

ALICIA GARCÍA ESTEBAN

TRIUNFA EN EL UNIFA MARKETING MULTINIVEL

**LA GUÍA DEFINITIVA PARA
EMPRENDER Y PROSPERAR
EN LA INDUSTRIA MLM**



ÍNDICE

¡GRACIAS!	11
PRÓLOGO	15
INTRODUCCIÓN	19



CUANDO LA OPORTUNIDAD TE ENCUENTRA

1. DEMÉTER, LA DIOSA DE LA COSECHA. Cómo conseguí traer una multinacional de multinivel a España	27
1. El viaje	27
2. Mi primera reunión.....	28
3. Una maleta llena de sueños	29
4. La persistencia, la siembra y la fe	30
5. Despedí a mi jefe y comencé mi proyecto como emprendedora.....	31
6. Y llegó el día: la presentación de mi negocio	32
7. Cuando la oportunidad te encuentra	34
8. Mitos y prejuicios.....	34
2. LA ODISEA DEL MULTINIVEL. Cómo inicié mi viaje como emprendedora	39
1. Libertad.....	39
2. Comenzando el camino	42
3. Venta Directa y Marketing Multinivel.....	43

4. Planes de compensación económica	43
5. ¿Es legal o ilegal?.....	44
6. Los primeros desafíos	46
7. Detractores y desinformados.....	48
8. Y llegó la legalidad.....	48
9. Hoy el Marketing Multinivel (MLM) se estudia en las universidades.....	50
3. INSPIRACIÓN Y CONOCIMIENTO. Todo lo que necesitas saber para iniciarte en el MLM	53
1. Viajera de nacimiento	53
2. Los hechos.....	56
3. Algunos datos de la industria MLM	56
4. Las ventajas.....	59
5. Reconoce las empresas ilegales, piramidales	59
6. Reconoce las empresas legales.....	60
7. Un plan B muy apetecible para todas las edades	61

PARTE II

LOS FUNDAMENTOS QUE NO CAMBIAN

4. EL HÉROE. Ocho principios que me enseñó Mark Hughes.....	69
1. El líder que creó un imperio.....	69
2. Los 8 principios fundamentales de Mark Hughes.....	71
3. Una boda y un funeral.....	83
4. Gratitud infinita.....	85
5. LA CLAVE FILOSÓFICA. 1000 horas con Jim Rohn	87
1. Un maestro en mi vida y mi negocio.....	87
2. Su herencia filosófica para la vida y los negocios.....	90
3. La despedida	99
6. PALAS ATENEA, LA DIOSA DE LA SABIDURÍA. Poderoso negocio femenino: si eres mujer, esto es para ti.....	101
1. El éxito de las mujeres en el negocio MLM	101
2. Poderoso negocio femenino.....	103

3. Lo que quieren las mujeres	106
4. El talento femenino en los negocios.....	107
5. Si buscas un negocio, ¡¡¡esto es para ti!!!.....	109
7. HERMES, EL MENSAJERO DE LOS DIOS.	
La disrupción digital y el nuevo multinivel del siglo XXI	111
1. De analógico a digital.....	111
2. La era de la digitalización	112
3. La disrupción tecnológica	113
4. El reinado de Internet.....	116
5. Cómo incrementar tu negocio digital y reforzar tu marca personal	117
6. El futuro ya está aquí.....	118

PARTE III
APRENDER PARA EMPRENDER

8. DE TROYA A ÍTACA. El viaje de empleado/a a emprendedor/a	123
1. Pioneros	123
2. ¡Leva anclas!	124
3. 10 pasos para comenzar tu negocio MLM	126
4. El kilómetro extra.....	134
5. Posiciónate en tu negocio	135
9. PENÉLOPE, UN PLAN INTELIGENTE. Método Emprendizaje Max: «Aprender para emprender»	137
1. Escuela de negocios	137
2. La libertad prometida.....	139
3. Aprender para emprender.....	139
4. Actualizando el negocio.....	141
5. Método Emprendizaje Max para el éxito de nuevos emprendedores.....	142
6. Cuatro planes de noventa días	144
7. Cuídate de los miedos y del fracaso.....	148
8. Aprendizaje para el desarrollo personal y empresarial.....	149

10. ULISES, ZEUS Y EL PODER. Método Emprendizaje Pro para el triunfo de héroes y líderes	153
1. Emprendizaje Pro, <i>coaching</i> para líderes.....	153
2. El secreto: <i>coaching</i> para tu éxito personal y empresarial	155
3. Tres ideas que aprendí de Paul J. Meyer	156
4. Tony Robbins, el discípulo de Jim Rohn.....	161
11. EL CANTO DE LAS SIRENAS. Fracaso o triunfo	167
1. El valor del compromiso.....	167
2. La tentación acecha	169
3. Las siete causas del fracaso.....	170
4. El éxito, actitud y compromiso	171
5. Los 12 fundamentos del éxito en MLM	173
6. Generando impulso. ¿Cuál es tu porqué?	174
7. Defiende tu sueño de ti mismo.....	175
12. EL HÉROE O LA HEROÍNA ERES TÚ. Palabras para triunfar	177
1. Escritora, otro sueño cumplido	177
2. El don de la palabra	178
3. La actitud	179
4. Hablar en público.....	180
5. Palabras de poder (<i>power words</i>): palabras que pueden cambiar tu negocio y tu vida	182
6. Lee 30 minutos todos los días.....	184
7. Los 12 talentos y habilidades para triunfar.....	186
8. Construye tu propio imperio	187

PARTE IV
LIBERTAD

VOCES AUTORIZADAS DE LA INDUSTRIA MLM	193
CONCLUSIÓN	207
GLOSARIO	211
NOTAS	213

¡GRACIAS!

¡¡Mas allá de dar las gracias, quiero agradecer a todas las personas que me han ayudado a publicar este libro!!! El agradecimiento es el fundamento del éxito y la felicidad en la vida.

Gracias por comprar y leer esta obra, con la que he querido contribuir a elevar la percepción social y dar visibilidad a una industria mundial con un modelo de negocio lleno de oportunidades, flexible, que concilia y que puedes comenzar con muy pocos recursos: la industria del Marketing Multinivel (MLM).

Gracias a mis padres por darme la vida, a Virginia, Julieta y Telmo, a quienes he dedicado este libro desde el principio, quienes me han cuidado y demostrado mucho amor durante toda la pandemia para que yo pudiese escribirlo; a Adolfo, por su creativa y espectacular portada; a Antonio, por sus maravillosos diseños web y porque forma parte de mi vida y de mi historia, y a los maestros que me han enseñado y ayudado en las diferentes áreas de mi vida.

Gracias a Mark Hughes y Jim Rohn, a quienes quiero reconocer y agradecer porque son el comienzo de todo, los cimientos de todo, el pasado, presente y futuro de todo. Gracias infinitas allá donde estén.

Gracias a Larry Thomson, quien, junto con Mark Hughes y Jim Rhon, formaba parte de un trío ganador. Los tres me enseñaron los fundamentos de todo lo que sé de este negocio. Larry ha enriquecido este libro con su magnífico prólogo.

Este libro es mejor gracias a todos los que de manera tan generosa han aportado su experiencia y sus conocimientos con reseñas magníficas: Chela Mier, Paco Pérez, Fernando Rancel, Marisol Aceituno, Patricia Quintana, Nacho Escobar, Miguel A. Beas, Enrique Vega Penichet, Asier Luzuriaga, Ramón Pardo, Jordi Marín y Rafael Fernández.

Vaya una mención de honor para Marisol Aceituno y Elsa Luzón, quienes me acompañaron desde el principio en mi aventura emprendedora en MLM, así como para Carmen Fernández y Pilar Ansola. Son cuatro mujeres valientes y emprendedoras que creyeron en mí y en tiempos difíciles llegaron a lo más alto, así como a mi querida amiga Alina Marcos, quien me invitó a este viaje.

Gracias a Juan Carlos Martínez, Sol Prieto, Manuel Aguilar, Inma Farras, Antonio Rosado, Ana Prins, Alfred Patrón, Domingo Bermúdez, Rosa Prieto, Michael y Miki Cole, Olga Cenzano, Hernán Zapata, Eduardo Plaza, Toñi Quesada, José Manuel Pérez, Piedad Sánchez, Marisol y J. J. Hernández, Manuel López de Ahumada, Carmen Sánchez, Juan Manuel Mahugo y Javier Castellanos —compañeros y amigos, crecimos juntos como pioneros de un proyecto gigante: poner los cimientos de Herbalife Nutrition España—, más los que se fueron uniendo, como Tomas López, Alexandra Deneux, Alfredo Marín, Noelia Fernández, Juan Robredo, Marta Ochoa, Gerardo Aguerrebehere, Beatriz Bueno, Begoña Bueno, Luis Sastre, Alberto López, Sergio Rodríguez, Silvia Sánchez, David Esteban y María Rodríguez; hasta los últimos, de la generación digital, encabezada por Sandra Temes, Wibb Enos, Pablo Nebreira y Miriam Sánchez. Lo hemos logrado con todos ellos y con algunos más que se han unido a lo largo de los años.

Gracias infinitas a amigos como Katy Mirabal, que forma parte de esta historia, a Tino Fernández, formador de *coaching* y a Elin Aynat por sus relatos.

Gracias a Patricia Quintana, por su inestimable apoyo y colaboración como lectora beta y con su reseña llena de esperanza; y también a Consuelo Rivero, Javier Castellanos, Fernando Gastiarena, Antonio Esteban, Isidoro Sánchez, Beatriz Arenaza y Eduardo León, mi grupo de lectores primigenios que aportaron sus valiosos comentarios.

Un agradecimiento muy especial a Des Walsh por sus sabias orientaciones y al *staff* corporativo nacional e internacional de Herbalife Nutrition, así como a todo el personal.

Gracias a Roger Domingo —director editorial de Deusto, Alienta, Gestión 2000 y Para Dummies, sellos del Grupo Planeta—, mi mentor literario, porque él y su método Mapea me enseñaron y ayudaron a introducirme en el mundo editorial; a Ana Nieto, por inspirarme con su curso a recopilar todo mi material y a empezar a escribir este libro; a Álvaro Martín, por las horas que hemos pasado revisando el manuscrito; a todo el equipo de LID, por su interés y profesional atención personal, en especial a Manuel Pimentel, quien confió en el proyecto desde el minuto 1, leyendo el manuscrito en pocas horas y orientándome muy inteligentemente sobre el contenido de mi obra, y a Laura Madrigal, mi editora, quien aportó sugerencias inestimables para el éxito final, cariñosa y atenta en todo momento.

Finalmente, quiero dar las gracias a todas las personas emprendedoras de la industria del MLM, valientes distribuidores en todas las empresas del sector en el mundo, porque juntos somos más fuertes y más grandes; también a los que componen organizaciones afines y paralelas en mi negocio, pero muy especialmente a todos los que forman parte de mi equipo en cualquier país, porque son mi inspiración.

Y si en algún momento de mi vida profesional o personal he dañado a alguien, para ellos estas palabras: «Lo siento, perdóname, te amo y ¡¡¡gracias!!!».

PRÓLOGO



Cuando Alicia me pidió que escribiera el prólogo de su libro, para mí fue un verdadero honor porque los dos nos hemos regido siempre por la máxima de la mejora constante, la de procurar cambios no solo para nosotros, sino para todos aquellos que nos rodeaban y a los que podíamos alcanzar.

Comencé en la industria multinivel hace más de 50 años. Yo era muy joven y trabajaba en la construcción, pero buscaba oportunidades y las encontré en la Venta Directa. Cuando Alicia García y yo nos conocimos, yo era entrenador y mentor de organizaciones de Marketing Multinivel, una industria en auge con numerosas oportunidades para todo el mundo. En esa época trabajaba en equipo con Mark Hughes, con quien, junto con Jim Rohn, nuestro mentor, sentamos las bases de lo que se ha convertido en una de las marcas más importantes de Marketing Multinivel.

Conocí a Alicia en una cena en mi casa de Los Ángeles. Ella había trabajado mucho para que llevásemos Herbalife a España y, después de un día de formaciones y reuniones, celebramos aquel hito con el reconocimiento que merecía.

Por entonces, con 35 años, desarrollé un método, una conferencia especial: «El Entrenamiento Millonario», que posteriormente

sería básico para todas aquellas personas que comenzaban esta andadura; poco a poco fui convirtiéndome en «Mentor de Millonarios». En aquellas primeras charlas tuve la suerte de contar en la audiencia con Alicia, en Marbella (España), que ya despuntaba por toda su trayectoria, y me consta que esas conferencias la han ayudado en su vida profesional.

Después de varios años colaborando, cada uno siguió su camino, pero siempre unidos por algo más allá...: la ilusión por ayudar a otras personas a conseguirlo como lo hicimos nosotros, acompañando a miles de personas en el cambio y transformación de empleado a emprendedor, ayudándolas a ser dueñas de su tiempo, de su dinero y de su vida.

No importa con qué compañía decidas comenzar, ahora cada vez hay más que apuestan por este tipo de marketing y que ayudan a sus miembros a convertirse en emprendedores. En eso consiste este libro. Lo que sí debes tener claro son los fundamentos del Marketing Multinivel, porque nunca cambian. Podrán hacerlo las formas de acceder a los clientes, pero nunca sus fundamentos.

La industria multinivel, totalmente cimentada y afianzada en Estados Unidos, Asia y otros países en el mundo, ha encontrado en algunos de Europa ciertas resistencias recurrentes ante modelos de negocios desconocidos y por el miedo a perder la seguridad. Pasar de empleado a emprendedor es un camino para muchos desconocido, porque la sociedad les empuja con la educación y los estudios convencionales a formar parte del sistema tradicional de ganarse la vida. No obstante, cada vez son más, sobre todo los jóvenes, los que buscan oportunidades, distintas formas de acceder al mercado laboral, y que cada vez más valoran su trabajo, quieren ser independientes y buscan emprender.

Hoy, cada vez más, el marketing en red es una excelente oportunidad, ya que hay más de 60 millones de personas buscando lo mismo que yo hace 50 años o Alicia cuando empezó: éxito, dinero, independencia y libertad.

En las siguientes páginas todo está muy bien desarrollado, Alicia te da las pautas y los pasos para poder llevarlo a cabo siempre que tú pongas de tu parte. «Se puede llevar un caballo al río, pero no podemos hacer que beba». Tienes que ser tú quien dé el paso para transformarte en un emprendedor exitoso. El camino no es fácil y de

eso también habla este libro, pero es parte de la vida, que está llena de retos. Retos que merece la pena vivir si la recompensa es tan buena como el hecho de ser un emprendedor.

Alicia explica sus comienzos difíciles y los fracasos que la hicieron más fuerte. Ese espíritu generoso y el compromiso de ayudar a los demás que vive en ella es lo que comparte con su historia, y ofrece sabios consejos muy auténticos para quienes buscan seguir los pasos del éxito. En este libro queda claro que las innovaciones y los triunfos del pasado también pueden ser una guía poderosa para el futuro.

Los tiempos han cambiado, la audiencia, el lenguaje, las herramientas..., y tenemos que adaptarnos. ¿Cómo podemos ser tan ingenuos como para pensar que no tenemos que cambiar tan drásticamente como lo han hecho otras empresas? El marketing en red está compitiendo en este entorno dinámico. En los negocios la velocidad es esencial. Con la tecnología, una semana es ahora un día, un mes es ahora una semana y un trimestre es ahora un mes. Toma una decisión y, sea la que sea..., hazlo ya.

Para mí es un gran privilegio poder introducir este libro, que, con sus historias personales, mucha inspiración y formación, ilustra a la perfección todos los puntos que debes desarrollar para triunfar en un negocio basado en el Marketing Multinivel, con un método increíble que está dando resultados excelentes. Tú puedes lograrlo, vengas de donde vengas, porque tu pasado no determina tu futuro.

Larry Thompson
Mentor de negocios
Fundador de LT WealthBuilding

Larry Thompson es una leyenda del Marketing Multinivel; incluso *The Wall Street Journal* le llegó a llamar «El arquitecto de la construcción de riqueza». Apodado «el mentor de los millonarios», Thompson continúa entrenando a muchas de las empresas más importantes de la industria y a los mejores profesionales y líderes del marketing en red de todo el planeta con los conceptos de capacitación totalmente actuales, oportunos y relevantes que desarrolló hace más de cuatro décadas. Es autor del libro *El entrenamiento millonario*, del que ha vendido más de un millón de ejemplares en todo el mundo¹.

INTRODUCCIÓN



Hola. Si tienes esta obra en tus manos es que sientes curiosidad, eres un intrépido, un viajero o las tres cosas, así que te invito a que te embarques en esta travesía que puede llevar tu vida a un nuevo puerto; a planteártela, rehacerla o sencillamente a aprender algo nuevo del Marketing Multinivel y la Venta Directa.

Si sigues en este libro, en esta página y en este párrafo, a lo mejor no sabes por qué; sencillamente te pica la curiosidad, y esa curiosidad probablemente se produzca porque en el fondo de tu corazón sientes que hay algo en tu vida que podrías mejorar o cambiar... De eso va este viaje.

Te invito a que me acompañes en una travesía resultado de tres décadas de trabajo y experiencia por el fascinante mundo de las ventas, las comunidades, el crecimiento personal y empresarial, el liderazgo y el marketing de atracción, creando redes de *networkers* en varios países dentro de la industria del Marketing Multinivel (a partir de ahora MLM, por sus siglas en inglés, o simplemente «multinivel»). Y todo ello respaldado por los más de ochenta años de historia de este sector desde que irrumpió en EE. UU.

Durante este viaje me han sostenido dos mástiles de mi barco personal: mi familia, apoyándome desde el principio, y mi formación

en comunicación, marketing y publicidad, que era mi profesión antes de comenzar mi negocio multinivel. No os voy a mentir: la publicidad estaba bien, pero el deseo casi visceral de independencia y libertad, de poder trabajar para mí, sin jefes ni empleados, eligiendo horarios, y sobre todo la voluntad de demostrarme de lo que era capaz, sin que nadie me colocara un techo de cristal por ser mujer, fueron el motor del cambio. Y todo esto sumado a mi actitud, esa actitud positiva que me acompaña desde que nací y que siempre me ayuda a superar los retos —que no han sido pocos en este viaje—. Es una travesía que inicié sin tener mucha idea de hasta dónde me llevaría, y han sido las olas las que me han traído hasta aquí, el lugar en el que, paradójicamente, estás tú.

Te propongo que me acompañes unas cuantas millas mar adentro de la industria MLM del siglo XXI para que, como los héroes de la antigua Grecia, que son los emprendedores, los auténticos luchadores de la actualidad, naveguemos juntos por las aguas del MLM, incluso si vienes desde cero, sin experiencia, llevando en tu equipaje unos pocos recursos, muchas expectativas y algunos sueños.

En mi trayectoria en la industria del MLM he recorrido todos los pasos necesarios para conocerla en profundidad de la A a la Z, con éxitos y fracasos vividos en primera persona. Esto me da la autoridad necesaria para afirmar que el contenido de este libro, relatado como un viaje, como una charla de café, como biografía y fundamentalmente como formación, puede ser tu plan B o, mejor dicho, tu plan A.

He reunido en cuatro partes, distribuidas en una docena de capítulos, información muy valiosa que espero que te inspire en tu viaje. Compartiré experiencias personales al comienzo de cada uno —lo identificarás por un icono de una pluma estilográfica— o mezcladas con temas alusivos en su interior, pequeños relatos de mi historia como emprendedora.

En la primera parte te comparto cómo conseguí traer la multinacional Herbalife Nutrition a España, cómo inicié mi viaje de empleada a emprendedora y todo lo que necesitas saber para comenzar tu negocio.

En la segunda, te contaré mi experiencia y aprendizaje acompañando en su visión y misión a Mark Hughes, fundador de Herbalife Nutrition y mi guía y maestro durante once años en este negocio, así como los ocho principios imprescindibles que me enseñó.

Además, pon especial atención al capítulo 5, «1000 horas con Jim Rohn», maestro de maestros, con resúmenes de la filosofía de negocios que pude aprender de él. Lo he escrito con mucho cariño como homenaje a mi mentor, consejero y amigo, que durante casi veinte años alimentó con sus palabras mi mente y mis sueños... Aún lo sigue haciendo.

También en esta segunda parte te explico lo poderoso que este negocio es para todas las mujeres y cómo ayuda a mejorar tres áreas fundamentales que nos preocupan: la falta de dinero, de tiempo y reconocimiento, las mujeres somos los cimientos de este negocio. Y no puedo dejar de hablar en este apartado del nuevo escenario digital, de la actual revolución tecnológica global y del cambio que se está produciendo en nuestra industria aprovechando la conexión *online*, la inteligencia artificial, los robots y los algoritmos aplicados a los canales de promoción, prospección y venta en Internet.

Un poco después, en la tercera parte, compartiré contigo mis armas secretas —métodos, estrategias y tácticas— para que puedas comenzar tu viaje de empleado a emprendedor. Y también descubrirás cómo el marketing de atracción y el omnicanal, enseñados por el profesor Philip Kotler —considerado el padre del marketing—, serán nuevos cimientos para la expansión y duplicación de tu negocio.

Precisamente en Emprendizaje Max «Aprender para emprender» para el éxito de nuevos emprendedores, te invito a poner en marcha cuatro planes de noventa días para el primer año de tu negocio con todo lo que necesitas saber sobre ventas, multinivel y sus fundamentos universales, que he practicado durante años tras conocer sus secretos de la mano de Larry Thompson y aplicándolos al actual mundo digital cambiante. Por su parte, en Emprendizaje Pro «Para el triunfo de héroes y líderes» te enseñaré el *coaching* estratégico para ti y tus equipos con tres ideas esenciales para crecer y emprender —que aprendí con Paul J. Meyer— más tres principios fundamentales que me enseñó Tony Robbins, además de los diez fundamentos del éxito y las siete causas del fracaso.

Hablaremos del fracaso, de la importancia de la palabra, de los espejismos del éxito, del camino personal y mucho más, todo aderezado con tres décadas de mi propia experiencia contada en primera persona. Como en el viaje de Ulises de regreso a Ítaca, tendrás que recorrer tu propio camino, arriesgarte en la travesía y superar

los desafíos para convertirte en un profesional de éxito, crear un negocio o ampliar el que ya tienes y obtener grandes satisfacciones e interesantes beneficios.

En resumen, te hablaré de mi viaje personal y de los desplazamientos por todo el mundo, ayudando a muchas personas a construir negocios independientes. Te descubriré la cara A —el éxito y el reconocimiento— y la cara B de este negocio —los que no lo consiguen, los fracasos, porque a fracasar también se aprende para poder, como el ave fénix, resurgir de las propias cenizas—.

Mi objetivo es, querido lector o querida lectora, que, si estás en la industria de la Venta Directa y el Marketing Multinivel; si te va bien pero quieres que te marche mejor; si aún no estas satisfecho con tus resultados; si has estado y quizás quieras volver; si no quieres ni oír hablar del tema pero la curiosidad te corroe, o si simplemente quieres saber de qué se trata, tienes grandes aspiraciones o pequeños sueños y necesitas un mentor que te impulse a seguir adelante..., te sirva este libro, que he escrito especialmente para ti.

La pandemia ha sido una llamada de atención mundial; infinidad de personas se han dado cuenta de que no hay un empleo seguro, sobre todo muchas mujeres y hombres que quieren trabajar desde casa y buscan nuevas vías de salida. Cada vez hay más personas que analizan oportunidades; que no quieren vivir para trabajar, sino trabajar para vivir... con calidad de vida, para conciliar; con empresas y negocios sostenibles para contribuir a preservar el planeta y con su mera existencia ayudar a hacer un mundo mejor; con su propia actividad, su propio negocio como empresarios autónomos e independientes, representando una empresa, unos productos o servicios de vanguardia y un sistema probado durante años que les garantiza que funciona... Les funciona a muchos, ¿por qué no a ti? Por todas estas razones, este libro es para ti.

Y todo con humildad y respeto por los grandes líderes de la industria MLM, algunos buenos amigos míos, que están navegando compartiendo la oportunidad con rumbo firme y decidido, directos al cumplimiento de sus sueños.

Y como en toda singladura hay que ir bien pertrechado, te ofrezco algunos «regalos» que encontrarás al final de la obra. Además, incluyo un breve glosario con algunos términos propios del MLM y el marketing en general que espero que te resulten útiles.

En resumen, pretendo que mi trayectoria resulte útil y aclaratoria para que la dignidad y el respeto a esta industria y sus gentes emprendedoras sean máximos a través del conocimiento. He trabajado mucho jugando en la primera división y aprendiendo de los mejores para enseñarlo después. Ahora es el momento de entrenar, de compartir lo aprendido, impartiendo conferencias, talleres y cursos, intentando aportar valor al mercado. Ese es mi propósito de vida; para eso también es este libro.

He navegado la mitad de mi vida por esta industria. He creado una organización internacional de empresarios independientes y alcanzado muchas metas, continúo compartiendo mi visión por el mar de la oportunidad, con emprendedores que buscan logros. Yo no he «trabajado» en las últimas décadas, porque mi actividad es mi misión, es mi pasión y un vehículo para ayudar, pero sobre todo sigo disfrutando del viaje porque amo lo que hago.

Acompáñame... ¿zarpamos?

«¿Qué quieres ser de mayor?», me preguntaron.

«Cuando sea mayor quiero enseñar a la gente a
APRENDER A VIVIR», respondí...

... y curiosamente eso es lo que hago desde hace más
de treinta años y es de lo que trata este libro:
APRENDER, EMPRENDER y VIVIR.

PARTE I

CUANDO LA OPORTUNIDAD TE ENCUENTRA

DEMÉTER, LA DIOSA DE LA COSECHA

Cómo conseguí traer una multinacional de multinivel a España

«Dentro de veinte años estarás más decepcionado por las cosas que no hiciste que por las que hiciste. Así que suelta amarras, navega lejos de puertos seguros, atrapa los vientos favorables en tus velas. Explora. Sueña».

MARK TWAIN

1. El viaje

 Caía la tarde, las nubes surcaban a ráfagas el cielo mexicano, un olor agradable a tierra húmeda flotaba en el aire limpio, una suave brisa de agosto invitaba a la conversación distendida y a las bebidas refrescantes. «Tómame esto para suavizar el *jet lag*», me ofreció mi amiga Alina poniendo dos pastillas marrones

en la palma de mi mano. No pregunté qué eran, las miré y, con tranquilidad, me las tomé... Sentada con su familia y la mía en el jardín de su preciosa casa de Guadalajara, México, entre charlas y risas me tomé dos pastillas que cambiarían mi vida para siempre: sin saberlo, me acababa de comer mi futuro.

Aquel verano de finales de los ochenta fue el puerto de mi odisea personal, un viaje mítico a México y luego a Nueva York en el que me encontré con Alina, mi Circe particular, una amiga que, entre limonadas y tamales, puso el negocio multinivel en mi mano.

Ese fue el principio de la segunda parte de mi vida profesional —antes era publicista—, en el que inicié mi carrera como emprendedora. Querida Alina, gracias infinitas de por vida.

Nueva York, esa ciudad abierta a lo inesperado, a la diversidad, que invita a sentirte ciudadana del cosmos, a mirar para arriba mientras caminas sorprendiéndote de cada edificio, de cada individuo, de cada parada de metro... En aquella época Nueva York significaba para mí vivir la experiencia de estar en el centro del mundo, donde pasan las cosas. Pasear con mis zapatillas y los tacones en el bolso —sí, lo reconozco, había visto más de una veintena de veces *Armas de mujer*— me hacía sentir como una *newyorker* de Madison Avenue. Caminaba hasta el Upper West Side, donde vivía, una travesía que a diario impulsaba mis sueños a llegar más lejos, más alto. Y un sábado por la tarde en el majestuoso hotel Plaza, en la Grand Army Square, bordeado por la Quinta Avenida y Central Park, el destino me encontró, o yo lo atraje hacia mí, quién sabe: asistí sin ser consciente a mi primera reunión multinivel de una empresa llamada Herbalife Nutrition de la que nunca había oído hablar...

... y allí fue donde la oportunidad me encontró.

2. Mi primera reunión

Caminaba despacio por el lujoso *hall* del hotel sintiendo cómo mis tacones se hundían en la alfombra. Sabía que era un lugar emblemático de la ciudad y lo miraba con fascinación; me

habían invitado a la presentación de una empresa de vitaminas y buscaba con curiosidad dónde se encontraba el salón en el que me habían citado.

Lo que me encontré al llegar fue la reunión más extraña a la que había asistido en mi vida: personas variopintas de diferentes edades, estilos y colores moviéndose al ritmo enérgico de una música a tope que invitaba a unirse. Una energía diferente recorría la sala; había oradores en el escenario, aplausos y gente hablando de las bondades de unos productos; más aplausos, más música... ¿Os suena? Que levante la mano aquel que haya ido por primera vez a una reunión de Marketing Multinivel (MLM) y no se haya quedado en *shock*.

En la cultura estadounidense de negocios y ventas, el entusiasmo, la motivación y los aplausos *non stop* forman parte de lo normal, pero era absolutamente insólito para una chica como yo, que venía de España. Y eso a pesar de que trabajaba en publicidad, sector que me impulsaba a estar al día en tendencias y modelos de negocio. Pero aquella reunión fue demasiado, necesité un poco de tiempo para digerirla.

De una reunión tan sorprendente se sale ateo o creyente, pero desde luego no indiferente, y eso me paso a mí. Un cóctel de curiosidad y escepticismo me tuvo varios días dándole vueltas. No sabía si me había gustado o no, pero algo debió de calar en mí cuando decidí escuchar más atentamente a mis amigos sobre las oportunidades que ofrecía la industria del MLM... Me invitaron a una cena en uno de los sitios más chics de la ciudad, así que me dije: «¿Por qué no? Al fin y al cabo estás en la Gran Manzana, la ciudad de las oportunidades». Me puse unos tacones fucsias y mi chaqueta a juego y paré con un silbido un taxi amarillo... —¡Ah, cómo me gustan esos taxis amarillos!— un taxi directo a mi próximo destino; estaba dispuesta a escuchar el canto de las sirenas.

3. Una maleta llena de sueños

Cuando regresé a Madrid tenía la firme convicción de que yo podría traer la empresa Herbalife a España. Mi idea estaba

a la altura de mi desconocimiento y prepotencia, ya que no tenía ni idea de cómo hacerlo. Pero abrí mis agendas, hice enormes listas de contactos y comencé a reunir en mi casa a amigos y familiares tres tardes a la semana —entonces no existían Internet ni las redes sociales; los contactos eran persona a persona—.

Como en un poema de Homero, mi viaje se deslizaba por aguas tranquilas. Con un entusiasmo «comedido», digamos «a la española», les hablaba sobre una empresa que «vendría», un sistema de negocio novedoso que «vendría», unos productos espectaculares que «vendrían» porque yo iba a traerlos a España; les decía que nos convertiríamos en empresarios y ganaríamos mucho dinero... Hablaba en futuro porque no había visto la compañía ni conocía el sistema multinivel en profundidad, solo un poco sobre los productos. Salvo lo que les contaba entusiasmada, nadie tenía ni idea y, la verdad, yo poco más que ellos. Pero había una diferencia: yo estuve en aquella reunión de Nueva York y me encontraba *in love* con la idea.

Hoy todavía me acuerdo y pienso cómo pude ser tan imprudente..., perdón, tan audaz.

Pero como no sabía que no se podía, lo hice, como los argonautas.

4. La persistencia, la siembra y la fe

Sin saberlo, como la diosa Deméter, estaba sembrando las semillas de mi próxima organización de *networkers*. Llevé a cabo esas reuniones durante algo más de un año. Cada mes enviaba una carta a las oficinas centrales de la empresa a la atención del fundador, Mark Hughes, a Los Ángeles, California, con los nombres de todas las personas que asistían a mis reuniones en casa y sus datos personales, insistiendo en que cuando la empresa abriese en España estábamos interesados en afiliarnos a ella. Pero sin respuesta.

En diciembre de 1988 tiré la toalla. Llamé a Alina a Nueva York y le dije que lo dejaba, que no podía continuar, que no teníamos noticias de la compañía, que mis amigos comenzaban

a desconfiar de mi discurso; incluso los más allegados me advertían muy paternalmente de que no me involucrase más en un proyecto que no tenía pinta de salir. Defraudada y decepcionada, visto lo visto, hablé con mis amigos y me despedí: gracias por todo y feliz Navidad.

El 7 de enero de 1989 —lo recuerdo muy bien porque estábamos celebrando el cumpleaños de mi madre— recibí una llamada de Alina:

—Alicia, Herbalife abre este año en España. Es fantástico. ¡Gracias, eres una jabata!

Ante la sorpresa, le respondí con timidez:

—Estupendo... ¿Y cómo lo has sabido, te han enviado alguna notificación?

—No, me lo ha dicho el mismo Mark Hughes subiendo en el ascensor desde la sala de reuniones a su *suite* en el hotel donde estamos en un *meeting*...

Hubo un silencio casi incómodo; mi mente era un carrusel de dudas, ideas, susto y alegría. Al fin tomé aire y respondí:

—¡¡¡Genial, vamos a por ello!!!

5. Despedí a mi jefe y comencé mi proyecto como emprendedora

Ese mes, enero, despedí a mi jefe —así me gusta decirlo— y comencé mi viaje hacia lo desconocido, ese viaje de empleada a emprendedora que relataré capítulo a capítulo de este libro a modo de cuaderno de bitácora para que te sirva de guía y vivas el tuyo.

En febrero, marzo y abril retomé todos los contactos y multipliqué las reuniones en mi casa. Recuerdo que no tenía ningún producto para vender o mostrar; solo los que me traía una amiga azafata de American Airlines para mi consumo y que yo rellenaba cuidadosamente con arroz para que pesasen y después los colocaba en una bandeja de plata en la mesa del salón para que sirvieran de muestra.

La empresa todavía no tenía oficinas, no había ninguna evidencia de que la compañía abriría en el país, la cuenta del

teléfono era desorbitada... Pero como si una fuerza interna me sostuviese, cada día estaba más entusiasmada y contagié mi estado a unos pocos de todos aquellos amigos leales que creían no en la empresa ni en los productos, sino en mí. Aquello me enseñó que no es importante lo que vendes, sino cómo lo vendes.

El 8 de mayo llegaron a Madrid Alina y su familia y los invité a mi casa para tenerlos más cerca y aprender sobre el negocio. Durante tres días intensivos absorbí como una esponja formación e información que normalmente se aprenden en un año y organicé la primera reunión de mi vida de *network marketing*, como se decía en la época: el 11 de mayo en el hotel Convención de Madrid.

6. Y llegó el día: la presentación de mi negocio

«¿Cuántas personas crees que vendrán?», me preguntó Víctor, el marido de Alina, caminando por el pasillo del gran salón de la reunión. Respondí: «No sé, he invitado a mucha gente; además, les he dicho que traigan a sus amigos o familiares interesados en escuchar nuestra oportunidad de negocio». «¿Pero cuántos te han confirmado?», insistió. «Unos ochenta», respondí. «Entonces vamos a retirar algunas sillas al final de la sala. Aquí hay trescientas y son muchas», afirmó. Empecé a recoger sillas, fui a hablar con el gerente y le expliqué la situación, pero cuando volvimos al salón no podía creer lo que veían mis ojos: la gente empezó a entrar y entrar y entrar, de forma que, cuando quisimos darnos cuenta, no solo tuvimos que volver a poner las trescientas sillas, sino cincuenta más, que sacamos de otras salas, y hasta hubo gente que se sentó en el suelo.

Impecable, con un traje de chaqueta negro y zapatos rojos de tacones altísimos, comencé a saludar a los asistentes, a personas amigas con sus invitados, a otras desconocidas enviadas por terceros... Estaba extremadamente nerviosa, pero trataba de ocultarlo ejerciendo como la perfecta anfitriona y

con una gran sonrisa. Siempre se me ha dado bien controlarme en situaciones especiales.

Había hecho una cuidada selección de música y decorado el escenario con enormes plantas, y en un lateral hice colocar una elegante mesa con un *display* de productos —los mismos que tenía en mi casa rellenos de arroz, pero eso nadie lo sabía...—.

Víctor me hizo una señal desde el otro lado de la sala, me acerqué y fuimos caminando lentamente por el lateral hacia el escenario. Le pregunté: «¿Cómo quieres que te presente?». Su respuesta fue: «Alicia, querida, la reunión la vas a dirigir tú». Y, sujetándome por el codo, me impulsó a subir al escenario.

Aquello fue mi primer salto al vacío, mi primera reunión de MLM, presentando la empresa y la oportunidad; el resultado de dos años de llamadas y reuniones compartiendo proyectos de futuro, invirtiendo mucho tiempo e ilusión y sin haber ganado todavía nada de dinero; solo sostenida por una fuerza interior. En ese instante pasaron por mi mente a la velocidad de la luz todo ese tiempo, los afines y los escépticos, los que confiaron en mí y los que no, las dudas, los miedos... Pero en aquel momento parecía que empezaba a materializarse, ya que más de trescientas personas me miraban sonrientes y esperaban mi discurso. Con voz titubeante y un ligero temblor de piernas, comencé a dar la bienvenida.

Mi presentación fue desastrosa desde un punto de vista profesional y cometí todos los errores posibles, pero resultó todo un éxito como *networker*: al finalizar firmaron sus licencias de distribución 125 personas, todas las que nos enviaron desde Los Ángeles. Además, como quedaron personas interesadas sin poder afiliarse, abrimos una lista de espera para cuando llegasen las siguientes licencias.

Esto fue lo que ocurrió; el viaje había comenzado. Ya no estaba sola, pues un pequeño grupo de personas emprendedoras se encontraba en marcha y quería acompañarme: desplegamos las velas y comenzamos a navegar; la aventura acababa de empezar.

7. Cuando la oportunidad te encuentra



Tuve que enfrentarme al desconocimiento, los prejuicios y los mitos que en aquella época existían sobre los negocios multinivel, no conocidos para la mayoría. Muchos los confundían con pirámides, y no precisamente de Egipto; todavía hoy quedan algunos coletazos y mala percepción en algunos sectores, aunque se van diluyendo como azucarillos porque los hechos convencen más que las palabras. No obstante, aún hoy puede que esto te suceda a ti.

8. Mitos y prejuicios

Analicemos algunos de los mitos que persisten en la actualidad y que espero que en un futuro próximo solo queden en el recuerdo. La mayoría de estas ideas se han generado por desconocimiento y por las malas prácticas de algunos distribuidores de esta industria, que no se han tomado el tiempo de formarse, informarse, tener resultados y ser serios y profesionales a la hora de proponer su negocio. Hacen mucho daño, ya que manejan conceptos irreales y exagerados.

Lo bueno de este negocio es que puede formar parte de él cualquier persona sin importar la edad, el sexo, la nacionalidad o la formación. Y lo malo es que también puede formar parte cualquier persona sin importar la edad, el sexo, la nacionalidad o la formación.

Con esto quiero aclarar que este negocio está formado por personas, y que son estas quienes, como en cualquier empresa, viven y trabajan de acuerdo con su forma de ser, o sea, son buena gente, mala o regular, como la vida misma. La oportunidad de que pueda ingresar cualquiera también es un arma de doble filo porque no todos tienen espíritu emprendedor ni están dispuestos a trabajar hasta lograrlo ni a darse el tiempo para aprender, es decir, no todos han realizado el viaje de empleado a emprendedor, físicamente, para cristalizar el cambio de mentalidad, ni han adquirido las habilidades necesarias para construir la mente de un empresario. A continuación te muestro alguno de estos mitos erróneos:

- **Te harás rico sin trabajar.** Es algo impensable en este negocio y en todos los que conozco. Lo que sucede es que algunas personas

conceptúan el trabajo solo si vas a una empresa, una oficina, un taller o una tienda o si tienes un horario y unos ingresos fijos. Parece que emprender no entra en estos parámetros y piensan que solo con introducir a algunas personas en su equipo será suficiente para hacerse rico. Desde luego, es una afirmación falsa.

- **Son una secta.** Se trata de una imagen fanática en el exterior causada a veces por haber asistido a alguna reunión y ver a un grupo de gente motivada aplaudiendo, gritando, etc. Por cierto, esto ocurre en la sociedad cuando un conjunto de personas se reúne con un objetivo o un fin común y participan de lo que se llama *cabeza colectiva sideral*, una corriente de energía positiva o negativa que afecta a todos. Esto sucede en los conciertos, los partidos de fútbol, los mítines políticos o cualquier reunión social donde se juntan personas. No hay la misma energía en una boda que en un entierro.

Llevo treinta años en este negocio y te puedo asegurar que cada persona puede ser o hacer en su vida privada lo que quiera, pero no trasciende al área del negocio. Al menos es así en todos los países donde he viajado llevando la bandera del multinivel. Lo que puede suceder es que quizás en algún lugar un distribuidor mezcle sus inclinaciones religiosas o políticas con su negocio: craso error, pues el MLM es un negocio, no una agrupación religiosa ni un partido político. Por tanto, es una afirmación totalmente falsa.

- **Ganarás mucho dinero trabajando una hora al día.** A veces la gente se siente engañada, y con razón, porque alguien le ha prometido hacerse millonaria dedicando solo unas pocas horas a la semana. No te lo creas, esto no ocurre; quien difunde esta idea no conoce este negocio. Dedicar unas pocas horas a la semana nos dará la oportunidad de tener unos ingresos extra a final de mes que nos ayudarán en nuestra economía, pero de esto a hacerse millonario hay mucho trecho. Por eso está afirmación no es cierta.
- **Solamente funciona para los de arriba.** Los planes de marketing o compensación económica varían de una empresa a otra, pero todos son serios si la compañía lo es y se han contrastado durante años. No importa el tiempo que llevas en la actividad ni si estás más arriba que el que acaba de ingresar: la oportunidad

es igual para todos; los beneficios los genera lo que tú eres capaz de producir. Si creas una organización más grande o más productiva que los que estaban antes que tú, cobrarás más que ellos; generalmente el que más trabaja más gana. Por tanto, es una premisa falsa.

- **Los comentarios negativos del entorno, la familia y los amigos.** Es normal que ante el desconocimiento social de cómo funciona el MLM y las antiguas historias que circularon sobre empresas fraudulentas que fueron auténticas estafas piramidales, las personas desconfíen y tu entorno sea escéptico y no te apoye al principio. Esto se soluciona hablando con ellas con educación, explicando los hechos ante las opiniones. Desde luego, si tú has tomado la decisión de comenzar, serán tus resultados los que demuestren que se trata de un negocio serio y que funciona. Solo debes exigir respeto a tu decisión.

Por otro lado, perseguir a tu familia y a tus amigos para que entren en tu equipo es la mejor manera de espantarlos, pues no a todo el mundo le gusta este tipo de trabajo. Mi consejo es al principio explicar una vez lo que haces o lo que pretendes hacer, con seguridad, y dejar de molestarlos, o no te invitarán a su próximo cumpleaños. A medida que obtengas resultados, se irán interesando poco a poco.

- **Desconocimiento social.** La gente está acostumbrada a conocer las empresas y los productos que compra a través de la publicidad en los medios de comunicación. Las empresas del MLM generalmente no hacen publicidad como los grandes anunciantes, sino que son sus distribuidores quienes ponen el producto en el mercado, o son noticia por sus patrocinios deportivos o por sus ayudas sociales a la comunidad. En la actualidad, gracias a la visibilidad de las grandes empresas del sector, la gente está cada vez más informada. Y a esto hay que añadir la revolución digital, que se encarga de difundir a través de Internet y de las redes sociales las informaciones de compañías y emprendedores.

Me enfrenté a muchos de estos retos y salí victoriosa porque tenía un sueño y no estaba dispuesta a que nada ni nadie me impidiese llegar hasta lo más lejos que pudiese.

En los siguientes capítulos te acompañaré con mi experiencia y haremos juntos un viaje para ayudarte a llegar a la cima. La analogía homérica que verás durante todo el libro entre el viaje de Ulises y el tuyo como emprendedor aportará ideas y conocimientos porque es una metáfora que ilustra el concepto «Aprender para emprender» que verás en los capítulos 8, 9 y 10.

Por si no te acuerdas o no has leído la *Odisea*, aquí va un pequeño resumen: Ulises es el héroe que, después de combatir en la guerra de Troya, decide regresar a Ítaca, su casa, donde le esperan su esposa Penélope y su hijo Telémaco. Al final el viaje dura diez años, y en él el protagonista se enfrenta a muchos peligros y vicisitudes hasta lograr su meta.

En tu viaje para convertirte en emprendedor de éxito en la industria MLM, deberás ser estudiante, profesor y maestro, viajero comprometido y patrón de tu propio destino, porque cuando llegues a tu meta personal lo harás con un equipaje repleto de conocimientos y experiencias tras superar muchos de tus límites al mantener en tu mente y en tu corazón un objetivo y, además, habiendo disfrutado de toda la travesía.

Hoy puede ser el primer día de vida en tu negocio MLM.

