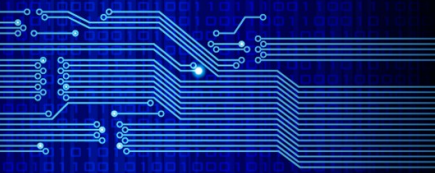
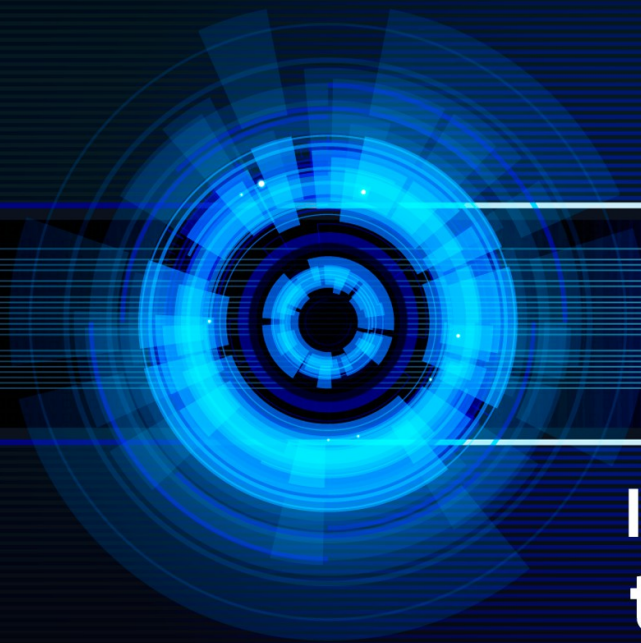


JOSÉ J. CERPA

LOS 4 PASOS



**la fórmula para
tener éxito
en los negocios**

Por José J. Cerpa

<http://MasEmprendedores.com>

NOTA LEGAL



Este libro está protegido por las leyes de propiedad intelectual. Se autoriza la libre reproducción y distribución de esta obra digital con la única condición de que se haga GRATUITAMENTE y sin modificaciones de ningún tipo.

Los derechos de autor de todos los nombres comerciales, marcas registradas, logotipos e imágenes pertenecen a sus respectivos propietarios. Las estrategias, técnicas y herramientas que puedan aparecer en este informe así como el uso que hagas de ellas es única y exclusivamente responsabilidad tuya, y al seguir adelante para continuar leyendo este documento así lo aceptas. El contenido que aquí aparece está basado en la experiencia propia dentro del mundo de los negocios, la cual puede servirte de mucha ayuda. Sin embargo, lo que hagas con lo que aprendas es cosa tuya y debido a la influencia multifactorial, la aplicación no te garantiza el éxito.

+ mprendedores

José J. Cerpa – Más Emprendedores ® 2012

INDICE

1. El error más grave	5
2. Los 4 pasos	9
3. Conclusión	18
4. ¿Y ahora qué?	20
5. Sobre el Autor	23

1. El error más grave

¿Sabías que aproximadamente el 50% de los negocios que inician su actividad no suelen superar los dos primeros años? ¿y que alrededor del 70% no llega al cuarto? ¿Y que menos del 5% continuará su actividad después diez años de vida?

Las estadísticas en el mundo de los negocios dejan patente una cosa: la **DIFICULTAD** que tiene emprender. Es muy importante que tengas en cuenta este aspecto a la hora de decidir que tipo de negocio iniciar ya que la supervivencia del mismo dependerá en gran medida de tu fuerza de voluntad y compromiso como emprendedor. Es por ello que, personalmente **sugiero que crees algo desde tus propias FORTALEZAS, que realmente te APASIONE y con lo que DISFRUTES**. Todos tenemos algo en lo que somos excepcionales. Normalmente cuando lo hacemos es como si el tiempo se parara. Nada nos distrae y absorbe toda nuestra atención. ¡Porque nos encanta hacerlo! **¿Ya sabes en qué eres rematadamente bueno? ¿Conoces tus dones y talentos?** Si aún no los has descubierto esa será tu primera misión. Pide a las personas de tu entorno que te ayuden a encontrarlos.

Si te vas a dedicar a algo que no te gusta de verdad y tu único argumento es hacerlo por dinero es como si cada día fueras a trabajar con unos zapatos dos tallas más pequeños de los que realmente calzas. ¿Cuánto tiempo podrías estar así? Mi experiencia me dice que tener un negocio es como participar en una carrera de fondo, en la que tendrás que ser muy constante y persistente dosificando todos los recursos disponibles de forma que puedas ir creciendo poco a poco, sin prisa pero sin pausa. Así que identifica para qué quieres emprender, encuentra una misión acorde a tus valores más importantes y ofrece tus talentos al servicio de otras personas para crear un mundo mejor. Yo lo llamo **¡Emprender con Sentido!**

Si lo que buscas es pegar un pelotazo no voy a ser yo quien te diga que te estás equivocando aunque personalmente lo considere un error grave. Siento decepcionarte pero no concibo modelos de negocio bajo la idea “*gana mucho dinero fácil y rápido*”, especialmente si no tienes experiencia al respecto, así que lo que aquí comparto probablemente no te sirva de nada. No me dedico a vender fórmulas milagrosas que te enseñan cómo hacerte millonario en poco tiempo principalmente porque creo que cualquier cosa de valor que pretendas conseguir requiere el pago de un precio en forma de tiempo, dinero y esfuerzo. En el caso de los negocios esto no es una excepción. Se trata un proceso de aprendizaje. Experimentar, probando y equivocándote, te hará

más inteligente dentro de este mundo, y por lo tanto, acelerará tus resultados.

Te voy a poner un ejemplo muy simple. Todo negocio se basa fundamentalmente en vender o como yo prefiero llamarlo, en servir. Piensa durante unos segundos ¿Qué hace que cuando vas a adquirir algún producto o servicio te decidas por una persona u otra? O mejor aún ¿Quién eres tu para que yo decida elegirte a ti para comprarte y no a otro? Esto es algo con lo que nadie cuenta. Mientras no tengas la **credibilidad y confianza** suficiente de tu mercado tus resultados serán probablemente nulos. ¿y cómo puedes generar dicha credibilidad y confianza? Posicionándote como experto en aquello que eres realmente bueno, creando relaciones verdaderas y ayudando a otras personas a solucionar sus problemas y necesidades. **Mientras a más personas sirvas de ayuda mejor.** Y sólo entonces, con **TIEMPO**, empezarás a ser considerado por ellas como una opción interesante frente a las demás. **La persistencia es clave.**

Por eso, si aún sabiendo que un negocio realmente consiste en **una inversión a largo plazo** que puede durar varios años, decides seguir adelante ¡FELICIDADES! Emprender es un camino de desarrollo personal continuo donde encontrarás muchas pruebas que superar. Algunas te harán atravesar por momentos de auténtica dificultad y otras experimentar

grandísimas satisfacciones. Ambas sucederán y son necesarias para convertirte en un gran emprendedor.

¡No tengas miedo a equivocarte! Es la base del aprendizaje. La formación te ayudará a reducir el riesgo para poder volver a intentarlo otra vez. La clave está en la repetición. Recuerda que mientras más veces lo hagas más cerca estarás del éxito. Thomas Alva Edison se equivocó 1000 veces antes de hacer historia al inventar la bombilla.

¿A qué te dedicarías con ilusión los próximos dos años aún sabiendo que probablemente en ese tiempo no estés generando ingresos suficientes?

2. Los cuatro pasos

Antes de revelarte los cuatro pasos me gustaría compartir contigo una historia personal que me servirá de ayuda para explicártelos mejor. Así verás como me han servido para tener éxito en mi negocio. Ya, en el siguiente capítulo, encontrarás como conclusión y de forma resumida un recuadro donde te desvelaré dicha fórmula.

¿Sigues aquí? El gran espacio en blanco anterior estaba dejado a propósito. Por casualidad, ¿Has visitado ya el apartado siguiente? ¿Te adelantaste para conocer la fórmula? Si es así siento decirte que has buscado la gratificación a corto plazo y como te comenté anteriormente es uno de los problemas más graves que sufren los emprendedores. **SE IMPACIENTAN POR BUSCAR RESULTADOS RÁPIDOS.** En cambio si has superado la tentación y decidiste retrasar la gratificación ¡**FELICIDADES!** Posees uno de los hábitos más importantes que puede desarrollar alguien que tiene la intención de crear un verdadero negocio. **PENSAR EN MAYORES BENEFICIOS A LARGO PLAZO.** Te hayas adelantado o no me gustaría que reflexionaras sobre ello.

Ahora si, esta es la historia que quería contarte. Yo desde muy joven ya tenía claro mi **DESEO**. Quería ser como una especie de director ejecutivo de una reconocida empresa. Cuando soñaba despierto me imaginaba saliendo de un enorme edificio de grandes cristaleras vestido con traje de chaqueta oscura y un portando un maletín lleno de documentos importantes. Saber claramente lo que deseas y **PARA QUÉ** lo deseas, tanto personalmente como profesionalmente, se convierte en algo fundamental. ¿Te has planteado alguna vez esta pregunta? **¿PARA QUÉ quieres emprender?** Encuentra una respuesta verdaderamente inspiradora ya que será lo que te mantenga motivado en el tiempo. Si no tienes clara tu dirección acabarás en cualquier

parte, y probablemente en alguna en la que no te gustaría estar. Conocer tu deseo o sueño a largo plazo será tu VISIÓN y el para qué tu MISIÓN como emprendedor. Ten una cosa clara. **Un negocio realmente es un vehículo que te va a permitir alcanzar un tipo de vida deseado previamente definido.**

Si quieres más información sobre como desarrollar tu propio plan de vida para que luego puedas crear un negocio que te permita alcanzarlo te sugiero que leas, si aún no lo has hecho, el eBook [“El Plan Perfecto”](#) en el que se incluye una serie de videos que te servirán como guía para desarrollar tu propio plan personal. Lo puedes adquirir en www.elplanperfecto.net y si lo deseas puedes descargar gratuitamente uno de los [capítulos](#) a través del siguiente link http://www.elplanperfecto.net/ElPlanPerfecto_Capitulo3.pdf

Aunque la idea de emprender siempre me había llamado la atención no fue hasta antes de acabar la diplomatura en Informática, ingeniería técnica en la actualidad, cuando tomé la **DECISIÓN** de hacerlo. Recuerdo tardes compartiendo ideas con familiares, amigos de la infancia y compañeros de estudio intentando darle forma a lo que tenía en la mente. Durante esas charlas además de transmitirles una visión aprovechaba para tantearles por si podrían estar interesados en unirse a mi en esta nueva andadura.

En ese momento descubrí en mi propia familia algo que me llamó sumamente la atención. Por un lado, cada vez que contaba ilusionado todo lo que se me ocurría respecto a poder tener mi propio negocio a familiares por parte materna recibía continuamente frases de apoyo del tipo, *“Aprovecha ahora que eres joven”*, *“No tienes nada que perder”* o *“Cuentas con nosotros para lo que necesites”* entre otras. Hablar con ellos me suponía un chute de energía positiva tan grande que me daban ganas de salir a conquistar el mundo. Por otro lado tenía a mi familia paterna, mucho más conservadora. Aquí todo me hacía dudar. Ellos preferían mi seguridad y me transmitían sus propios miedos con ideas como *“Primero encuentra un trabajo y adquiere experiencia”*, *“Tantos años estudiando para arriesgarlo todo”*, *“Trabaja para que tengas desde ya unos ingresos”* y otras más. Te cuento esto porque tomar una decisión como la de emprender implica cambios importantes y no todo el mundo estará preparado para aceptarlos. Será de lo más normal que por el camino te encuentres con personas que te limiten o te impulsen. Las primeras se resistirán a tu cambio y sin mala intención intentarán frenarte expresando opiniones basadas en sus propias creencias limitadoras que no tienes por qué aceptar como tuyas. Las segundas te animarán y ayudarán a conseguir lo que te has propuesto. Ambos tipos de personas son necesarias para probar tu determinación sobre aquello que estás queriendo conseguir. Escucha sólo lo que te interese. Pero sobre todo al principio te sugiero que te

rodees de un entorno que te apoye, mejor si es cercano, y con el que puedas compartir metas comunes e ir generando esa fuerza interior necesaria para comenzar a dar los primeros y más difíciles pasos de este ilusionante viaje.

Otra cosa más. Si realmente deseas algo no esperes a tener todas las respuestas para comenzar. Sucede al revés. Muchas aparecen cuando empezamos a caminar. Me encanta la frase de Antonio Machado porque expresa claramente lo que trato de explicarte *“caminante no hay camino se hace camino al andar”*. ¡Empieza! Y las respuestas llegarán. Como te comenté en el capítulo anterior, hazlo en pequeño, pero HAZLO. **¿Cuál podría ser un primer paso?**

“Hay una fuerza motriz más poderosa que el vapor, la electricidad y la energía atómica: la voluntad”. Albert Einstein

Asume desde el principio el siguiente compromiso: **como emprendedor eres responsable de todo lo que te sucede**. Puede que no seas capaz de influir sobre determinados hechos pero si de cómo eliges afrontarlos. Acepta y desarrolla tu habilidad para decidir de forma proactiva, bajo cualquier situación, aquello que más te beneficie y cree en que pase lo que pase podrás

seguir adelante. Aunque parezca que actuar así sería lo más habitual no imaginas cuantas veces nos auto sabotamos durante el día. Por ejemplo, aplazando cosas importantes a costa de otras que no lo son tanto pero que nos generan mayor placer a corto plazo. Deja ya de poner excusas echando la culpa a causas externas como por ejemplo al gobierno, la crisis, los bancos o la mala suerte. Recuerda que cada vez que “señalas culpando de lo sucedido con el dedo” hacia afuera tienes otros tres apuntando hacia a ti.

Conviértete en una persona dueña de su destino y con la fuerza necesaria para cambiar una situación que te puede estar incomodando. Creer en tus posibilidades para superar los acontecimientos es condición indispensable para ser un **Emprendedor de éxito**. Así que, **¡Confía en ti!** De otra forma a la mínima adoptarás el papel de una víctima llena de excusas a la espera de milagros que solucionen tus problemas.

¿Sabes? Después de unos meses trabajando en el proyecto de negocio, presenté un plan a una conocida asociación de empresarios en busca de asesoramiento. Por aquella época, si no recuerdo mal, yo podía tener unos 23 años y después de varias reuniones en las que entregamos otros tantos documentos contestaron que la idea no era viable. Vamos que me recomendaban no comenzar dicho negocio. En ese momento yo podía haber

decidido abandonar la idea pero no lo hice. Mi **DETERMINACIÓN** por hacer realidad el sueño de ser emprendedor era mayor que cualquier otra cosa. ¡Confíe en que podía hacerlo! Al fin y al cabo **¿qué era lo peor que podría pasar?** Conocer la viabilidad de una idea de negocio es importantísimo, pero también lo es tu carácter y tu pasión como emprendedor. **¿Ya sabes qué te apasiona?** Con la actitud adecuada probablemente encuentres como convertir una simple idea en algo más que rentable.

Dedica unos minutos a reflexionar sobre las siguientes preguntas ¿Cuánto de importante es eso que quieres iniciar? ¿Qué pierdes si no lo haces? ¿Y qué podrías ganar? ¿Has identificado en tu entorno a esas personas que te limitan? ¿Y a las que te potencian? ¿Cómo piensas relacionarte con ellos a partir de ahora? Del 1 al 10 ¿Cuál es tu grado de determinación para conseguir lo que deseas? ¿Cuándo vas a empezar a hacerlo realidad? ¿Vas a actuar YA? ¿o por el contrario vas a seguir poniendo excusas?

“La gente siempre culpa a sus circunstancias por lo que son. Las personas que prosperan en este mundo son las que se levantan y buscan las circunstancias que desean, y si no pueden encontrarlas, las crean.” George Bernard Shaw

*Emprender requiere **DISCIPLINA**. Crear el hábito de la formación continua y práctica, especialmente hoy día en una época de cambios continuos, te permitirá innovar y marcar la diferencia. ¡Algo indispensable!*

Debes ser paciente, constante y persistente. **¡Enfócate en lo que quieres!** Verás como se expande en tu vida. A mi me gusta comparar el crear una empresa con tener un hijo. Al principio hay que cuidarla y alimentarla mucho para que cuando llegue a la madurez no sólo sea capaz de sostenerse sola sino también a aquellas personas que la componen. Paga el precio que requiere ser un emprendedor de verdad y luego prepárate para vivir el estilo de vida que planificaste.

Si has llegado hasta aquí sin adelantarte para conocer anticipadamente la fórmula de los cuatro pasos déjame FELICITARTE. El **retraso de la gratificación** consiste en aplazar el recibimiento de algo para conseguir otra cosa mayor o mejor más adelante. Aunque ahora no seas consciente de ello es una señal importante que estoy convencido que te permitirá conseguir grandes cosas en la vida. Por ejemplo, algo tan sencillo como decidir **reinvertir** con inteligencia las ganancias del negocio, especialmente al principio de tu emprendimiento, facilitaría acelerar el proceso de crecimiento futuro. En cambio hay personas que simplemente prefieren gastar esos

beneficios buscando una satisfacción inmediata. Ten **Visión a largo plazo.**
¿Cómo quieres que sea tu negocio dentro de 3 o 5 años?
¡Imagínatelo!

3. Conclusión

Tal y como te había prometido anteriormente es aquí donde quería compartir contigo, a modo de colofón, la fórmula que me ha funcionado para tener éxito en los negocios. Para mi, tener éxito significaba estar entre ese 5% de negocios que superaba el décimo año de vida desde que se inicia. ¿Y para tí? ¿Qué significaría tener éxito personal y profesionalmente?

La fórmula es conocida como las cuatro Des para el éxito.

Deseo + Decisión + Determinación + Disciplina

Si revisas la historia personal del apartado anterior las encontrarás entre el texto diferenciadas en mayúsculas y negrita. Mi intención era que conocieras la fórmula a través de una experiencia real antes de verla de forma resumida.

Algo importante que te puede ayudarte a avanzar más rápido en el proceso de crear con éxito tu propio negocio es el modelado. ¿Conoces a algún familiar,

amigo o conocido que sea emprendedor de éxito? Si no conoces a nadie cercano también puede servir cualquier otra persona que no conozcas aunque en este caso tendrás que salir de tu zona de confort para contactarla. Siempre que salgas de tu zona de comodidad estás abriéndote a nuevas oportunidades. La idea es que puedas seguir de cerca cómo hacen las cosas esas personas para que les esté yendo tan bien. Aprende de ellos y “cópialos” manteniendo tu propio estilo personal. **¿A quién admiras personal o profesionalmente? ¿Cuáles son las virtudes que aprecias especialmente en ellas?**

Aquí también te puede ser de mucha ayuda contar con un coach o mentor que ya haya recorrido el camino que tu quieres transitar. Su experiencia no sólo te servirá como apoyo sino para desarrollar tu máximo potencial como emprendedor. **¿Quién más podría ayudarte?**

4. ¿Y ahora qué?

Como te comenté anteriormente yo estudié ingeniería informática y para mí los números son algo muy importante en mi vida. Por eso me gusta mucho todo lo que son estudios estadísticos. Te cuento algo. Un altísimo porcentaje de las personas que leen un libro o participan en alguna formación no terminan aplicando nada, o casi nada, de lo aprendido. Asistir a cursos o aprender de forma autodidacta te permitirá adquirir mucho conocimiento pero si no lo pones en práctica para convertirlo en experiencia realmente estás perdiendo el tiempo. Acabarás olvidando casi todo lo aprendido y al final todo se habrá quedado en nada. **¿quieres ser uno más de ese 95% de personas que “tira” su tiempo?** Como estoy totalmente convencido de que no, antes de despedirme quiero plantearte un desafío sencillo. Si realmente has encontrado algo de utilidad en este documento, **APLÍCALO**. Lleva a la práctica al menos uno, sólo uno de los conceptos, conocimientos o ideas que te hayan surgido durante la lectura y las respuestas a las preguntas de este libro. Aunque sea algo tan simple como contactar a alguien por correo. **¡HAZLO!** Y si puedes **¡HAZLO AHORA!** Ya sabes que el camino más largo comienza con un simple paso. Desarrolla el hábito de aprender y practicar lo aprendido, de planificar y ejecutar.

Además, si te animas, estaré encantado de que compartas conmigo la experiencia, o incluso cualquier inquietud, dificultad, obstáculo o necesidad con la que te hayas encontrado dentro el mundo del emprendimiento. Envíamela por correo privado a info@masemprendedores.com y con total confidencialidad estaré encantado de poder ayudarte en lo que esté en mi mano.

Antes de despedirme quiero compartir contigo otra fórmula que a mi también me funciona,

Aprender + Aplicar + Medir + Mejorar

Para ir terminando quiero decirte que este eBook está compuesto por pequeños fragmentos de otro que está a punto de salir próximamente y que se titula “Más Emprendedores”. En él comparto más ideas y experiencias personales que te permitirán iniciarte en el mundo de los negocios con mayores probabilidades de éxito. ¡Es el momento de que haya muchos **MÁS EMPRENDEDORES** en el mundo!

Espero que este contenido te haya sido de utilidad y que desees compartirlo con otras personas a las que también le pueda servir de ayuda. La intención con la que lo creé era que pudiera llegar al mayor número de personas posibles. Un verdadero emprendedor es alguien que por encima de todo ayuda a otras personas a solventar problemas. ¡Es un **solucionador de problemas!** Hoy con los momentos de dificultad que vivimos a nivel mundial debido a los cambios importantes que están sucediendo quiero hacer lo que esté en mi mano para que hayan muchos **MAS EMPRENDEDORES** en el mundo. **¿Y tu? ¿Sabes qué problemas solucionas?**

Tu ya puedes empezar a ayudar, no sólo a mí sino a otras personas, recomendando la descarga de este libro desde la web <http://www.masemprendedores.com>. Además de que la inscripción es totalmente gratuita si lo hacen podrán estar puntualmente informados de todas las novedades y próximos lanzamientos que van a salir. Estoy convencido que serán su interés.

Si como buen emprendedor todavía quieres absorber más información relacionada con los negocios y ponerla en práctica te sugiero que eches un vistazo mi sitio web personal en el que escribo habitualmente:

<http://www.josejuancerpa.com>

5. 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 coaching. Emprendedor desde hace más de doce años poseo mi propia empresa relacionada con las nuevas tecnologías y en este periodo he aportado soluciones a más de mil clientes diferentes y generado más de 1,5 millones de euros. También he aprovechado durante los últimos años para seguir muy de cerca diferentes modelos de negocio 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 con humildad desde la propia experiencia. Aquí no hablo de lo que conozco sino de lo que hago y he conseguido. La idea fundamental es poder apoyar a otros emprendedores que deseen iniciarse en el mundo de los negocios con mayores de probabilidades de éxito y acompañarlos durante esta aventura.

Espero y deseo que 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>