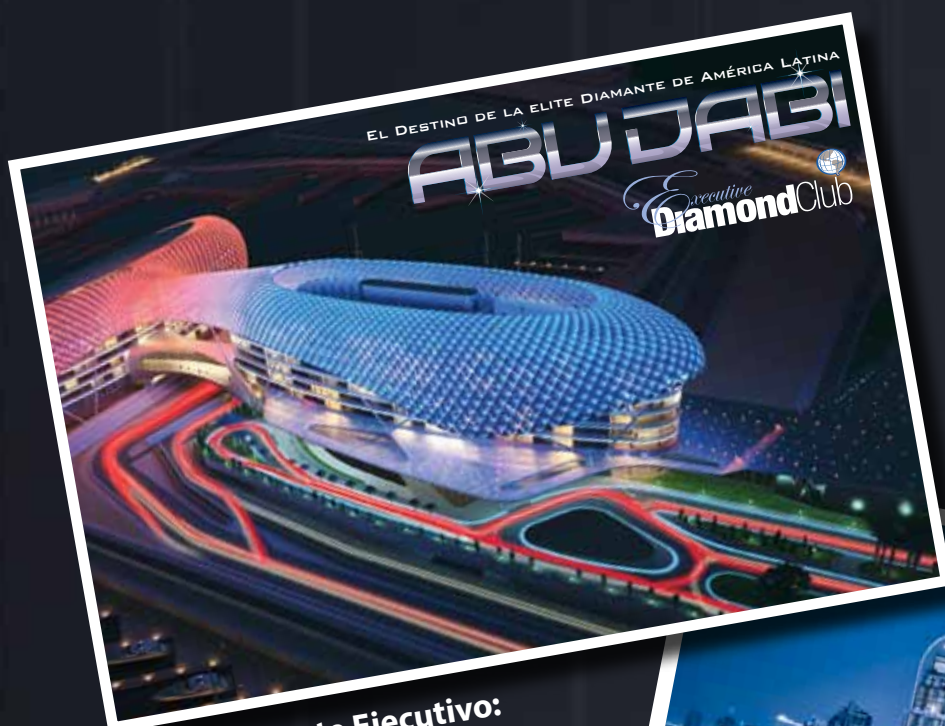
“Si tuviéramos la oportunidad de empezar de nuevo haríamos algunas cosas diferentes”, y no porque se arre-

pientan de algo, aclaran, si no porque están conscientes de que el camino que ellos han recorrido se puede hacer aún más rápido. “Creeríamos más el uno en el otro, dejaríamos de lado el ego y permitiríamos que nuestro equipo de apoyo nos ayudara más, pues están totalmente comprometidos con el desarrollo y nuestro éxito”.

Para Josefina y Randy, la clave de un desarrollo sano en el Negocio Amway consiste en prestar la misma atención al auspicio, la comercialización y la educación, pues son los tres pilares que ayudan a los Empresarios en su crecimiento constante. Sin embargo no existe una fórmula única para el éxito, la constancia y pasión siempre generan su propio camino: “simplemente hay que tener un sueño grande, y cada paso que se dé tiene que ir en esa dirección”, aconsejan.

“No paren de llevar este regalo a otras personas, hay mucha gente esperando una gran oportunidad y se necesita de todos para dárselas”, nos piden. “Si esta oportunidad ha sido posible para nosotros, también puede ser para ti”.

¡Felicidades!



Club Diamante Ejecutivo:
Abu Dabi, del 3 al 7 de abril,
Hotel Yas Viceroy.



A todos los Empresarios
Amway que calificaron
para asistir al
Club Diamante y
Club Diamante Ejecutivo.



Club Diamante:
Dubai, del 7 al 11 de abril, Hotel Jumeirah Zabeel Saray.



SÓLO PARA LOS MEJORES ENTRE LOS GRANDES



DiamondClub

ALCANZA TU LIBERTAD Y CRUZA
LA PUERTA DE LA VICTORIA.

 **LEMANIA**

Un evento exclusivo para los Diamantes de Latinoamérica, en una ciudad
que se nutre de su historia para impulsar su futuro. Califica.

www.latinamway.com