

10 Secretos de los Emprendedores MultiMillionarios



El Exito deja huella

10 SECRETOS DE LOS EMPREENDEDORES MULTIMILLONARIOS

El éxito deja huella

Por José J. Cerpa

<http://www.josejuancerpa.com>

AVISO LEGAL

Esta obra en su conjunto es gratuita y de libre distribución, siempre y cuando se distribuya íntegramente sin ningún tipo de censura, alteración o ampliación y no se alteren o modifiquen los textos, enlaces y gráficos contenidos en el interior.

Las estrategias, técnicas y herramientas que puedan aparecer en este libro pueden no ser adecuados para todos. El contenido que aquí aparece está obtenido de fuentes consideradas fiables y representa el punto de vista del autor dentro del mundo de los negocios en el momento de su edición. Sin embargo, de ningún modo se insinúa ni pretende ofrecer garantía de infalibilidad. Este trabajo no consiste en ningún tipo de asesoramiento legal, contable o profesional. Si el lector lo necesitara deberá buscar los servicios de un profesional competente. El autor declina cualquier responsabilidad en caso de pérdida o riesgo ante quienes actúen, directa o indirectamente, en base a la información aquí presentada. El autor considera que se trata de información sólida y que puede ayudar al lector a desarrollar negocios rentables, pero advierte que no pueden responsabilizarle de las decisiones que tome o de las consecuencias de estas.

Esta obra está sujeta a las condiciones de copia y distribución conforme a la **licencia: CREATIVE COMMONS Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 España**. No existen derechos de reventa ya que el contenido es completamente gratuito.



INDICE

| | |
|--|----|
| 1. Llevan vidas equilibradas..... | 5 |
| 2. Sueñan en grande y se dedican a su pasión..... | 6 |
| 3. Crean negocios buscando oportunidades en los problemas | 7 |
| 4. Son sanamente ambiciosos y tiene planes hacia sus metas..... | 8 |
| 5. Son inquietos por querer saber más y mejorar continuamente..... | 9 |
| 6. Se asocian con los mejores | 10 |
| 7. Empiezan en pequeño y reinvierten. Conocen el juego del dinero...11 | |
| 8. Les encantan las personas y se promocionan continuamente..... | 13 |
| 9. Actúan enfocada y masivamente..... | 14 |
| 10. Crean sistemas..... | 16 |
| 11. Sobre el autor..... | 18 |

Existen muchas creencias, la mayoría de ellas limitantes, sobre las personas multimillonarias. Después de haber vivido durante los últimos doce años dentro del mundo de los negocios he podido conocer de cerca a muchos emprendedores de éxito. De mi experiencia y de toda la documentación recolectada al respecto, he generado un pequeño reporte donde resumo diez de los puntos más importantes que suelen repetir muchos de ellos.

Los emprendedores multimillonarios lo son porque han aprendido a gestionar bien su dinero. Aunque tienen excelente economía personal consideran que la verdadera riqueza no se compone únicamente de eso sino también de alcanzar la satisfacción personal, tener relaciones afectuosas y la **libertad de poder elegir** cuando trabajar o cuando tener tiempo libre. Yo creo que el éxito deja huella por eso he decidido compartir esta visión totalmente personal esperando que pueda servir para aprender de lo que otros han hecho. Espero que te guste y lo disfrutes como lo he hecho mientras lo he estado escribiendo.

1. LLEVAN VIDAS EQUILIBRADAS

La energía es un elemento fundamental, más que tu dinero y tu tiempo. Por eso ellos se ocupan en tener una buena salud y así poder dar lo mejor de si mismos. Para ello suelen descansar bien por las noches, levantarse pronto, hacer ejercicio de forma regular y llevar una dieta equilibrada. Cuidan de su cuerpo ya

que es su herramienta fundamental de trabajo. Las ideas son importantes pero sin energía para ejecutarlas de nada sirven. Igualmente hacen con su mente y espíritu. Por ejemplo dedicando tiempo a la lectura, oyendo música, la relajación y pasando tiempo con la familia. En definitiva mantienen un equilibrio. ¿y tu? **¿Cómo te estás cuidando? ¿Cómo puedes mejorarlo?**

2. SUEÑAN EN GRANDE Y SE DEDICAN A SU PASIÓN

HACEN AQUELLO QUE AMAN. La pasión es la batería que les mueve y eso hace que el dinero les siga como resultado. Hacer dinero no es su principal propósito en la vida, es la consecuencia de dedicarse a su verdadera vocación. Por ello no viven desesperados por que llegue el fin de semana, las vacaciones o la jubilación. Les gusta tanto eso a lo que se dedican que muchas veces eligen seguir haciéndolo aunque no lo necesiten. Identifican aquello para lo que están dotados naturalmente, lo que les encanta, y se dedican a ello de lleno. Saben que cuando haces lo que te gusta el trabajo se convierte en un juego divertido. Sacan el máximo provecho a sus propios talentos desarrollándolos y mejorándolos cada día. **¿Ya Sabes que te apasiona DE VERDAD?**

Tienen grandes sueños y una muy **CLARA VISIÓN** de futuro. Sueñan con hacer un mundo mejor y entienden el verdadero

significado de tu vida yendo más allá de ellos mismos. Lo llevan siempre en mente y están dispuestos a hacer los sacrificios necesarios para alcanzarlos porque eso les hará progresar tanto a ellos como a su entorno. Son positivos y no piensan en otra cosa que no sea encontrar la forma de tener éxito. Por más difícil que se pongan las cosas no se rinden y se toman los obstáculos como desafíos a resolver. Tienen una actitud victoriosa. **¿Sabes lo que es importante para ti? ¿qué quieres realmente? ¿qué estás dispuesto a sacrificar para conseguirlo? ¿por qué tienes que tener éxito?**

3. CREAN NEGOCIOS BUSCANDO OPORTUNIDADES EN LOS PROBLEMAS

Aunque suelen empezar como empleados pronto se dedican a crear sus propios negocios. Es algo que suelen traer en mente. Están **CONTINUAMENTE BUSCANDO OPORTUNIDADES** a partir de ideas que les llegan de cualquier lado incluso de las personas menos esperadas. Para ello están continuamente escuchando y observando los problemas de los demás y se enfocan en como solucionarlos. Saben ver la oportunidad en cada problema y se abren a nuevas ideas y formas de hacer las cosas donde puedan aprovechar mejor sus talentos. Les gusta conocer al detalle tanto los entresijos de los negocios en los que entran así como el sector o la industria a la que pertenecen. Su fórmula de

trabajo es simple: comprar barato para vender caro más tarde. Para ello, tratan de encontrar mercados aún sin explotar o que se encuentren en tendencia de crecimiento. El momento de los negocios es una de las características más importantes a la hora de decidirse. Confían en los números pero también en su intuición. **¿Qué problemas has visto últimamente que tu podrías aportar para solucionar?** Si quieres saber más sobre como crear tu propio negocio de forma rentable visita: [Atrévete a Emprender](#)

<http://www.masemprendedores.com/atreveteaemprender/>

4. SON SANAMENTE AMBICIOSOS Y TIENEN UN PLAN HACIA SUS METAS

Son poco conformistas. Siempre están buscando la forma de expandir sus negocios y empezar nuevas empresas. **Crean planes** específicos a largo plazo que dividen en metas más alcanzables y motivantes. Se enfocan mucho en sus objetivos y priorizan sus actividades para evitar acabar cayendo en los planes de otros. Suelen tener un plan B por lo que pudiera pasar. Si te interesa aprender a crear un verdadero plan que facilite acercarte a tus objetivos puede que te interese: [El Plan Perfecto](#)

<http://www.elplanperfecto.net>

5. INQUIETOS POR QUERER SABER MÁS Y MEJORAR

Muchos millonarios no han sido buenos estudiantes en la escuela. Eso demuestra que una titulación no es algo a valorar para marcar la diferencia. Sin experiencia práctica de poco vale. Muchos empezaron a trabajar muy jóvenes.

Son muy **inquietos**. **Están continuamente queriendo aprender y hacer cosas que les acerquen a sus objetivos** en relación a los negocios que tienen o que van a comenzar. Su exterior refleja lo que hay en su interior por eso se centran en crecer y desarrollarse personalmente.

Tienen una **mentalidad abierta**. Su éxito radica en una **innovación** y constante adaptación a los nuevos mercados buscando la forma de crear algo nuevo o mejorar lo que ya existe. Piensan diferente a la mayoría y están preparados ante las críticas. Saben que tendrán que remar contracorriente respecto a la mayoría para alcanzar sus sueños aunque otros los consideren imposibles o descabellados. **No permiten que otros les roben la ilusión simplemente porque todavía no pueden ver lo que ellos ya han visto.**

Confían en si mismos, en su potencial y creen que si se lo proponen todo es posible. Toman las riendas de sus propios negocios y actúan siempre en su propio beneficio. **¿Qué necesitas aprender para dar el siguiente paso?**

6. SE ASOCIAN CON LOS MEJORES

AMPLIAN SU CIRCULO SOCIAL. Son cuidadosos a la hora de elegir a las personas de las que se rodean. Buscan un entorno de gente de confianza, creativa y con mentalidad positiva. Profesionales con experiencia especialmente aquellas áreas que menos dominan. Eso les hace humildes. Son auténticos líderes. Creen en la importancia de formar buenos equipos apostando por personas motivadas por una visión compartida y de los que no sea necesario tener que estar tirando. Crean sinergia implicándolos en los proyectos y permitirles crecer para que no se marchiten. Saben que cuando sus negocios se amplíen no podrán estar atentos a todo y antes que se convierta una cárcel evitan contratar empleados poco comprometidos ya que les suele salir productivamente muy caros. Si se equivocan al seleccionarlos no les tiembla el pulso si tienen que tomar la decisión de despedirlos.

Saben que el éxito se aprende por eso también cuentan con sus propios asesores, coaches o mentores así como personas a las que admiran y siguen. Son sus puntos de referencia a modelar y que les permite mantenerse enfocados. Creen que trabajando esas cualidades de las personas que valoran las convertirán en suyas y conseguirán alcanzar lo mismo o más de lo que lo han hecho ellas. Se asocian con otros colegas profesionales para cooperar o colaborar. Ayudarse mutuamente les permite recorrer el camino más rápido y durante más tiempo. Su política es yo gano si tu

ganas. **¿a quién admiras? ¿qué virtudes de esas personas concretamente? ¿quién puede ayudarte a avanzar más rápido y a mejorar tus resultados?**

Si quieres conocer más información sobre el coaching o mentoring para facilitarte el alcanzar tus metas o multiplicar los resultados de tu negocio puedes escribirme y transmitirme tus inquietudes sin ningún tipo de compromiso a: info@josejuancerpa.com

7. EMPIEZAN EN PEQUEÑO Y REINVIERTEN. CONOCEN EL JUEGO DEL DINERO

Muchos de los grandes emprendedores que hoy son multimillonarios empezaron con muy poco o casi nada. Es conocido el dicho americano que dice: *“Para empezar un negocio sólo necesitas una idea y un garaje”*. Ahora con las nuevas tecnologías es posible crear un negocio con muy poco dinero. Una conexión a Internet y un ordenador puede ser suficiente. Preemprender es un aspecto importante especialmente en momentos de alta incertidumbre como los actuales. Se trata de iniciar el negocio antes de abrirlo, por ejemplo, para ir buscando tus primeros clientes e ir detectando sus necesidades y si aceptan tus productos y servicios. La idea es darte a conocer desde el principio y tener una parte del camino recorrido antes de abrir

oficialmente las puertas. Eso sí, llegará un momento en que para poder avanzar tendrás que tomar la decisión de dar el salto.

Los multimillonarios son extremadamente cuidadosos al gastar tanto en su vida personal como profesional y crean presupuestos detallados donde dejan claro aquello para lo que utilizarán su dinero. Miden y registran todos sus movimientos de dinero. Son austeros desde el principio y no viven por encima de sus posibilidades. Saben que si gastan en función de lo que ganan con el tiempo ahorrar se volverá obligatorio. Los multimillonarios se han hechos a sí mismos y conocen muy bien **el juego del dinero, es su profesión**. Conocerlo es lo que les permite disponer de grandes cantidades. Intenta que te apasionen las finanzas. ¡Educate financieramente!

Si necesitas capital para iniciar tu negocio aporta una parte con fondos propios y el resto de capital que provenga de familiares, amigos u otros inversores antes de ir directamente a los bancos y pagar intereses. Hacen lo posible por mantener una estructura de empresa mínima y eficiente en cuanto a niveles jerárquicos optimizando los recursos y evitando desperdicios. Gastan lo exclusivamente necesario evitando todo lo supérfluo. Diferencian Conocen la diferencia entre activos y pasivos. Los primeros ponen dinero en tu bolsillo los segundos lo sacan. Si se endeudan es para crear activos.

PIENSAN A LARGO PLAZO Y RETRASAN LA GRATIFICACIÓN. Se pagan primero a si mismos y lo dedican a crear su libertad financiera. El dinero que sale de sus negocios se evapora por ello reinvierten parte de sus beneficios para acelerar el crecimiento aprovechando los periodos cíclicos por los que pasa la economía. Ahorrar e invertir es el común denominador en los multimillonarios. No trabajan por dinero, buscan la forma de que el dinero trabaje por ellos. Siguen su plan y conforme van alcanzando metas lo celebran y se premian.

Una vez hayas hecho tus números para empezar tu negocio piensa ¿Cómo podrías hacerlo con menor capital? ¡Ojo! Cuidado con las partidas en las que recortas ya que algunas son una inversión como por ejemplo la formación.

8. LES ENCANTAN LAS PERSONAS Y SE PROMOCIONAN CONTINUAMENTE.

Son humildes y absolutamente honestos. Buscan crear una excelente reputación ya que saben que los negocios exitosos son contruidos desde la confianza. **SON LOS MEJORES EN SU AREA ESPECÍFICA.**

Conocen a muchas personas. Mientras mas gente conozcan y puedan ayudar más exitosos serán. **ESCUCHAN y CUIDAN A**

SUS CLIENTES ofreciéndoles una experiencia única. Son empáticos. Se ponen en su lugar y les dan lo mejor **OFRECIENDOLES UN ALTO VALOR**. Eso les permite cobrar un alto precio por sus servicios. El dinero que ganan es el resultado de su trabajo que normalmente consiste en **solucionar grandes problemas a mucha gente**.

Se promocionan continuamente. Buscan la manera de estar continuamente visibles y hacerse conocidos por todos como expertos en su especialidad. Ellos son su propia marca y la gente confía en todo lo que ellos ofrecen. No buscan resultados inmediatos ya que invierten a largo plazo. Se apoyan creando una gran red de distribuidores.

¿Qué problema solucionas? ¿Qué valor único ofreces? ¿qué experiencia hacer vivir a tus clientes?

9. ACCIÓN MASIVA Y ENFOCADA.

Confían totalmente en si mismos y eso les permite asumir riesgos controlados necesarios para triunfar. **Tienen coraje y valentía. Asumen la responsabilidad de sus actos al 100%**. No dejan que su vida sea gobernada por el azar o la suerte. No tienen miedo a fallar ya que saben que el fracaso realmente no existe, es parte de su aprendizaje. Sin embargo buscan como

tener errores rápidos y pequeños. Sin confianza en uno mismo es muy difícil que consigas algo en la vida. ¿Cómo invertiría alguien en ti si ni tu te consideras una buena inversión?

No buscan la perfección. Dejar pasar demasiado tiempo para empezar es un error. Todo es siempre mejorable. **TOMAN ACCIÓN MASIVA Y ENFOCADA.** Trabajan duro pero inteligentemente. Saben que recompensa sin trabajo y difícilmente serían millonarios sin tener que pagar un precio. (Salvo que seas alguien a quién le toque la lotería, en cuyo caso si no aprendes a gestionar el dinero lo perderás igual de rápido). Se comprometen con la excelencia, aprenden de sus errores y mejoran continuamente. Se proponen ser los mejores en lo que hayan decidido hacer. Resueltos y dispuestos a la **ACCIÓN.** Mientras mas trabajan más suerte tienen. Son **PACIENTES.** El éxito difícilmente llega de un momento a otro, para lograrlo hace falta tenacidad y paciencia pero a la larga siempre llegan resultados. **INSISTEN Y PERSISTEN.** No se rinden. El camino más largo empieza con un primer paso.

¿Cuál sería ese primer paso que tendrías que dar para comenzar tu negocio? ¿qué necesitas realmente para darlo YA? ¿y si lo hicieras AHORA?

10. CREAN SISTEMAS

Empiezan los negocios con la idea de venderlo aunque luego no lo hagan. Por ello crean un organigrama de funciones y categorías donde cada persona sabe exactamente sus responsabilidades y lo que tiene que hacer. Convierten sus negocios en una maquina perfecta de hacer dinero que luego se pueda vender o replicar fácilmente. Venderlos le harán ganar muchísimo más dinero que si siguieran trabajándolo y les da la oportunidad de iniciar otros.

MIDEN, MIDEN Y MIDEN CONTINUAMENTE. En funcion de los resultados toman decisiones que les permitan mejorar y mantener estructuras simples. Crean sistemas que no son más que procesos que se repiten y produce unos resultados deseados. Sistematizar los negocios no es más que buscar la forma de procedimentarlo y automatizarlo. Por eso es importantísimo mantenerlos lo más simple posible. El objetivo es crear una empresa en la que el emprendedor multimillonario no necesite estar presente para que funcione, es decir, en la que pueda ser reemplazado por una marca. Una vez conseguido será mucho más fácil de vender o de duplicar. Si el negocio depende de ti te convertirás en el cuello de botella de tu propio negocio.

En resumen, muchos de los actuales emprendedores multimillonarios empezaron de cero o con muy poco dinero. Se rodearon de un equipo de profesionales de confianza y con la experiencia adecuada. Se convirtieron en grandes gestores de su

dinero. Como norma general han fracasado varias veces antes de llegar a la oportunidad adecuada. No se dieron por vencidos y persistieron dándolo todo hasta alcanzar lo que deseaban y se mantuvieron siempre activos formándose, innovando y mejorando para incrementar su productividad y competitividad.

Ahora ya conoces algunas de las huellas que he observado que van dejando muchos emprendedores de éxito ¡espero que te sean de utilidad!

Estaré encantado de que me escribas con tus inquietudes a: info@josejuancerpa.com

SOBRE EL AUTOR

Mi nombre es José J. Cerpa y soy Ingeniero en Informática por la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Durante los últimos años e invertido miles de euros en formación para ampliar mis conocimientos no sólo a nivel técnico sino también en relación a las habilidades directivas, inteligencia emocional y el coaching. Emprendedor desde hace más de doce años, poseo mi propia empresa relacionada con las nuevas tecnologías y participo varias más dentro del mundo online. Durante este periodo he aportado soluciones a más de mil clientes diferentes y generado más de

1,5 millones de euros. También he aprovechado para seguir muy de cerca diferentes modelos de negocio especialmente los utilizados en Internet. Mucho o poco, dependerá de con qué se compare pero en todo este tiempo he aprendido lo suficiente como para poder compartirlo desde mi más leal saber y entender con la humildad y la credibilidad que puede aportar la propia experiencia. La idea fundamental es que apoyar a otros emprendedores que deseen iniciarse en el mundo de los negocios con mayores de probabilidades de éxito y poder acompañarlos durante esta aventura.

Espero y deseo que me escribas y podamos seguir en contacto.

Sígueme en:



<http://josejuancerpa.com>



José J. Cerpa

Web: <http://www.josejuancerpa.com>

Facebook: <http://www.facebook.com/jose.j.cerpa>

Twitter: <http://www.twitter.com/josejcerpa>