

PIRÂMIDES

## Como escolher uma legítima empresa de multinível

**N**uma época onde pirâmides disfarçadas fazem-se passar por empresas idôneas, Dr. Arnaldo Silva surge como luz no fim do túnel. Com a autoridade que seu currículo lhe confere, o jurista orienta sobre os critérios na escolha de uma empresa, evitando armadilhas com promessas de dinheiro fácil.

**INCLUINDO NOVO ARTIGO-DENÚNCIA DE RICARDO GUIMARÃES “QUANDO AS PIRÂMIDES AMEAÇAM.”**



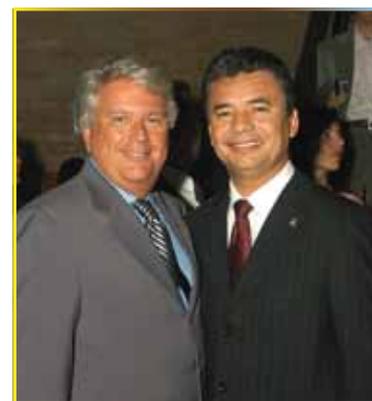
**Página 4**

lançamento



## Fernando Junqueira Livro retrata a impressionante saga da Forever Living no Brasil

**D**r. Marcio Bontempo colocou em livro a história de Fernando Junqueira, com toda a trajetória de seu maior empreendimento, a implantação da Forever Living Brasil. **Página 11**



Fernando Junqueira e Lino Barbosa

EM DIAMANTES DO BRASIL

## Diamante Lino Barbosa Uma história de superação

Ele veio do interior do Nordeste, já foi bóia-fria, e hoje é o líder-maior na América do Sul da Forever Living. Além da “pole position” no Brasil, ele é aclamado também nos eventos internacionais da empresa pelo mundo. **Páginas 9 e 10**

E MAIS:



**AKMOS PROMOVE CRUZEIRO E PREMIA COM 3 AUTOMÓVEIS**  
**Páginas 6 e 7**

**2ª PARTE DA ENTREVISTA COM SALVADOR E MAVI,  
DIAMANTES NA Amway ESPANHA**  
**Página 13**



**O RETORNO DE AURISTELA SALES**  
**Página 8**



Salvador e Mavi com os seus anfitriões no Brasil, os novos Diamantes Wellington e Simonne (ao centro)

## O perigo de viver

**A**lguém já disse que viver é um perigo. Sobretudo quando você toma posição sobre assuntos polêmicos.

Na edição passada tomamos posição sobre as pirâmides disfarçadas de empresas de multinível.

Colhemos muitos elogios, alguns insultos e até ameaças de fechamento do jornal, num

tresloucado gesto de alguns.

Nesta edição continuamos com o desdobramento do assunto na matéria de capa. E na próxima edição concluiremos com o último artigo desta trilogia das pirâmides. Porque gostamos de viver perigosamente.

Boa leitura!

O Editor

## ADEUS HOT-CONFERENCE. CHEGOU TALK FUSION.

**A sala de conferências com número ilimitado de participantes e que não cai a conexão. Informe-se com o representante no Brasil, Bruno Blue Diamond.**

**Fone: (11) 5442.3832 (TIM)  
e-mail: soparadiamantes@gmail.com**

## VENDE-SE EMPRESA DE VENDA DIRETA EM SÃO PAULO (MULTINÍVEL) NA ÁREA DE NUTRIÇÃO

**• Empresa sem dívidas e com crédito na praça de São Paulo • Produtos exclusivos de emagrecimento e nutrição • Cobertura em programas de TV • Rede expandida em diversos estados • Assistência completa ao comprador**

**PREÇO DE OCASIÃO, MOTIVO VIAGEM. COMISSIONAMOS BEM O INTERMEDIÁRIO GARANTIMOS SIGILO ABSOLUTO. CONTATOS PELO E-MAIL:  
anavapp.adiel@yahoo.com.br**

### EXPEDIENTE

LUGUSTCE  
MARKETING

Publicação mensal produzida pela Comunigraf Editora - CNPJ 0106040/0001-33

Jornalistas responsáveis: Carlos Garcia DRT-PE 365 e Olbiano Silveira DRT-PE 626

Editoração eletrônica: Lourdes Duarte - duarteiferreira@gmail.com

Editor: Paulo de Tarso Aragão - E-mail: paulodetarsoaragao@yahoo.com.br \* Diretor de Marketing: Roberto Portela - portelaglobal@gmail.com \* Co-

lunistas: Arnaldo Silva - Edmundo Roveri - Edson Frank das Flores Gatto - Gutemberg Santos - Lair Ribeiro - Leila Navarro - Paulo de Tarso Aragão - Marcelo Alves - Marcelo Pinheiro - Roberto Shinyashiki - Sérgio Buaiz - Wanderley Lourenço \* Secretária-Executiva: Dinah Duarte de Lucena Aragão \* Secretários-Assistentes: Dennis Edward Lucena de Oliveira e David Wesley Lucena de Oliveira \* Assessor Especial: Douglas Vinicius Lucena de Oliveira. \* Coordenadora de Logística: Denise Duarte Lucena de Oliveira. \* Coordenadora de Expedição: Judite Duarte de Lucena \* Representante em São Paulo: Margarete Rose Szabo • Correspondente nos EUA: Gutemberg Santos

Endereço para correspondência:

Praça Floriano, 55 - Conj. 807 - Cinelândia, CEP: 20031-050 - Rio de Janeiro-RJ.

Telefones: (021) 2524-0236 / 81230214 - E-mail: paulodetarsoaragao@yahoo.com.br

As colunas e matérias assinadas não refletem, necessariamente, a posição do jornal.

Classificados Classificados Classificados Classificados Classificados



**Linha de CAVIAR Puro Europeu da Cosmezi-Itália**

**É lucro GARANTIDO!**

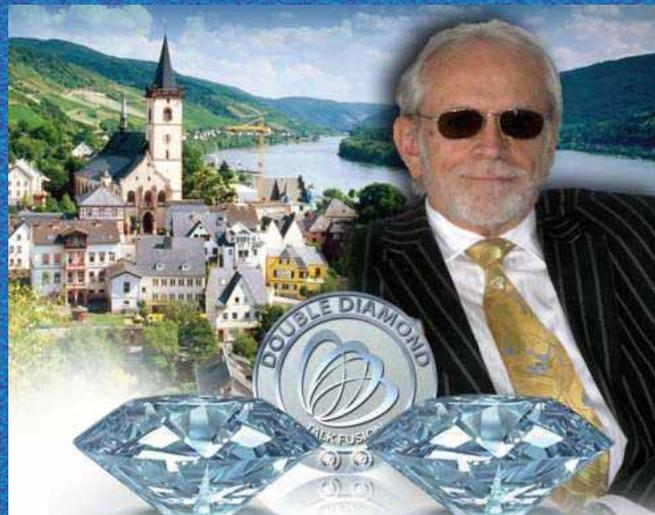
Ligue 0800 601 6200 e garanta o seu espaço.

Com enorme sucesso de vendas na Hair Brasil 2012, depois de conquistar São Paulo, busca "VENCEDORES" para conquistar agora o Brasil.

Classificados Classificados Classificados Classificados Classificados

## MEGATENDÊNCIA GLOBAL AGORA NO BRASIL

A Lenda do Marketing de Rede HAGEN HORST lança no Brasil um novo e revolucionário negócio pela internet!



### A Hora Perfeita é AGORA!

- \* Faça parte do "Marco Zero". Esta é a Chance da sua Vida!
- \* Possibilidade de ganhos de US\$ 100,00 por dia até US\$50.000 por semana.
- \* Pagamento instantâneo em Cartão de Débito Global Cash Card.
- \* Nossos Top já estão ganhando US\$1 milhão por ano!

Na Alemanha, Hagen Horst é conhecido como "a Lenda", o Construtor de Milionários. Ele está lançando a Talk Fusion no Brasil, empresa onde é qualificado a Triplo Diamante.

Esta é a sua chance. Com o nosso apoio você irá se tornar o Número 1 da sua cidade, do seu País. E você vai trabalhar em cooperação com um dos maiores profissionais de Multinível do mundo, Hagen Horst. O Negócio do Milênio está iniciando no Brasil Agora.

**GANHE UMA FORTUNA COM A TECNOLOGIA DO FUTURO AGORA!!!**

Informações e inscrições aqui: [www.TalkFusion.tv.br](http://www.TalkFusion.tv.br)

E-mail: [Bruno\\_LifeStyleCoach@hotmail.com](mailto:Bruno_LifeStyleCoach@hotmail.com)

Skype: [Bruno\\_LifeStyleCoach](#) • Tim: (11) 5442-3832

# Como avaliar uma empresa de marketing de rede nos tempos atuais

Por Arnaldo Silva

e-mail:arnaldosilvado brasil@hotmail.com – www.arnaldosilva.com

Como consultor de empresas, sou constantemente procurado por pessoas de todo tipo de empresas para que eu dê minha opinião sobre esse ou aquele negócio que utiliza como estratégia de distribuição de produtos e/ou serviços a mais extraordinária das ferramentas de negócios que conheço: Marketing Multinível.

Minha atividade de consultoria sempre foi voltada para o segmento de saúde, especialmente hospitais, mas já me envolvi com outras empresas de outros ramos e nos últimos anos tenho focado o meu trabalho em consultoria financeira com o objetivo de orientar pessoas físicas e empresas na organização de suas finanças e investimentos, em especial se prepararem para uma aposentadoria digna.

Na questão de empresas de MMN nunca prestei consultoria. Mas como estudioso de negócios, em especial das estratégias e ferramentas utilizadas para expansão de negócios, sempre me interessei por bibliografias que tratam dessa ferramenta conhecida por NETWORK MARKETING, MARKETING DE REDE

OU AINDA MARKETING MULTINÍVEL(MMN).

Pesquisando a bibliografia existente no mercado me deparei com um livro que, embora escrito na sua primeira edição em 1958 nos Estados Unidos, considero a melhor que li até hoje. Trata-se do livro *Tudo Sobre Network Marketing*, de Richard Poe – Editora Record (Acredito que existam no mercado edições atualizadas).

## OS EQUÍVOCOS COMETIDOS POR DESCONHECIMENTO E/OU MÁ FÉ.

Venho acompanhando a profusão de empresas que se lançam no mercado com o objetivo de angariar recursos para atender aos seus objetivos de expansão. Nada há de errado nisso, pois estão aí, nos últimos anos, vários IPO de grandes organizações empresariais que entram na BOVESPA e captam muito dinheiro colocando suas AÇÕES NO MERCADO. Mas, estas empresas têm passado, presente e futuro, além de, para ter a sua entrada no mercado DE AÇÕES são fiscalizadas por várias instituições governamentais que regulam

o setor, como a própria BOVESPA, CVM – Comissão de Valores Mobiliários, Banco Central, etc.

No caso de empresas de MARKETING DE REDE, lamentavelmente não existe nada que regule suas entradas. Aí é onde mora o grande perigo, das pessoas incautas, desavisadas ou em alguns casos de má fé que só visam ganhar dinheiro sem nenhum compromisso com questões de ordem ética, honestidade, transparência e legalidade aproveitarem e partem para cima das pessoas com o único objetivo: Se lucrarem em detrimento do insucesso das mesmas.

Embora, tempos depois essas “empresas” saiam do mercado e deixem as pessoas a verem navios e, com isso, mancham a imagem da ferramenta utilizada, neste caso, o Multinível que, por si só, não é responsável pelo insucesso ou sumiço da empresa.

Claro que existe o Ministério Público, instituição séria para investigar essas “empresas”, mas os ditos “empresários” muitas das vezes jogam na questão do tempo (demora) da investigação até o processo vir à tona e se lançam de-



*Nos últimos anos tenho focado o meu trabalho em consultoria financeira com o objetivo de orientar pessoas físicas e empresas na organização de suas finanças e investimentos, em especial se prepararem para uma aposentadoria digna.*



## Convite do Presidente Gino Roberto Luiz

### CAIA NA REAL, VENHA PARA A ROYAL

Fuja das pirâmides disfarçadas e das empresas Orgânicas que prometem e nunca chegam. Venha ganhar dinheiro de verdade e para toda a vida com um produto que todo mundo toma e aprecia: o café. Você sabia que o Brasil se tornou no ano passado o maior consumidor do mundo de café? E este

é o nosso produto: café premium.

#### EXCLUSIVIDADES DA ROYAL COFF:

- \* Generoso plano de marketing, com 70% do lucro distribuído em bônus
- \* Inédito: o binário que paga nas duas pernas e ativa com apenas 1 pessoa
- \* Produto indispensável para o brasileiro: café premium



Isaias Antunes  
Diretor Comercial

Em maio se comemora o Mês do Café • Promoção Mês do Café (até 31 de maio)

\* Valor do cadastro de ativação: apenas R\$499,00. Após 31 de maio o valor voltará ao normal.

\* Isto gera R\$200,00 de bônus flash para o patrocinador

www.royalcoff.com.br • Fale com o Presidente: e-mail:gino.cash@hotmail.com ou através do facebook "Gino Roberto Luiz"

sesperadamente prometendo ganhos milionários. Buscam pessoas inescrupulosas e/ou “inocentes” para se apresentarem como empresários “Líderes” do ramo, “Testas de Ferro” para apresentarem as propostas mirabolantes a pessoas incautas e novatas nessa atividade e, com a promessa de ganharem dinheiro rápido e fácil, essas se envolvem e constroem rapidamente uma plêiade de voluntários no mercado a enganar as pessoas. Lamentável, muito lamentável essa postura, que em muito prejudica a seriedade e licitude da boa atividade do verdadeiro Marketing de Rede.

Segundo Richard Poe página 76 - no livro *Tudo Sobre Network Marketing* “85% das empresas de MMN desaparecem nos primeiros cinco anos, a maioria delas nos primeiros 18 meses”. Veja que foi dito há 54 anos, mas se analisarmos a questão nos últimos anos no Brasil a proporcionalidade é incrivelmente semelhante.

**A grande pergunta é: o que fazer para não cair em armadilhas?**

1 - Na minha modesta opinião, temos antes de tudo, que ser pessoas éticas e honestas no desenvolvimento de qualquer atividade profissional. Agindo assim jamais iremos fazer parte de um negócio do qual não tenhamos feito uma investigação séria e responsável;

2 - Uma investigação séria passa pelo passado dos donos das empresas, da própria empresa, do seu tempo de mercado, de sua expertise, tecnologia, planos de expansão, respaldo financeiro, cadastro bancário e suas referências, referências de fornecedores, associados ativos e antigos na empresa;

3 - Quem são seus parceiros de negócios, sócios, contadores, advogados de quem se possa, obter informações com fidedignidade;

4 - Registros obrigatórios na atividade que desenvolva e os conseqüentes pagamentos de tributos municipal, estadual e federal;

5 - Sistemas de remuneração e seu comprometimento com pagamentos em dia ao longo da sua existência com os associados e/ou distribuidores;

6 - O tipo de serviço e/ou produtos é de necessidade primordial para as pessoas, de qualidade e preços compatíveis com o mercado;

7 - Se o desenvolvimento da atividade requer trabalho sério, ético, honesto e conta com um sistema de suporte e treinamento permanente;

8 - Se existe um contrato escrito com os direitos e deveres do associado e/ou distribuidor;

9 - Se existe algum processo judicial com decisões transitadas em julgados;

10 - Veja o que diz a mídia especializada sobre a empresa e os seus proprietários;

11 - Apesar de a internet ter muita coisa infundada sobre tudo e sobre todos, mas é um veículo que também deve ser investigado em consonância com outras informações fidedignas a respeito do histórico dos proprietários e líderes dessas supostas “empresas”;

é que eles prospectam pessoas com potencial no mercado, mas não ficam a pescar em aquários alheios, ou seja, não ficam em busca de associados e/ou distribuidores de outras empresas para desenvolver o seu “MARKETING”. Essa não é uma atitude ética e pessoas que agem assim já demonstram não serem sérias.

Isso não impede de você sair de qualquer empresa e passar a desenvolver outro negócio sério, ético e moral, é constitucional o seu direito de ir e vir. O que não deve, repito, é tentar fazer dois negócios ao mesmo tempo, pois isso demonstra imaturidade, quando não oportunismo. Não se serve a dois senhores ao mesmo tempo com a mesma intensidade e eficácia, até mesmo por questões físicas.

Eu não conheço no Brasil uma só pessoa que tenha tido sucesso desenvolvendo, ao mesmo tempo, dois negócios

---

## Conclamo você a formar uma equipe nos seus negócios que se digne contribuir para um país sério, ético e com responsabilidade social com a geração atual e futura.

---

12 - Assim, como devemos analisar a vida pregressa de um político para podermos votar nele, devemos fazer o mesmo com uma empresa na qual pretendamos nos vincular para defendê-la no mercado;

13 - Se a empresa tem atuação internacional, como ela é vista nesses países e qual o seu histórico jurídico e comercial;

14 - Da mesma forma qual o histórico dos seus sócios em todos os países por onde informa sua atuação.

Estas são algumas das dicas que recomendo, além de quem apresenta uma proposta para se ganhar dinheiro sem trabalhar duro e essa de ficar rico rápido e de maneira fácil é coisa muito estranha no mundo dos negócios.

Outra questão interessante que tenho observado nos líderes sérios de grandes empresas de Marketing Multinível

de Marketing de Rede.

Para se ter sucesso nessa atividade é preciso FOCO e muito trabalho, como em qualquer outra atividade séria, ética e legal.

Ainda recomendo que se você tem dúvida de que aquilo que está oferecendo às pessoas não lhes agrega nenhum valor ético, moral, profissional e/ou necessários para o seu bem estar, assim como aquele “negócio” poderá representar um problema judicial para a pessoa prospectada no futuro, seria bom repensar em que negócio você está envolvido e envolvendo pessoas.

Sou questionado para informar se empresa A ou B é séria. Recuso-me a dar essa informação por uma simples questão: Para fazer isso teria que proceder a uma longa investigação que demandaria tempo e dinheiro, apenas recomendo que a própria pessoa investigue nos mínimos detalhes.

A justiça está aí para analisar, investigar, avaliar as atividades lícitas e ilícitas no mercado e se posicionar para evitar prejuízos para os consumidores brasileiros.

Entretanto temos visto absurdos acontecerem. Estelionatários abrem negócios, não só no Brasil, mas em países como até nos Estados Unidos e passam anos atuando e depois de lesar milhares de pessoas embolsando milhões de reais ou de dólares é que são flagrados. Às vezes são presos, outras vezes desaparecem ou enfrentam a justiça com o dinheiro que usurparam das pessoas contratando grandes juristas e levam os processos por anos até serem esquecidos.

Como no Brasil se diz que o povo tem memória curta, essas mesmas pessoas voltam tempos depois e novamente com “novas e revolucionárias oportunidades” se apresentam como pessoas bem sucedidas, prometendo ganhos fáceis e milionários e de novo fazem a festa.

Há aqueles que preferem ver tudo e ficar calados. Mas as pessoas de bem desse país precisam se posicionar alertando a nossa gente sobre os malefícios dessas ervas daninhas da sociedade.

Em todos os segmentos da sociedade existem essas ervas daninhas, cabendo aos seus membros, aquelas pessoas do bem e que lutam por um Brasil mais justo, honesto, ético e sem corrupção lutarem para suas extirpações do nosso meio e ainda, repudiar e não compartilhar da famigerada Lei de Gérson “O importante é levar vantagem, certo?”

**FINALMENTE, CONCLAMO VOCÊ A FORMAR UMA EQUIPE NOS SEUS NEGÓCIOS QUE SE DIGNE CONTRIBUIR PARA UM PAÍS SÉRIO, ÉTICO E COM RESPONSABILIDADE SOCIAL COM A GERAÇÃO ATUAL E FUTURA.**

Fuja das aventuras de “negócios” ilícitos que prometem ganhos rápidos e fáceis em detrimento da dignidade das pessoas.

Bons negócios.

---

*Arnaldo Silva*  
Advogado/Jornalista/Consultor  
Financeiro/Palestrante.

# Quando as pirâmides ameaçam

Dirigentes de pirâmide de turismo ameaçam fechar o Loucos por Marketing

Por Ricardo Guimarães – e-mail: rgbrio@gmail.com

A matéria de capa sobre Pirâmides da última edição, nº 39, do jornal Loucos por Marketing visou oferecer um alerta educativo para ajudar a diferenciar o Multinível legítimo dos programas que se apresentam como Marketing Multinível, mas que de fato são esquemas piramidais disfarçados.

Em momento algum o nosso propósito foi atacar pessoas, mas sim o de expor um conjunto de ideias das melhores práticas que são compartilhadas por profissionais sérios do mercado. Tivemos uma repercussão muito positiva que foi medida pelos diversos emails e telefo-

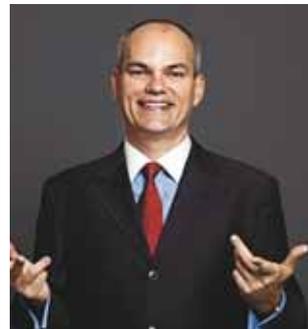
nemas de apoio, além da ampla divulgação da matéria no meio. Contudo, esta não foi a única repercussão. O Jornal LPM e eu, Ricardo Guimarães, recebemos emails de indignação, de forma civilizada, mas também recebemos alguns emails ofensivos e outros ameaçadores. Um dirigente de uma pirâmide disfarçada de serviços de turismo chegou a publicar no website oficial da mesma uma convocação para que os membros fizessem denúncias aos provedores de mídias sociais com intuito de encerrar nossas contas, além de dizer que processariam o jornal e o fechariam.

A meu ver, as verdadeiras ameaças de uma Pirâmide (esquema) são:

- o desgaste do público em geral com relação ao Multinível, confundindo o mercado que não sabe diferenciar o que é legítimo do que não é (mercado este que são nossos prospectos);

- os desgastes pessoais invariavelmente causados quando há divulgação na mídia sobre o golpe ou quando o esquema colapsa.

Seguimos com nosso propósito educativo e agora muito honrados pelo prestígio que esta iniciativa encontrou frente aos profissionais que buscam fazer



seu trabalho de forma digna no campo do Marketing Multinível legítimo. Um brinde com água pura e cristalina ao verdadeiro sucesso. (Colaborou Paulo de Tarso Aragão)

## AKMOS promove seu 2º cruzeiro e premia com 3 automóveis!

*O multinível mineiro, AKMOS, premia sua liderança com um cruzeiro de uma semana e mais 3 automóveis*

Em abril embarcaram no luxuoso navio de bandeira italiana MSC ARMONIA 58 pessoas, incluindo Presidentes, na grande maioria acompanhados de seus cônjuges. Com a presença de toda a diretoria Akmos, foi um evento majestoso, digno de uma legítima empresa de multinível.

### Automóveis

Nessa semana inesquecível a bordo - que incluiu culinária liderada por "chefs" italianos - foram anunciados os ganhadores dos 3 automóveis. Os agraciados foram os Presidentes-Safira Jorge Gonzaga, Wilson Bergamini e Júlio Pimental (leia seus depoimentos abaixo).

Cada um receberá um FIAT Gran Siena, em eventos a serem realizados no Rio de Janeiro e em Maceió. Liderança unida. O envolvimento da liderança Akmos durante a realização do cruzeiro foi um show à parte. Estavam a bordo líderes da Região Norte - Rondônia, do Nordeste - Maranhão, Bahia e Ceará, do Sudeste - Rio de Janeiro e Minas Gerais. Isto favoreceu a troca de experiências entre os líderes, aprimorando o desenvolvimento do trabalho.

### Exclusividade

A AKMOS vem sendo considerada, como a "empresa do ano 2011" por diversos especialistas

do mercado. Tem hoje o mais completo portfólio de negócios deste segmento, com produtos de alta qualidade e exclusivos.

No seu plano de carreira a AKMOS tem uma das maiores formas alavancadas de distribuição, o que inclui um leque de valiosas premiações, como cruzeiros e automóveis. Você não perde. Um dos principais diferenciais do plano de compensação da AKMOS é o fato de você NUNCA perder a sua qualificação e conseqüentemente seus índices de bonificação, como acontece na



Diretoria da Akmos: ao centro os fundadores Luiz Fernandes e Carolina Saraiwa, com os diretores Moacir Diniz (à direita) e William Miranda (à esquerda).

maioria das empresas.

A AKMOS fechou uma parceria com a FIAT Automóveis. É a única empresa de Multinível do Brasil a ter este tipo de parceria diretamente com uma montadora. Como diz o CEO da Akmos Luiz Fernandes: "Sonhe com o mundo e a Akmos realiza com você..."

## Jorge Gonzaga – PRESIDENTE SAFIRA



Nossa trajetória no mundo do marketing multinível beira o imponderável. Tivemos sucesso em todas as empresas de MLM por onde passamos e deixamos lá bons amigos. Nosso segredo é botar toda a força no trabalho que es-

tamos realizando. E também, claro, ter uma conduta honesta e transparente com todos da nossa equipe. Nós não temos na nossa equipe simples distribuidores, temos sim um grupo de amigos.

Antes de tudo, agradecemos a Deus por nos ter dado - através do nosso patrocinador Wilson Bergamini - esta grande oportunidade de conhecermos a empresa AKMOS e por termos feito a escolha certa. A AKMOS está mudando, de verdade, a nossa vida financeira e nos proporcionando a realização dos nossos sonhos. Fazer parte desta empresa é assinar o passaporte do sucesso. É obter a chave da sua liberdade financeira!

Aqui não existem títulos de ilusão e o que prevalece é o reconhecimento do nosso trabalho com a remuneração devida. Fazemos parte de uma instituição que desenvolve um modelo de negócio auto-sustentável, que se preocupa com o crescimento pessoal e profissional.

Chegamos na AKMOS como qualquer outra pessoa. Acreditamos no projeto, vestimos a camisa e deixamos correr em nosso sangue a vontade de querer vencer para conquistar os nossos ideais.

Estamos felizes com os nossos resultados, pois eles estão correspondendo perfeitamente às nossas expectativas. Realizamos o segundo cruzeiro com tudo pago, fomos promovidos a Presidentes-Safira e

ainda nos agraciaram com um carro Grand Siena por termos alcançado a meta!

Será que está valendo a pena? Aprendemos ao longo da vida que contra fatos não há argumentos e esta é a melhor resposta para aqueles que duvidaram e não acreditaram que tudo isto poderia acontecer. Por isso, gostaríamos de agradecer a todos que pertencem à nossa organização e a toda a Diretoria da AKMOS por ter, também, nos ajudado nesta caminhada, pois sem vocês com certeza nada disso seria possível.

Sucesso!

Jorge Gonzaga e Silvana Gonzaga  
Presidentes Safira



## Julio Pimenta – PRESIDENTE SAFIRA

lho. Essa equipe maravilhosa merece um agradecimento destacado, pelas imprevisíveis batalhas e pela revisão sobre os processamentos estatísticos adotados e executados.

Agradeço, de forma muito especial, à minha equipe em 24 estados do Brasil, pelas pacientes e criteriosas reflexões e sugestões efetuadas durante o desenvolvimento deste trabalho e pela disposição e dedicação, demonstradas em todo o processo. Em relação ao trabalho compensativo de recrutar pessoas,

Não poderia deixar de agradecer minha grande empresa AKMOS, meus queridos Presidentes e toda organização, sem o qual a execução de boa parte deste trabalho não teria sido possível. Chegar a essa grande conquista "Um Cruzeiro Marítimo" "Presidente Safira"

Ainda, considerando o aspecto, pela prontidão e dedicação no atendimento prestado aos distribuidores sou extremamente grato aos atendentes do grupo Akmos: Marco Túlio, Camila, Vanessa etc... sem os

quais o desenvolvimento deste trabalho seria absolutamente impensável.

"O talento, a força de vontade e a persistência me trouxeram até aqui. ! Esperamos que esta vitória seja o início de muitas outras conquistas junto a AKMOS."

"A minha conquista, ela impulsionou outras buscas e abriu novos horizontes, sempre apontando para um futuro muito luminoso. Já aguardamos muito sucesso!"

"Por mais árdua que seja a luta, por mais distante que um ideal se apresente, por mais difícil que seja a caminhada, existe sempre uma maneira de vencer: A Nossa Fé."

"Por acreditar que este dia chegaria, eu me esforcei e busquei a cada dia o meu sonho. Por muitos méritos vençi, e hoje os aplausos são todos para vocês! Parabéns, Família AKMOS!"

"Pessoas grandes são aquelas que lutam por ideais, e hoje nesta EMPRESA AKMOS você prova ser parte dessas pessoas."

"O que eu alcancei na AKMOS hoje é uma pequena parte do que

ainda poderei conquistar com o nosso talento "

Dirijo, igualmente, meu reconhecimento e agradecimento a essa maravilhosa empresa, pela acolhida e pelo interesse demonstrado na execução e conclusão do trabalho, e por todo o apoio recebido dos Diretores e atendentes pela prontidão e dedicação no atendimento prestado aos distribuidores, e pelas 3 conquistas em uma só viagem :

1º CRUZEIROS MARÍTIMO  
2º QUALIFICAÇÃO DE PRESIDENTE SAFIRA

3º PREMIAÇÃO GRAN SIENA TOP DE LINHA 2012

Finalmente, agradeço à minha esposa, pelo apoio e pela incondicional torcida com a qual sempre contei em todas as etapas da minha vida.

Aproveito o ensejo para agradecer aos nossos Diretores e Distribuidores e Presidentes, as minhas...

"Cordiais Saudações "

Att, Presidente Safira  
Julio Pimenta

## Wilson Bergamini – PRESIDENTE SAFIRA

Dedico estas linhas a você que agora se encontra em um momento de busca por novos resultados em sua vida. Lembre-se sempre que o semelhante atrai o semelhante. Tenha sempre a certeza de pensar apenas no que você quer. Foi neste segmento que em 29/12/2009 encontrei na empresa AKMOS, uma grande oportunidade de transformação em minha vida, que naquela época não estava nada bem. Não negocieie dando desculpas, pois difícil é o que não queremos fazer e longe é onde não queremos ir.

Vesti a camisa AKMOS acreditando em meu potencial de trabalho e também na proposta da empresa, não só em levar as pessoas produtos de excelência, como também o desafio de se tornar a maior empre-

sa de marketing multinível(MMN) do Brasil e a que melhor distribui renda a seus distribuidores. Prova disto é que em apenas dois anos e tres meses, além de sobreviver com qualidade de vida, do meu trabalho em equipe nesta maravilhosa empresa, AKMOS, já participei de dois cruzeiros marítimos AKMOS: saímos de Santos-SP, em direção a Salvador, passando por Iha Grande, Búzios. Sete dias a bordo de um verdadeiro hotel cinco estrelas flutuante; uma verdadeira ilha da fantasia, reconhecimento AKMOS por um trabalho em equipe realizado com foco e seriedade. Acabo de me qualificar a Presidente Safira AKMOS, onde em junho de 2012, juntamente com meu downline direto, Jorge Gonzaga e esposa Silvana Gonzaga, grandes líde-

res do MMN AKMOS, também qualificados Presidentes Safira AKMOS, receberemos da AKMOS a chave de um automovel Gran Siena, Fiat, em reconhecimento ao nosso desempenho em equipe. E isto é só o início.

Convido você, que igual a mim, encontre na empresa AKMOS a verdadeira oportunidade de sua vida. Quero agradecer aos gestores AKMOS, Moacir Diniz, William Miranda, Carolina Saraiva, e em especial ao CEO Luiz Fernandes Venancio, não só pelas pessoas especiais que são, mas também por terem criado a empresa AKMOS, proporcionando oportunidade a pessoas que buscam por melhores dias, e realização de sonhos em suas vidas.

Agradeço a todos os distribuidores de nossa equipe, que juntos



formamos uma família com o mesmo foco: realizações de sonhos em nossas vidas, alicerçados em nossa fonte de prosperidade comum: AKMOS. Acredite em você, na realização de seus sonhos, supere-se, venha fazer parte de nossa família AKMOS, e juntos poderemos dizer em único som: Sou dono do meu Destino, Capitão de minha Alma. SUCESSO! Agradecimentos especiais: Claudio Ricko, Janete Pereira, Fernando Cabral, Jorge Gonzaga.

## Magda Abreu – PRESIDENTE \*



Fui sempre uma pessoa agraciada por Deus. Meu pai que veio de família humilde, tornou-se um dos homens com maior conhecimento na área de máquinas de indústria têxtil, reconhecido nacional e internacionalmente. Lutou com muita dignidade e honradez por isso, e pode então dar a mim e a meu irmão uma educação exemplar.

Formei-me em Bacharelado em Administração de Empresas, mas fiz um concurso para a Polícia Civil. Servi durante 22 anos de minha vida ao combate ao crime em geral, tanto na investigação, como no combate frontal.

Logo após entrar para a polícia me casei e tive 2 filhos maravilhosos, hoje, Rakel (19 anos) e Thiago (22 anos).

Por querer continuar a ajudar pessoas foi que conheci o Marketing Multinível e fiz 2 empresas anteriormente, até conhecer em fevereiro a Akmos. Estava numa situação, mais uma vez muito delicada. Amava o que fazia, a empresa, as pessoas,mas haviam muitos problemas.

Estava neste momento ruim, quando fui apresentada ao Presidente Jackson aqui em minha casa. A princípio o recebi por educação, mas quando ele saiu, não consegui mais nem dormir, nem parar de orar.

Resolvi me dar uma oportunidade e abracei a AKMOS. Chegar em 8 dias a Presidente não foi fácil, mas foi a maior prova de que Deus é comigo e de pessoas que confiam em mim e que me amam, pois numa proporção igual, veio junto comigo pessoas que faziam parte de minha rede como de outras, mas o mais interessante é que não chamei ninguém, eles vieram até mim e falaram que iriam para onde eu fosse. Ficamos sem dormir, meus lideres também e todos se comunicando por telefone e no dia 29/02, eu estava literalmente "de cama", não conseguia me levantar sentindo muita dor e fiquei orientando a todos por

celular, eu e a Fátima, minha grande amiga que sempre me apoiou, com meus dois filhos, no meu quarto fazendo as ativações.

Quero parabenizar a vocês todos pela brilhante idéia de no pré-cadastro nos dar uma ferramenta tão fantástica que é o "escritório virtual" (na outra, só se tem esse direito depois de ativada) que fez com que eu pudesse me debruçar sobre ele e traçar a estratégia. Sem essa ferramenta eu não conseguiria, pois tinha metade do pessoal aqui em Natal/RN e outra na Paraíba. Sem a referida ferramenta, eu não teria nunca tido condições de acompanhar tudo. Além disso, o mais importante: O pessoal do "atendimento", como eles foram importantes para que pudéssemos ter atingido essa meta, o meu eterno obrigado e por gentileza estenda a eles esse meu agradecimento.

Hoje amados diretores, me sinto realizada, com um pessoal super feliz e um pouco mais de 200 constando no cadastro, com apenas um mês e pouco de trabalho, e ainda não contactei o restante do nosso pessoal que tenho espalhado por esse Brasil a fora.

Tudo que relatei é para vocês saberem que essa empresa que vocês criaram ajuda pessoas a se sentirem úteis, recompensa muito bem o trabalho que fazemos e cada vez mais criando mais compensações, o que nos faz ficar mais ligados ainda a essa empresa maravilhosa, comandada por pessoas tão fantásticas e dedicadas como cada um de vocês, e que não pensam só em si. Como já falei para o William, que ficarei sempre com vocês, desde que vocês não dificultem as coisas e nem mudem no decorrer do tempo. Pois fazia parte de uma empresa que amava, mas o sucesso subiu para à cabeça dos que estavam no comando e esqueceram os demais, mudando as regras e só pensavam no próprio bolso.

Agradeço pela vida de todos vocês e contem comigo para o que der e vier, não sou apenas uma líder, sou uma amiga, irmã, serva e cooperadora, que estarei sempre ao dispor do bem da empresa.

Meu sincero agradecimento,

\* Recordista por ter alcançado o PIN de Presidente em apenas 8 dias

# Um sonho possível

Por *Auristela Sales* - e-mail: estrela612@hotmail.com

**M**ultinível é um segmento simples, mas ao mesmo tempo extremamente complexo. Inclui a necessidade de diversas características e em contradição a isto você pode ser alguém completamente despreparado, simples, com muito ou pouquíssimo conhecimento, independente do seu grau de instrução. Mas esta contradição é que realmente encanta aqueles que abraçam esta carreira e transformam o multinível em uma das grandes universidades da vida.

Tudo que você precisa, é estar disposto a aprender, a colocar de lado o que acha ser uma grande bagagem profissional e simplesmente ouvir, ouvir aqueles que percorreram o caminho e são bem sucedidos. Pasmem, eles têm por único trabalho ensinar a chegar aonde eles chegaram, ganhar o que ganham, isto não parece incrível?... Enquanto no mercado convencional as informações são omitidas, por medo de perder a vaga ou simplesmente para parecer que sabe mais.

Ah o mundo do multinível...

Sua grande preocupação é procurar crescer como pessoa e desaprender o egoísmo do mundo corporativo. É colocar na cabeça que você pode e deve querer mudar, crescer, vencer...

Colocar em prática habilidades simples como falar com pessoas, fazer amigos, levar benefícios ao mercado, este é nosso trabalho. Estar disposto a despende tempo aprendendo diariamente, gostando e ajudando pessoas.

Tudo depende do quanto você está comprometido com seu sucesso, o processo diário de focalizar o que você quer, e lutar incansavelmente por este objetivo até alcançá-lo.

Seguir a regra fundamental que o levará ao sucesso mais rápido do que qualquer técnica de alta pressão, simplesmente ouvir, estar disposto a aprender, ser ENSINÁVEL.

Cada um de nós é responsável pelo próprio sucesso (ou fracasso), quando entendermos isso, seremos capazes de mudar.

## Regras Fundamentais

- Estabeleça e mantenha uma atitude positiva. Isso é um compromisso diário.
- Acredite em você. Você controla a ferramenta mais importante nesta mudança: sua mente.
- Estabeleça metas e alcance-as. Trace um plano. Metas são como um mapa que te orienta;
- Aprenda e execute. Pratique o que aprendeu. Informação tem vida, precisam estar em movimento.
- Importe-se com as pessoas, não trabalhe somente para ganhar comissões. Faça o seu melhor.
- Estabeleça relações duradouras, tratem os outros da maneira como gostaria de ser tratado;
- Acredite em sua empresa e em seu produto. Sua convicção fica evidente.
- Prepare-se, motivação e preparo são vitais para a excelência e a excelência é um hábito.
- Redefina rejeição. Você receberá alguns "nãos", o que não significa que o estão rejeitando, simplesmente rejeitam a oferta que você fez.
- Preveja mudanças e saiba lidar com elas. Seja flexível.
- Siga as regras, elas não foram feitas apenas para os outros.
- Trabalho, determinação e disciplina são o que realmente traz sorte.
- Não culpe os outros quando a falha (ou responsabilidade) é sua. Assumir responsabilidade é o ponto central para ter sucesso, realizar algo é o critério, a execução é a recompensa e não o dinheiro. Dinheiro é apenas um subproduto da execução perfeita.
- Seja persistente.

Não seguir as regras leva a um fracasso lento, mas certo. Não acontece de uma só vez... Há vários graus de fracasso. Não conseguir dar o melhor de si. Não aceitar responsabilidades, Não alcançar metas. Não ter uma atitude positiva, enfim li uma frase uma vez de Mike Murdock um pastor americano que repito sempre: "sua atitude determina o futuro que você cria".

Nós somos responsáveis pelas nossas decisões, nossas escolhas.

O fracasso não tem a ver com insegurança. Tem a ver com falta de execução em sua maioria. O fracasso total não existe, você sempre pode recomeçar.

"A vontade de vencer não é nada sem a vontade de se preparar para vencer". (Vince Lombardi)

Quer mudar sua atitude, esta mudança afetará drasticamente o seu sucesso e a sua renda...

Quando algo dá errado, lembre-se de que a falha não é de alguém... A falha é sua. Você sempre tem (e teve) opção. Seu futuro não está na mão de outros, pelo menos não deve estar.

Se você acha que está tudo bem... Está. Se você acha que não está tudo bem... NÃO ESTÁ.

Ajude os outros sem esperar nada e sem fazer comparações. Quando você diz: "Não sou porque ele também não é, quem perde com isso?... "Porque eu faria quando ele não fez..." Quem sai perdendo?

Refleta sobre suas bênçãos todos os dias. Sempre temos muito para agradecer...

Tudo são escolhas ...

Pare de culpar as circunstâncias por sua situação. Não é a chuva, o carro, o telefone, o produto - é VOCÊ. Você tem opção em tudo o que faz. Não ponha a culpa no caminho, mude-o. Pare de culpar outras pessoas por sua situação. Assuma responsabilidades.

Participe de treinamentos, pense no que você poderia fazer para melhorar seu resultado. Oriente-se para soluções. Todo obstáculo apresenta uma oportunidade; se estiver ocupado demais se concentrando no problema, a oportunidade passará.

Pense antes de falar. As pessoas falam sem pensar, apenas para se arrepender do que disseram.

Tudo o que nós falamos até agora não é nenhuma novidade; a história se repete desde os tempos de Abraão. O segredo do sucesso é

## Entendimento e sabedoria são as chaves para a vitória.

simples, mas precisamos descobrir nossos dons: Davi queria construir o templo, mas o construtor era Salomão. Salomão construiu mas Davi preparou os materiais.

Evite o desperdício de tempo em sua vida. Saiba o que quer e aja, não fique se lamentando pelo que fez ou deixou de fazer. REALIZE AGORA. Suas palavras têm vida. Entusiasme-se planejando seu triunfo e não haverá tempo para reclamar das perdas do passado.

O vencedor espera oposição. Reconheça que a adversidade tem vantagens, revela a profundidade das amizades, o forçará a buscar informação e ajudará a decidir o que você realmente acredita.

Sabedoria é ver com os olhos de Deus. Entendimento e sabedoria são as chaves para a vitória.



tória. Os vencedores são diferentes na multidão. Nunca justifique o fracasso. Recuse-se a cair colocando a culpa nos outros. Procure a saída.

Os segredos antigos confirmam que realmente são antigos, apenas não os percebemos e nem os procuramos no nosso dia a dia. Aí estão:

1. Defina o objetivo específico que você quer alcançar - concentre-se em uma prioridade, evite distrações. "o homem de coração dobre é inconstante em todos os seus caminhos" (Tiago 1.8)
2. Trace um mapa detalhado e estabeleça prazos em seus objetivos. Relacione atividades, organize seu tempo. "remindo o tempo, porquanto os dias são maus" (Efésios 5.16)
3. Visualize-se constantemente conquistando seu objetivo. Aquilo que se passa em sua mente se tornará realidade. "tudo que é verdadeiro, tudo que é honesto, tudo o que é justo, tudo que é de boa fama,..., nisso pensai" (Filipenses 4.8). Declare sua vitória. "chame as coisas que não são como se já fossem" (Romanos 4.17). Fale e pense por meio de fotografias de sucesso.
4. Informe-se. Obtenha todas as informações necessárias a respeito de seu objetivo. "o meu povo foi destruído porque lhe faltou o conhecimento." (Oséias 4.6). Leia, participe dos treinamentos, aja, utilize a experiência dos outros. "Anda com os sábios e serás sábio" (Provérbios 13.20)
5. Crie um clima de confiança em todas as circunstâncias. Fale sobre suas expectativas de sucesso e não de seus fracassos. "A morte e a vida estão no poder da língua".(Provérbios 18.21)
6. Ajude outros a se tornarem bem sucedidos. Você colhe o que semeia. O que você faz acontecer aos outros, Deus fará acontecer a você. Quando Jó orou por seus amigos, Deus mudou sua sorte. Quando a viúva alimentou o profeta, Deus a alimentou também.
7. Crie em sua vitória, sem fé você não dará passo algum .

Então.....

A vitória te alcançou, parabéns, Você é o mais novo DIAMANTE em sua empresa, quer saber...? Vai errar, vai voltar atrás, vai pedir desculpas, vai recomeçar, vai continuar aprendendo, cometerá erros novamente, vai pedir desculpas de novo, e com certeza entenderá que é simplesmente ... humano.

Alguém buscando sonhar um sonho possível... Sonhos que o multinível pode realizar...

## Diamantes do Brasil

# Lino Barbosa – O Grande Mestre

Ele foi o primeiro qualificado a Gerente-Diamante da Forever Living no Brasil e tornou-se o líder-maior da empresa. De origem humilde no Nordeste, Lino Barbosa conquistou com o Multinível sua independência financeira, ao mesmo tempo que granjeou prestígio internacional.

Neste texto do Dr. Márcio Bontempo, integrante de seu novo livro "A História do Sucesso", você vai conhecer em detalhes a trajetória de sucesso de um dos maiores profissionais de marketing multinível em todo o mundo.

(Por *Márcio Bontempo*) Lino é uma pessoa que impressiona pela sua postura firme e resoluta, demonstrando uma determinação férrea e uma capacidade de autocontrole quase espartana. Mesmo as situações e experiências muito difíceis pelas quais passou, claramente registradas numa estampa marcada pelos sinais das agruras enfrentadas, não foram suficientes para eclipsar a candura de alma e os sentimentos nobres, humanitários e voltados para o bem do próximo, que emanam desse homem poderoso, não só pelo seu sucesso e status econômico privilegiado, mas pela sua capacidade de superação das dificuldades.

Lino nasceu no agreste de Pernambuco, e aos oito anos de idade perdeu o pai, o que provocou uma reviravolta na sua vida. Mudou-se com sua mãe para São Paulo onde se tornou boia-fria, passando por todo tipo de necessidade, porém sempre com o espírito de vencedor. Casou-se muito novo, constituiu família e resolveu iniciar seu próprio negócio, para correr atrás dos seus sonhos. Ganhou e perdeu dinheiro, mas, como ele afirma "sempre com a cabeça levantada". Por dezoito anos foi empresário, tendo fracassado algumas vezes, perdendo seguidamente o que tinha construído e contraído dívidas enormes. Até que em 1999 conheceu a Forever Living e se apaixonou pela empresa.

Lino descreve sensibilizado os momentos marcantes, afirmando que "viver em Forever é viver cada dia de maneira emocionante". Entre várias situações, Lino destaca um fato que lhe marcou profundamente, por ocasião da sua primeira participação nos lucros da empresa no ano de 2006. Na época, ele esperava receber um bônus de aproximadamente R\$300.000,00 que seria entregue num evento onde estavam cerca de cinco mil pessoas. O clima era de grande expectativa entre os empre-

endedores do Brasil, pois não se sabia o valor exato do bônus e já a quantia projetada era considerada por Lino como "extremamente generosa". Segundo o próprio Lino, nesse evento, antes do anúncio do merecido prêmio, "pairava um silêncio tão grande que era possível escutar o som de um mosquito voando". Para tornar a situação mais eletrizante, ao palco do recinto estava toda a diretoria nacional e internacional da Forever. Foi uma surpresa geral e um frenesi tomou conta da sala quando o valor do cheque foi revelado: R\$712.000,00! Lino descreve que nesse evento um amigo que estava no nível de Gerente caiu e se levantou várias vezes, numa cena muito engraçada, que ficou registrada nos anais da Forever.

Hoje Lino Barbosa é o líder de maior expressão na Forever do Brasil. Foi o primeiro a conquistar aqui o nível de Gerente-Diamante. Está entre os três maiores líderes da Forever Internacional, com forte tendência a ser o primeiro do mundo, num universo de quase onze milhões de empreendedores.

Lino descreve a sua rede como resultante de muito trabalho, dedicação e comprometimento. Sempre fundamentada na base da honestidade e da dignidade. Lino possui hoje quase quarenta empreendedores diretos, patrocinados pessoalmente por ele, desde o nível de Gerente-Ouro até o de Gerente e acima, onde estes recebem bônus mensal entre R\$3.000,00 a R\$60.000,00 por mês. Lino afirma que estes valores são bastante significativos para uma companhia de network marketing. E entre todos os níveis começando a partir de Assistente de Supervisor existem mais de cem mil empreendedores independentes ligados à sua rede.

Uma de suas frases de impacto preferidas, utilizadas em suas palestras e reuniões, resume bem o espírito da Forever:



e-mail: [linobarbosa@uol.com.br](mailto:linobarbosa@uol.com.br)



Lino descreve a sua rede como resultante de muito trabalho, dedicação e comprometimento. Sempre fundamentada na base da honestidade e da dignidade.



“Eu conquistei a minha liberdade trabalhando com a Forever; você pode conquistar a sua também”. Esta frase causou grande repercussão recentemente em Washington, EUA, quando Lino a proferiu (inclusive em inglês: “I achieved my freedom with Forever; you can achieve yours too”), ao receber seu merecido prêmio num evento internacional, sendo ovacionado efusivamente por aproximadamente seis mil pessoas.

Lino fala com grande entusiasmo e grande domínio sobre o sistema financeiro da Forever ou “plano de compensação” que, segundo ele, foi desenvolvido para ser simples, fácil e acima de tudo, justo, sem taxa de cadastro, com contrato vitalício, sem taxa de anuidade. Lino destaca, além disso, o generoso percentual de bônus, pago com o diferencial de 43% acima da tabela do atacado. Segundo ele, trabalha-se com a Forever com reconhecimento justo e sem pressão da empresa. Uma vez qualificado a qualquer nível não é necessário se requalificar, ou seja, nunca se “cai” de uma posição conquistada, o que reduz sobremaneira o estresse existente em outras companhias de marketing de rede, devido à constante necessidade de manter a posição adquirida. Lino completa que, somando-se a tudo isto, existem os incentivos de

viagens nacionais e internacionais, bônus de incentivo para compra de carro, casa e etc. E ainda há um bônus extra, que é pago anualmente chamado de Profit Sharing, ou PLR, que resulta da participação sobre o volume de compras de todos os países onde a Forever está presente.

Sobre os produtos da Forever, Lino afirma, com sua corriqueira elegância de postura, que os bons resultados com o uso dos mesmos se devem ao fato de serem alimentos funcionais, eficazes por conterem enzimas, aminoácidos, vitaminas e sais minerais, cultivados e processados sem adição de produtos químicos, ou seja,

## *Eu conquistei a minha liberdade trabalhando com a Forever; você pode conquistar a sua também.*

100% natural, auxiliando no equilíbrio do sistema imunológico, favorecendo o bom funcionamento do organismo de maneira geral. Não tem um produto de sua preferência, mas evidencia os sucos de Aloe vera.

Ao se referir a Fernando Junqueira (veja entrevista adiante), Lino assume

um ar respeitoso, afirmando tratar-se de um homem íntegro, honesto, trabalhador, amigo, muito profissional e também justo quando precisa tomar uma decisão. Considera excepcional o desempenho do Diretor-Geral na Forever Living, afirmando que ele sempre fez com perfeição o que precisava ser feito, com muito profissionalismo e acima de tudo com muita paixão, tendo como resultado o fato da Forever do Brasil figurar como número 1 perante 150 países. Segundo Lino, “Fernando Junqueira não só fez como está fazendo muito por todos nós e tenho certeza que enquanto ele estiver na direção continuará fazendo com o mesmo profissionalismo e paixão”.

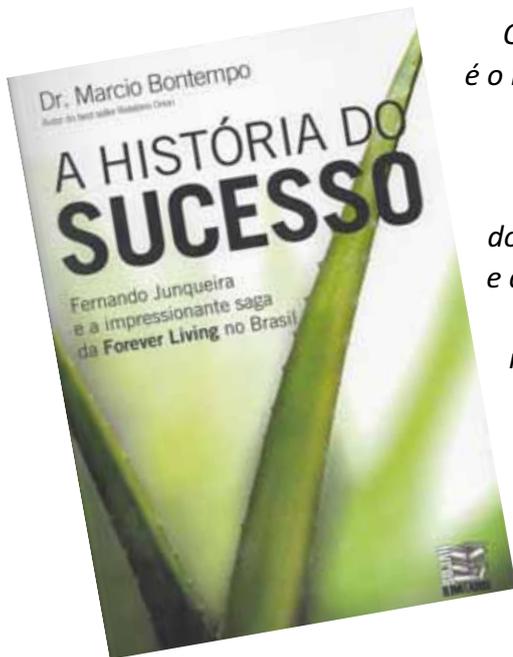
Como consideração final na nossa entrevista, Lino enaltece ainda mais a Forever afirmando que o Brasil conheceu muitas empresas de Marketing Multinível que não foram adiante, sejam de grande, médio ou pequeno porte. Afirma que muitas outras estão tentando de todas as formas terem sucesso, que algumas conseguirão, pois, como ele mesmo coloca “o Brasil é uma terra muito fértil para este tipo de negócio”, porém, conclui: “quem veio, ficou, solidificou e mudou a história do Marketing Multinível no Brasil e abriu caminho e continuará sempre à frente chama-se Forever Living Products”.

## Galeria de fotos



# A Saga da Forever Living no Brasil

*Tudo o que você sempre quis saber sobre a Forever e não tinha a quem perguntar*



*O primeiro “best-seller” de 2012 no mundo das vendas diretas é o livro lançado no final do ano passado, que revela a trajetória no Brasil da multinacional americana Forever Living Products, reconhecida como a gigante da babosa.*

*O autor de “A História do Sucesso” é Dr. Márcio Bontempo, um dos responsáveis pela implantação da medicina natural científica e da naturologia clínica no Brasil. Ele é médico, autor de 63 obras, especialista em saúde pública, pós-graduado em nutrologia, membro da Associação Brasileira de Nutrologia e presidente da Federação Brasileira de Medicina Tradicional.*

*Dr. Bontempo, após exaustiva pesquisa, apresenta neste novo livro o surgimento, desenvolvimento e sucesso de um grande projeto, o maior empreendimento do lendário Fernando Junqueira (veja entrevista a seguir).*

*O livro está disponível em todos os centros de distribuição da Forever Living no Brasil.*

## ENTREVISTA

### FERNANDO JUNQUEIRA

## O empresário da babosa que conquistou o Brasil

**F**ernando Amaral Junqueira nasceu na cidade mineira de Leopoldina, em 20 de Julho de 1947. Aos três anos de idade, sua família se transferiu para o Rio de Janeiro. Seu pai, Francisco Junqueira, era engenheiro e advogado. Sua mãe, Altair Junqueira, era bacharel em direito. Caçuca de cinco filhos, Fernando se formou em Economia no ano de 1970. Agregou à sua formação o curso de Engenharia Econômica.

Em 1990, iniciou atividades comerciais de exportação para os Estados Unidos. Em 1995 teve seu primeiro contato com a Forever Living Products International, quando foi convidado a iniciar as operações da empresa no Brasil, onde ocupa até hoje o cargo de diretor-geral.

Nesta entrevista exclusiva, você vai conhecer mais sobre o pensamento deste notável empreendedor:

**1- Qual o seu sentimento ao constatar que, em relativamente pouco tempo, construiu uma empresa gigantesca no Brasil, que traz realização financeira para milhares de pessoas, como é a Forever Living Brasil?**

**R:** Sempre fui uma pessoa muito competitiva e interessada em novos desafios. A realização deste empreendimento

me dá muito orgulho, não somente pela Forever Brasil ter atingido o posto de operação campeã de vendas nos mais de 155 países onde a companhia atua, mas principalmente pelos resultados que nosso modelo de negócio pôde proporcionar a milhares de pessoas no Brasil.

**2 - Como o sr. conheceu a Forever Living e porque deci-**



**diu trazê-la ao Brasil?**

**R:** Conheci a Forever nos EUA, através de um amigo, que sabia da intenção da empresa em iniciar suas operações no Brasil. Lá, fui a uma convenção e pude constatar a grande satisfação e alegria das pessoas em participar do evento. Soube também que a maioria daquelas pessoas estava atingindo resultados incríveis

com o negócio. Percebi então que a Forever era a oportunidade perfeita para que muitas pessoas no Brasil pudessem melhorar suas vidas.

**3 - Quais as diferenças de mercado que o sr. vê entre os anos 90, quando a Forever começou no Rio de Janeiro, e os tempos de hoje?**

**R:** O segmento de Marke-

ting Multinível nos anos 90 era pouco desenvolvido no Brasil e tinha uma imagem desgastada por companhias que haviam fracassado. Hoje o mercado se profissionalizou, as pessoas entendem melhor o sistema e a imagem do segmento é melhor do que naquela época. Acredito que o sucesso da Forever no Brasil contribuiu bastante para essa mudança na percepção das pessoas.

**4 - O sr. já esperava tão grande sucesso do novo energético ou surpreendeu até o sr.?**

**R:** Tínhamos certeza de que o FAB, nosso novo energético e o primeiro produto da companhia fabricado no Brasil seria um sucesso. Mas as vendas superaram as nossas mais otimistas expectativas.

**5 - Se puder contar e não for segredo, o que mais vem por aí?**

**R:** Estamos retornando com o nossa bebida à base de frutas de alto poder antioxidante, o "Pomesteen" e introduzindo uma nova linha de Shampoos e Condicionadores. Teremos também outras novidades que não posso ainda revelar.

**6 - Falando como empresário, o sr. vê diferenças entre administrar um negócio tradicional e administrar uma empresa que trabalha com redes em multinível? Se afirmativo, quais as diferenças?**

**R:** Sim, existe uma diferença básica na relação entre a empresa e seus Empreendedores, que na verdade são muito mais do que meros clientes. São verdadeiros parceiros de negócios. E, como o sucesso de cada um deles está diretamente ligado ao sucesso da companhia, temos um comprometimento fundamental para com eles. Trabalhamos sempre muito próximos à liderança, e a sua visão, sugestões e percepções são importantíssimas para que conduzamos o negócio da melhor maneira.

**7- Na Forever Brasil o sr. convive com uma constelação de líderes de primeira grandeza. Quais os pontos comuns que o sr. nota nestas pessoas bem sucedidas no multinível?**

**R:** O ponto comum que evidencio nos grandes líderes da Forever é a maneira ética com a qual trabalham e a determinação que têm em conquistar



Ao centro, Fernando Junqueira com o fundador da Forever Living, Rex Maughan

seus sonhos. São pessoas incríveis. Por isso têm resultados impressionantes.

**8 - Na sua visão, quais os erros que um distribuidor ou líder nunca, nunca deve cometer?**

**R:** Nunca faltar com a ética, e nunca achar que o seu sucesso é mais importante do que o sucesso daqueles que fazem parte da sua organização. Aqueles que trabalham para o bem da sua organização são aqueles para os quais os resultados chegam mais rápido.

**9 - Por gentileza, deixe uma**

**mensagem aos nossos leitores, que são profissionais de praticamente todas as empresas do mercado, inclusive da Forever Living.**

**R:** Os profissionais de Multinível no Brasil têm a responsabilidade de fazer com que esse modelo de negócio passe a ser cada vez mais respeitado e, por isso, mais considerado como a melhor opção para aquelas pessoas que querem mudar suas vidas para melhor. Trabalhem de maneira profissional, não faltem com a ética, e tenho certeza de que terão um solo cada vez mais fértil para cultivar seus negócios.

## ÚLTIMAS ÚLTIMAS ÚLTIMAS ÚLTIMAS ÚLTIMAS ÚLTIMAS

AVON  
the company for women

### Avon teve queda nas vendas do primeiro trimestre

A notícia de maior impacto no mundo das vendas diretas do Brasil em abril foi a queda das vendas na Avon. Todos os jornais e colunas de economia divulgaram o fato com destaque.

As vendas da Avon no Brasil encolheram 4% no primeiro trimestre deste ano, em relação a igual período do ano passado.

Foi o contrário do que aconteceu em outros países da América Latina, como o México, onde houve crescimento de 2%, e pela Venezuela, com forte expansão de 26%.

A receita total na América Latina cresceu 1%, para US\$1,138 bilhão de janeiro a março deste ano. O lucro operacional na re-

gião caiu 64%, para US\$50 milhões.

A veterana empresa, fundada em 1886 nos EUA, informou em comunicado que "as vendas no Brasil foram impactadas negativamente por competição crescente."

A crise na matriz da Avon parece não ter fim. Em 2011 de-

cidu defenestrar a presidente Sra. Jung. No início de 2012 foi anunciado o interesse da Coty em adquirir a empresa, mas o negócio não foi adiante. A Avon julgou o valor oferecido de US\$ 10 bilhões muito abaixo do real valor da companhia. No Brasil a Avon perdeu, há vários anos, para a Natura a posição de Nº 1.

## ADEUS HOT-CONFERENCE. CHEGOU TALK FUSION.

**A sala de conferências com número ilimitado de participantes e que não cai a conexão. Informe-se com o representante no Brasil, Bruno Blue Diamond.**

**Fones: (11) 5442.3832 (TIM)  
e-mail: soparadiamantes@gmail.com**

Amway

# A turnê brasileira dos Diamantes Salvador e Mavi, da Amway Espanha

Por Paulo de Tarso Aragão

No último número do LPM, nº 39, (veja no site [www.jornaloucospormarketing.com.br](http://www.jornaloucospormarketing.com.br) no menu “edições anteriores”) fizemos a cobertura da turnê no Brasil dos Diamantes espanhóis Salvador e Mavi. Seus anfitriões no Brasil foram os novos Diamantes Wellington e Simonne da (nova) Amway. Veja a galeria com novas fotos dos eventos em cinco cidades desta turnê e a segunda parte da entrevista concedida pelos líderes espanhóis.



Diamantes espanhóis na Grande Muralha da China

## ENTREVISTA – 2ª parte

*Na primeira parte da entrevista na edição anterior do LPM, Salvador e Mavi contaram sua trajetória até alcançar o sucesso na Amway Espanha. Nesta segunda parte eles se detêm em aspectos mais práticos do negócio de redes.*

*Mesmo que você não faça parte da empresa deles, aproveite estes ensinamentos, fruto da prática, para desenvolver seu trabalho de redes. Lembre-se de que quem pensa que já sabe tudo, na verdade, não sabe nada.*

**LPM - O que você diria a alguém que também quer chegar a Diamante, em uma boa empresa?**

**Salvador&Mavi** - Que aprenda, dos produtos, do plano de negócios, e que sobretudo que acredite na sua linha de patrocínio. Que tenha um sonho, que faça seu plano de ação e que ponha em ação dia após dia. Os eventos programados por sua linha de patrocínio ou pela empresa são imprescindíveis para ampliar a visão. Mas diria que, sobretudo, invista em si mesmo, para ser melhor a cada dia.

**LPM - Na sua opinião, quais são os piores erros que alguém não deve fazer em um trabalho de marketing multinível?**

**Salvador&Mavi** - Um dos piores erros é não ter um método e fazer as coisas à sua maneira. Se você inventa, vai ter um grupo de inventores e é perda de potencial.

Cada um pode saber da sua profissão, mas quando iniciamos o Marketing temos que desaprender o que sabemos, para poder aprender, e isso requer HUMILDADE.

Outro ponto importante é a eleição da companhia. Em uma ocasião nos encontrávamos em Praga, na República Checa, com a Número 1 do marketing na Amway, sra. Holly Chen. Ela nos convidou para uma reunião em sua suite. Havia algumas pessoas que escutavam a oportunidade da Amway pela primeira vez e ela lhe disse:

“Antes de iniciar um caminho, o mais importante é a escolha do caminho, já que há muitos caminhos mas só temos dois pés para caminhar”.

A corporação Amway nos dá a oportunidade de expandir nosso negócio em mais de 80 países e em seus mais de 50 anos de história nunca saiu de um mercado onde entrou. É um negócio que herdamos nossos filhos, que se constrói sobre quatro

pilares: FAMÍLIA, LIBERDADE, ESPERANÇA, RECOMPENSA.

**LPM-Como você vê o mercado brasileiro para o desenvolvimento de negócios multinível?**

**Salvador&Mavi** - Verdadeiramente, é um mercado incrível, cheio de profissionais do Marketing e com um potencial extraordinário. Nós nos enamoramos do Brasil e dos brasileiros. Decidimos trabalhar mais neste maravilhoso país, assim querido leitor, se estás pensando em começar teu próprio negócio, chame-nos e te ajudaremos a construir um futuro maravilhoso.

**LPM- Como deve ser a proporção de trabalho entre a venda pessoal e patrocínio de novas pessoas? Esta proporção varia de acordo com o grau de desenvolvimento do negócio ou não?**

**Salvador&Mavi** - Uma vez perguntamos ao nosso mentor qual das duas coisas era mais importante, vender ou patrocinar. Ele nos respondeu: “O que é mais importante, inspirar ou expirar?”. Na nossa opinião é como uma balança, em um lado está o patrocínio, no outro lado está a venda pessoal. Explicamos a oportunidade e com aqueles que dizem “não”, criamos uma carteira de clientes, onde um grande percentual se convertem com o tempo em novos empresários.

**LPM - Europa em geral e sobretudo a Espanha estão em meio a uma crise econômica longe de terminar. No seu país, a taxa de desemprego entre os espanhóis é de 24,4%. Em sua visão, sem tentar adivinhar, como vai se desenvolver o negócio das redes num ambiente tão adverso?**

**Salvador&Mavi** - Crise, na língua chinesa, se traduz como oportunidade e assim nós vemos. A oportunidade de criar seu auto-emprego, sem grandes investimentos, com a ajuda de uma equipe, que te ensina e te guia no início de teu próprio negócio. E desde o primeiro mês você já pode ter ingressos. É uma grandíssima oportunidade diante de ti, essa é nossa mensagem na Europa, que no trabalho de Multinível não há crise, há OPORTUNIDADE, e que estamos no melhor momento.

Quando há uma crise as pessoas buscam alternativas e esta é uma alternativa sem risco. Por isso Amway é uma das poucas empresas na Espanha que cresceu em 2011 consideravelmente.

“  
Cada um  
pode saber da  
sua profissão,  
mas quando  
iniciamos o  
Marketing  
temos que  
desaprender o  
que sabemos,  
para poder  
aprender, e  
isso requer  
HUMILDADE.

”

**LPM - Você vê semelhanças entre os espanhóis e os brasileiros? Quais?**

**Salvador&Mavi** - Em nossa opinião brasileiros e espanhóis temos um caráter e uma cultura muito parecida. Além do mais, os motivos porque o Multinível triunfou no mundo é porque as pessoas de todas as partes temos muitas coisas em comum: todos os pais amam a seus filhos e querem dar a eles um futuro melhor, todos os seres humanos temos esses sentimentos, somos cidadãos do mundo. Nos identificamos muito com os brasileiros, um grandioso país repleto de sonhadores, dispostos a alcançar sua Meta.

**LPM - Deixe uma mensagem para nossos leitores, que são profissionais de Multinível, em muitas empresas.**

**Salvador&Mavi** - Digo-lhes que o Mercado é o

lugar do qual todos vivemos. Logo, temos um interesse comum, que é cuidar da reputação de nossa Indústria, o Marketing Multinível, e isso só conseguiremos com boas práticas e honestidade.

Se o fazemos assim, teremos um negócio que perdue e que possam herdar nossos filhos.

Desejamos-lhes todo o êxito que possam sonhar e por o que estejam dispostos a trabalhar.

Queremos agradecer a Paulo de Tarso por esta magnífica ferramenta de divulgação e promoção da Indústria do Multinível que é este jornal Loucos por Marketing.

Um forte abraço de  
Salvador e Mavi Pérez

Se desejam contatar-nos poderão fazê-lo em:  
noticias@salvaymavi.es

Ou no facebook: Salvador Mavi Pérez



## Galeria de fotos



### ALEXANDRE CAMPOS – o novo Esmeralda da Bahia



**O empresário Alexandre Campos foi o anfitrião de Salvador e Mavi na Bahia. No fechamento desta edição veio a notícia de que ele foi qualificado como o novo Esmeralda da Amway. A festa de reconhecimento aconteceu na semana passada em Salvador, BA, com a presença dos novos Diamantes do Brasil Wellington Patrício e Ednaldo Bispo, da sua linha ascendente.**



# HOJE EM DIA

Paulo de Tarso Aragão

E-mail: paulodetarsoaragao@yahoo.com.br



## Auristela Sales retorna de cruzeiro e reinicia participação no Loucos Por Marketing

Minha amiga e grande líder nacional na NipponFlex, a empresária Auristela Sales já retornou ao batente, depois de cruzeiro marítimo no transatlântico "Vision of the Seas", viagem-prêmio aos líderes da empresa.

Depois de um período de intensa atividade, ela volta às páginas do Loucos por Marketing nesta edição, com mais um artigo memorável. Auristela Sales é qualificada a Rubi na Nipponflex e palestrante de prestígio.



## Meu novo blog, agora no Facebook. Adicione-me, para saber das últimas.



Em vez de ativar meu domínio na internet, para criar um blog, decidi fazer diferente. Estou utilizando minha página no facebook (Paulo de Tarso Aragão) como meu novo blog. Lá eu

posto tanto acontecimentos pessoais da minha carreira, como também as últimas notícias do mercado, que meus muitos amigos informantes me relatam. Em poucas semanas já tenho

perto de mil pessoas. Elas ficam sabendo, em primeira mão, das novas do mercado das vendas diretas, antes mesmo de sair no jornal Loucos Por Marketing. Adicione-me você também.

## Novas parcerias: ROYALCOFF



Os empresários Gino Roberto Luiz e Isaias Antunes (fotos) são os sócios-diretores da RoyalCoff, o novo Multinível de café.

O plano de compensação, Binário Independente, foi criado por eles e está fazendo "barulho" no mercado, pois ativa com apenas uma perna.

A partir desta edição, a RoyalCoff estará presente nas páginas do LPM.



## Anderson Portes retorna da China

Amigo da coluna Anderson Portes - Diretor Presidente da Cosmezi-Italia no Brasil, já retornou de "GuangZhou - China" onde, além de visitar a Canton Fair de 2012 atendeu a reuniões com empresários locais e fabrican-

tes de brindes e materiais profissionais.

"Muitas novidades teremos para 2013, em prêmios brindes para os clientes Cosmezi, para dar suporte ao crescimento de 60% previsto para este ano de 2012".

A Cosmezi-Italia lançou um pacote para Microempreendedores com investimento de apenas R\$2.000,00 e lucro de 50% a curto prazo (veja abaixo). Mais informações no 08006016200 ou no facebook no perfil de Anderson Portes.



**Linha de CAVIAR Puro Europeu da Cosmezi-Itália**

**É lucro GARANTIDO!**

Ligue 0800 601 6200 e garanta o seu espaço.

Com enorme sucesso de vendas na Hair Brasil 2012, depois de conquistar São Paulo, busca "VENCEDORES" para conquistar agora o Brasil.

**LANÇAMENTO**

**CONTRATE PARA SEU GRUPO  
O NOVO TREINAMENTO**

# **A RODA DA FORTUNA**

**COMO FUNCIONA O MKT MULTINÍVEL**

**TO TRAIN**

**TO INVITE**

**TO SPONSOR**

**TO PRESENT**

**VERSÃO BRASILEIRA DO  
TREINAMENTO CRIADO  
NOS EUA PELO DIAMANTE  
NATHAN RICKS**

O treinador Paulo de Tarso Aragão traduziu e adaptou para o Brasil o treinamento "A Roda da Fortuna", criado nos EUA nos anos noventa pelo Duplo-Diamante Nathan Ricks e apresentado desde então em praticamente todo o mundo.

Promoção de lançamento válida até junho: descontos de 20% a 50%.

Mais informações : e-mail: paulodetarsoaragao@yahoo.com.br, fones:(081)3468-4662,(081)9927-3316 (TIM) e (081)8622-4539 (OI).