

IDEAS SIMPLES QUE TE HARÁN MILLONARIO

Aumenta tus ingresos
con los secretos que
me compartieron
los nuevos ricos



JUAN ANTONIO GUERRERO CAÑONGO

Juan Antonio Guerrero Cañongo

Ideas simples que te harán millonario

Aumenta tus ingresos con los secretos que me compartieron
los nuevos ricos



www.elmillonariointeligente.com

*La ambición, la energía, la aplicación, la perseverancia, son requisitos
indispensables para el éxito en los negocios.
Phineas Taylor Barnum*

Introducción

La riqueza empieza con una idea y su cantidad está limitada sólo por la persona en cuya mente esa idea se pone en movimiento.

Napoleon Hill

¿Con una idea podrías hacerte millonario? ¡Por supuesto!

Después de mi fracaso económico (allá en 1995), leía cientos de artículos sobre emprendimiento, además de libros y escuchar conferencias sobre negocios, en ellos conocí a los millonarios ya mencionados por la mayoría de motivadores, personas que en condiciones de pobreza habían logrado millones con una idea.

Pero no me creía mucho esas historias.

Hasta que conocí a las personas que están incluidas en este libro, gente como tú y como yo que tuvieron un éxito sin precedentes después de tener una idea.

Millonarios que creyeron en su idea y se enfocaron en conseguir sus metas económicas. De eso trata este libro, de cómo lo consiguieron y cómo puedes hacerlo tú también.

Los casos que te expongo los conocí personalmente, conversé con ellos y aprendí sus estrategias, las que te comparto totalmente.

Por supuesto los nombres están cambiados, puesto que ellos prefieren continuar siendo anónimos, lo cual respeto.

En cada capítulo te expongo quiénes son y qué hicieron para conseguir su riqueza, para que emules sus estrategias y consigas la riqueza de forma simple y rápida.

Como en todos mis libros, te invito a enviarme tus comentarios o dudas a mi correo: antonio@elmillonariointeligente.com y a visitar mi página www.elmillonariointeligente.com donde seguirás aprendiendo sobre la riqueza.

Juan Antonio Guerrero Cañongo

La magia del apalancamiento.

En tiempos de cambio, quienes estén abiertos al aprendizaje se adueñarán del futuro, mientras que aquellos que creen saberlo todo estarán bien equipados para un mundo que ya no existe.

Eric Hoffer

En este libro hablaré del apalancamiento, una excelente herramienta para conseguir lo que deseas, sin gastar mucho tiempo, dinero y esfuerzo.

Los millonarios usan en todo momento el apalancamiento para aumentar su fortuna, las personas con las ideas que te compartiré, también lo usaron, por eso es importante que nos detengamos un poco para analizar qué es y cómo puedes usarlo.

Imagina que necesitas cambiar una lámpara pero no tienes una escalera, ¿qué haces? Yo iría con mi vecino a pedirle una, pero muchos la comprarían, por “si acaso la vuelven a utilizar”. Yo no lo haría, pues sólo la necesito para cambiar una lámpara, que no me llevará más de diez minutos.

Imagina ahora que te dedicas a cambiar lámparas, ¿le pedirías prestada una escalera a tu vecino? Muchos podrían decir que no, pero si logras que te la preste por varios meses, sería una buena idea. Te explico más.

Tú vas a ganar dinero cambiando lámparas, por supuesto necesitas algunas herramientas de trabajo. Ellas, aunque las compres con tu dinero, se pagarán a la larga, ya que te darán más ganancias. Pero si logras que otro te preste esas herramientas, no necesitas invertir en ello, en lugar de adquirir herramientas, podrías pagar publicidad, así adquirirías más ingresos en menos tiempo. Eso es apalancamiento.

El apalancamiento es utilizar los recursos de otros para conseguir nuestros objetivos. No supongas que es algo ilegal o poco ético, desde siglos atrás muchos han usado el apalancamiento para lograr el éxito, no sólo monetario, sino hasta académico.

Ir a una universidad a estudiar es utilizar el apalancamiento, ya que

aprovechas la experiencia de tus profesores para hacerte experto. Esto te ahorra tiempo, dinero y esfuerzo.

Pero pocos utilizan esta excelente herramienta, por eso tardan mucho en llegar a su meta.

Los casos que te compartiré utilizaron el apalancamiento, en distintas formas, y aunque no te diré específicamente cuándo lo hicieron, tú lo podrás deducir mientras vas avanzando en tu lectura.

Usar el dinero de otros es otra forma de apalancamiento, aunque no sólo en forma de deuda. Te explico más utilizando la metáfora de la escalera.

Muchos me han asegurado que hay deudas malas y buenas, defendiendo las ideas que han leído en ciertos libros de autores estadounidenses. Sí, están en lo correcto, existe esa diferencia, pero pocos saben usarlas para su beneficio.

Deuda mala es que compres la escalera para cambiar una lámpara de tu casa y no la vuelvas a usar, deuda buena es que le pidas a tu vecino una escalera cuando te dedicas a cambiar lámparas, así no gastarás tus escaleras y no destinarás dinero para adquirir herramientas, sino para aumentar tus ingresos (por ejemplo pagando publicidad).

Los millonarios no usan su dinero, usan el de otros, para hacer más dinero.

Muchos suponen que deuda buena es pedir dinero que no se tiene para adquirir algo, aunque sean herramientas que les darán más dinero, en cambio los millonarios – que podrían usar su dinero para crear más dinero-, prefieren pedirlo prestado para que su dinero quede intacto y el préstamo genere más dinero.

Dicho de otra forma, no pidas prestado si no tienes la certeza de pagar esa deuda, si no podría pasar de deuda buena a mala, pero pide prestado si tienes la posibilidad, pero no quieres gastar tu escalera. Que se gaste la de otro, menos la tuya.

Así funciona el apalancamiento, **usas los recursos de otros para dejar libres los tuyos**. Mi mentor tenía necesidad de desplazarse a otras ciudades, pero en lugar de adquirir un automóvil, contrató un asistente, él leía su correspondencia, hacía algunas diligencias y lo transportaba en su auto, recuerda: **usar los recursos de otro**.

También he comparado el apalancamiento con una serie de poleas que te ayudan a hacer menos esfuerzo.

Una vez viví en una casa con un pozo profundo, si intentaba sacar agua directamente de él, hacia un gran esfuerzo, pero cuando le coloqué una polea, todo fue más sencillo. Como no me gusta mortificarme, instalé una polea más, para hacer menos esfuerzo.

Así tendrás éxito: **entre más poleas o palancas tengas, más sencillo será llegar a él.**

¿Cuáles son algunas poleas que te ayudarán a llegar? Te comparto algunas, que trabajo en mi Coaching de Libertad Financiera:

- El tiempo de otros.
- El dinero de otros.
- El talento de otros.
- Internet.
- Las redes sociales.
- Los socios y colaboradores estratégicos.

Y son ellas las que usaron los millonarios que expondré su caso a continuación.

Ganar dinero con el excremento.

No entiendo por qué la gente se asusta de las nuevas ideas. A mí me asustan las viejas.
John Cage

Después de leer mi libro “[7 Secretos para ser millonario](#)”, un lector llamado Iván, me envió el primero de cientos de correos. Con él comenzaríamos una gran amistad.

Iván es un empresario retirado, que ahora viaja aprendiendo otras habilidades, en esos viajes ha conocido a cientos de personas con actividades diversas.

Él me prometió presentarme a Humberto, un empresario que se había hecho millonario con el excremento –palabras de Iván-. En una ocasión en que visité a Iván, éste invitó a Humberto a pasar unos días con nosotros, para relatarme su historia de cómo había hecho su fortuna del excremento.

Los siguientes fueron días de gran aprendizaje.

Humberto trabajaba en una empresa trasnacional, ascendiendo por los

puestos más altos, hasta que en una ocasión le dijeron que ya no se requerían más sus servicios. Le dieron 30,000 dólares de compensación y todo quedó finiquitado.

Cuando nos conocimos, él me enseñó la fotografía de su cheque, que conservaba para no olvidar que nunca más iba a trabajar para otro.

Después de su despido, se tomó algunos días para reflexionar sobre lo ocurrido. En ellos –y gracias a lo analizado- descubrió que quería convertirse en millonario.

Aún no sabía cómo podría conseguir sus sueños, por eso comenzó a recordar todo lo que había vivido hasta el momento, para encontrar una opción que le generara mucho dinero. Después de muchos borradores, tenía una idea: **vender un fertilizante único, que fuera ecológico y no causara problemas en la salud del consumidor.**

Entonces recordó que había conocido a una persona en Costa Rica, que le había mencionado tener una fórmula usada por su familia por años, para hacer fertilizante. Hizo maletas y fue a verlo.

Esa persona estaba dispuesta a otorgarle la fórmula, a cambio de 50,000 dólares. Regresó a México, con el objetivo de conseguir el dinero para comprársela.

Para conseguir esa cantidad y para tener dinero para la producción de su nuevo producto, debía vender su casa.

Su esposa con lágrimas en los ojos le solicitó que no lo hiciera, argumentando que debía pensar en sus hijos. Mi amigo le mencionó que era por ellos que la vendería, pues iba a ser millonario.

Llegó a Costa Rica para traerse la fórmula. Humberto me dijo esa ocasión en que conversamos que no podía creer que en un simple papel escrito a mano estuviera su futuro.

Ya en México comenzó a buscar un laboratorio que le fabricara su producto, el que encontró le mencionó que para hacerlo más efectivo debía reducir la acidez de uno de los componentes, pero ellos no sabían cómo hacerlo.

Desesperado se le ocurrió algo más: **ir a las universidades buscando un profesional que pudiera lograr esto.**

Encontró un candidato a doctor en bioquímica, que podía lograrlo, pero la condición para hacerlo era que lo ayudará a pagar su tesis de posgrado. Mi amigo, pensando que sería otra suma exorbitante, le preguntó con miedo cuánto sería, a lo

que el futuro doctor le mencionó: “1,000 dólares”.

Humberto no le dio esa cantidad, sino el doble.

Salvado este inconveniente, comenzó a vender su producto, haciendo demostraciones con los empresarios del rubro, quienes le compraban su producto sin dudarle después de verlo en acción.

Humberto no sigue con la misma fórmula, la ha mejorado, incrementando sus ganancias. Constantemente conversa con los empresarios para ver en qué puede mejorar, asiste a sus terrenos de cultivo para ver en acción su producto, los asesora y solicita que lo recomienden.

No puedo compartirte su fórmula, que me hizo el favor de mencionarme casi en su totalidad, pero sí te menciono que usa el excremento de un animal como principal activo, por eso Iván me decía que se hizo millonario vendiendo excremento.

Mi amigo tiene ahora una considerable fortuna, una casa más grande que la anterior y una esposa feliz.

La mente millonaria en acción.

Los pensamientos que elegimos tener son las herramientas que usamos para pintar el lienzo de nuestras vidas.

Louise Hay

Humberto supo desde el inicio que no podía seguir dependiendo de otro para obtener su libertad financiera, también, ser despedido no le había agradado, por eso debía hacer algo. Él estaba decidido a triunfar, pero también se estaba **definiendo**, parte importante para conseguir riquezas.

Para definirnos, nuestra mente elabora tres preguntas:

- ¿Dónde estoy?
- ¿Dónde quiero estar?
- ¿Cómo sé que estoy llegando ahí?

Estas tres preguntas son clave para conseguir lo que te propongas, por eso tienes que tomarlas en cuenta para llevar a cabo tu idea. Ellas le ofrecen a tu mente ciertas directrices para tener éxito.

En mi libro “[Millonario por Neuroinducción](#)” abordo la importancia que tiene preparar tu cerebro hacia la riqueza antes de ir tras de ella. Suena lógico, pero muchos no lo hacen.

En él hablo también de la visualización, una herramienta sumamente poderosa pero olvidada. Con ella consigues que tu cerebro te proporcione las directrices necesarias para conseguir tus metas, adquirir riquezas y tener éxito.

La visualización funciona siempre que sepas de dónde estás partiendo y a dónde quieres llegar, es decir, debes saber partir del **punto A** al **punto B**. Aunque también suena lógico, la mayoría de personas no sabe de dónde parte ni dónde quiere llegar. Las tres preguntas anteriores tienen que ver con este proceso.

Cuando tienes claro esto, tu cerebro logra una simulación mental, lo cual significa que ese órgano tan importante hace “pruebas” para darte la solución a tu problema.

Supongamos que quieres aprender a conducir una bicicleta, ese es tu punto B, darte cuenta que no tienes ni la menor idea de cómo hacerlo es A. Ahora que sabes qué es lo que necesitas, tu cerebro te presenta varias opciones:

- Solicitarle a alguien que te enseñe.
- Buscar un vídeo en Internet sobre el tema.
- Ir al parque a ver cómo conducen una bicicleta.

Sin que te dieras cuenta, tu cerebro comenzó a simular la acción, por lo que te presenta varias opciones para conseguir resultados.

Esto es lo que te he propuesto en mis libros, cursos y coaching: **entrenar tu cerebro para hacer simulaciones y así te proporcione respuestas**. Entre más simulaciones realices, más resultados tendrás.

Humberto comenzó a hacer simulaciones en esos días de aparente descanso (después de ser despedido), por eso su mente le proporcionó un resultado factible:

crear un producto que otros necesitaban.

En los años como vendedor, había recopilado información de sus clientes, por eso sabía qué deseaban. Humberto como cualquier persona, ya tenía **información** previa, sólo era necesario **organizarla para obtener resultados.**

El primer paso estaba completo: **definir qué haría para tener dinero.**

Ahora debía crear un **plan de acción**, para generar la riqueza que ansiaba.

Éste comenzaba con la visita a esa persona que tenía una fórmula única, quien le daría a cambio de dinero muchos años de experiencia, escritos en un simple papel.

El anterior dueño de la fórmula la había desarrollado en años, por eso Humberto sabía que comprársela le ahorraría esos años, así tendría un atajo hacia su meta: **comprarle la experiencia y conocimientos a los expertos.**

Por eso tampoco no dudó en acercarse a una universidad cuando necesitó mejorar su fórmula. Si Humberto tratara de encontrar una solución por su cuenta, tardaría mucho tiempo en obtener una forma útil para nivelar los niveles de acidez.

Contratando a otro para que resolviera ese inconveniente, le facilitaba todo, le proveía de tiempo, le ahorra dinero y le libraba de esfuerzo innecesario.

La administración de nuestros recursos es muy importante, pero la mayoría de personas no repara en esto.

Si trabajas para otro, no tendrás tiempo para hacer tus cosas, mucho menos para pensar, que es una actividad fundamental para ser millonario. **Tu tiempo, dinero y esfuerzo le corresponderá a otro, no a ti.**

Humberto sabía que debía administrar sus recursos, por eso no fue a buscar otro empleo, sino se permitió algunos días para pensar qué haría y cómo lo haría, así tendría pleno control para su proyecto de vida.

Si supones que no hay otra salida, date unos días, aléjate de todo lo conocido, para poder pensar con claridad, entonces te darás cuenta de muchas cosas que estás olvidando, recuerda que **nuestro cerebro trabaja mejor cuando está relajado, no cuando el estrés nos gobierna.**

Si te relajas, tu cerebro comenzará a trabajar en una solución, si estás estresado, supondrás que cualquier cosa es mejor y no analizarás con detenimiento.

Humberto tomó esos días para relajarse y pensar, así encontró una solución.

El empresario estadounidense Henry Ford dijo atinadamente que “*pensar es el trabajo más difícil que existe. Quizá esa sea la razón por la que haya tan pocas personas que lo practiquen*”, una frase tan poderosa pero que pocos toman en cuenta. Debes pensar antes de actuar, sólo de esa forma tendrás más ideas y más soluciones a tus problemas.

Y no podrás pensar si trabajas para otro, pues será dueño de tu tiempo para pensar y de tu esfuerzo. Si llegas cansado del trabajo a casa, no tienes tiempo para pensar, tampoco energía para dedicársela a pensar.

Por eso es importante que seas independiente, que optes por ser empresario. Por supuesto deberás adquirir algunas habilidades para triunfar, muchas de ellas serán abordadas en este texto.

Humberto estaba administrando su tiempo, su dinero y su energía, dirigiendo sus esfuerzos a una meta clara, que era posible por su definición.

Él estaba decidido a triunfar y dispuesto a pagar por esa meta.

En los días que conviví con Humberto me di cuenta que poseía otro elemento clave para obtener riqueza: **ambición**. Para muchos es una palabra negativa, para mí, ha sido mi motor, como lo es para los millonarios.

Si eres ambicioso, quieres más, más tiempo y más dinero, más relaciones satisfactorias, ayudar a más gente, ¡siempre quieres más! En cambio, el que se conforma, estará descontento porque supone que no puede más.

Cuando eres ambicioso, tu mente está preparada para determinar **cómo conseguir eso que deseas**, cuando te conformas, escucharás un repetitivo “no puedo” dentro de tu pensamiento.

Humberto se preguntó “¿cómo puedo tener al menos cien mil dólares en mi cuenta bancaria?” y su mente hizo el resto, creando un plan del que ya he escrito anteriormente.

Nunca te conformes, y detén tu dialogo cuando comiences a decir “no puedo”, mejor pregúntate **¿cómo puedo conseguirlo?** Entonces la ambición te ayudará a llegar a dónde quieres.

Herramientas para el éxito.

El liderazgo es la capacidad de transformar la visión en realidad.
Warren Bennis

Todos los mercados requieren acciones estratégicas para triunfar, pero pocos emprendedores conocen qué hacer, cómo hacerlo y cuándo hacerlo.

Es lo que hacen las empresas de éxito, conocerlas y ponerlas en práctica, pero las pequeñas empresas se concentran en vender, lo cual es necesario, pero si no viene acompañado de estrategias clave, el negocio se estancará o desaparecerá.

Algunas herramientas necesarias para darle un sello distintivo a un negocio son:

- Estudios de mercado.
- Canales de venta virtuales.
- Decoración temática.
- Personalización.
- Tarjetas de descuento, de cliente frecuente o de miembros V.I.P.
- Fusión de servicios.
- Valor agregado.
- Calidad.
- Innovación en productos o servicios.
- Diferenciación.
- Alianzas.
- Segmentación de mercados.

Humberto lo sabía, por eso las tomó en cuenta para tener éxito en su incipiente empresa. De inmediato comenzó a buscar vendedores que llevaran su producto del centro de la república mexicana hacia las fronteras, colocándose poco a poco pero de forma consistente en cada estado del país.

En la actualidad tiene dos oficinas, una que dirige él y otra su socio. A él lo llamó a formar parte de su empresa porque tenía un negocio similar, entonces, para evitar una feroz competencia, decidió que era mejor una alianza estratégica, así abarcarían más territorio y crearían más riqueza.

Fue un gran acierto, ya que Humberto es un extraordinario negociador, pero pésimo administrador, pero su socio es administrador nato.

Ambos han usado al máximo sus recursos y han creado un naciente imperio

en el ramo.

Ir más allá de los títulos.

No dejes nunca que los títulos sean la única referencia que tenga la gente de tu talento.

Donald Trump

El futuro doctor en bioquímica tenía pleno conocimiento sobre el tema, era un experto, entonces, ¿por qué no ganaba dinero con ese conocimiento? Humberto aprovechó esa experiencia, pero el docto en el tema no.

Esto sucede muy a menudo.

Existen miles de personas con conocimientos muy avanzados en distintas disciplinas, pero no lo usan para ganar dinero. Como te habrás dado cuenta, no es el conocimiento lo que importa, si no lo que puedes hacer con él.

No sólo debes tener conocimiento, también debes monetizarlo. ¿De qué te sirve ser un experto si no puedes ganar dinero con lo que sabes?

Por eso es importante que te prepares en temas de administración, psicología y mercadotecnia, pero antes, debes estar convencido que puedes lograr lo que te propongas.

Humberto estaba convencido que podía ser millonario y luchó para conseguirlo, aunque no conociera nada del tema, eso es lo que también te recomiendo: **convéncete**.

No importan los títulos universitarios, no importan las etiquetas sociales, importa lo que puedas hacer con tu talento.

¿De qué te sirve que otro te diga licenciado, maestro o doctor cuando no puedes usar esos títulos para ganar lo suficiente para vivir dignamente? Por eso no me convencen los títulos, me convence lo que la persona haga con sus talentos y conocimientos.

Mi amigo Humberto no tenía títulos, pero tenía un plan, el cual le ayudó a conseguir lo deseado. Esa es la clave.

La mayoría de personas que estudia en una universidad, supone que el título les dará un empleo y dinero, por eso sólo desean avanzar en sus estudios y no aprender ni desarrollar sus talentos.

Desde adolescentes deberíamos tener un plan de vida y carrera, donde redactáramos qué queremos y cómo lo lograremos. Una vez más, las preguntas que te compartí anteriormente nos serán de gran utilidad:

- ¿Dónde estoy?
- ¿Dónde quiero estar?
- ¿Cómo sé que estoy llegando ahí?

Si no sabes de dónde partes y a dónde quieres llegar, todo lo que obtengas te será suficiente y no te exigirás más.

¿Exactamente qué deseas en tu vida?

Ganar dinero creando un personaje.

Hasta que uno no se compromete, hay titubeos, tentaciones de retirarse... la ineficacia de siempre. Ante cualquier manifestación de iniciativa y creatividad, existe una verdad elemental que, si se ignora, da al traste con un montón de ideas y de planes espléndidos. En el momento en que uno se compromete definitivamente, la providencia también se mueve.

William Hutchison Murray

En unos de mis cursos conocí a Elena, una comerciante de arte, que me presentó a Teresa, una mujer con gran iniciativa, que tenía una revista impresa de publicidad local en una ciudad de México, que rápidamente creció hasta hacerse estatal, con más de un millón de impresiones mensuales.

De hecho el tiraje de la revista era menor al número de descargas de la revista digital, también las interacciones con su página de fans (FanPage) de facebook sumaban millones.

La clave de su éxito fue un personaje de caricatura, vestido a la usanza del estado donde comenzó esa revista, que compartía sus costumbres con los lectores, que la seguían de diversas partes del orbe, aumentando su popularidad.

Comenzó con un personaje, pero al poco tiempo hubo necesidad de crearle amigos, familia y hasta mascotas. Ahora Teresa ya no vendía publicidad ayudada por ese personaje, estaba vendiendo una historia, en la que se insertaban esos protagonistas.

Los personajes mostraban sus costumbres y estilo de vida, felicitaban a sus

lectores por su cumpleaños, hacían bromas, hacían una entrega semanal de los horóscopos y hasta actuaban en vídeos, todos los lectores y seguidores los identificaban plenamente.

En diversas fechas del año se vendían tazas impresas, playeras y a los personajes en barro, por lo que los ingresos aumentaron considerablemente.

Estos personajes, liderados por el principal, estaban atrayendo multitudes, por lo que las empresas no dudaban en invertir en publicidad.

Teresa no sabe nada sobre dibujar, es más, desconoce todo lo referente al diseño gráfico y editorial, sólo tenía una idea, con la que quería ganar mucho dinero.

Deseaba convertir una revista de publicidad en su fuente de ingresos y confiaba plenamente que su personaje central le ayudaría a llegar a esa meta.

Comenzó a idear cómo sería la personalidad del protagonista, cuál sería su nombre, su edad, su ocupación, su forma de hablar, su forma de vestir, en fin, todos los detalles que lo harían creíble y permitieran al lector recordarlo.

Contrató a un diseñador gráfico, que le creara el personaje, lo registró a su nombre y buscó patrocinadores para insertar la publicidad en la revista.

Pronto comenzó el éxito. Conforme fue pasando el tiempo, contrató a más diseñadores, más vendedores de publicidad y creativos para elaborar los guiones de los personajes.

Su revista la convirtió en millonaria en dos años.

Dentro de la mente creativa

Si eres capaz de crear un modo de vida honrado, donde utilices tus habilidades para vivir de ellas, gozarás de libertad y podrás llevar la vida que quieras.

Anita Roddick

Muchas personas son creativas, pero pocos pueden generar riqueza con esa habilidad. Teresa no podía dibujar, pero tenía una mente que sí dibujaba, y creó un plan para ganar dinero con esa idea.

Debes tener en cuenta que toda idea no necesita que tú la lleves a cabo, toda idea generada por tu mente es de tu propiedad, pero no necesariamente significa que debe ser llevada a la práctica por ti.

Cuando era niño comprendí esto. Tenía muchas ideas, pero no la habilidad para llevarlas a cabo, como no era mi intención desarrollarlas, simplemente las comentaba con otros. Después ya no las comentaba, prefería buscar cómo ganar dinero con ellas.

Existen en el mundo, según mis reflexiones, tres tipos de personas creativas:

1. Los que desarrollan una habilidad artística pero no ganan dinero con ella.
2. Los que desarrollan una habilidad artística y ganan dinero con ella.
3. Los que no desarrollan una habilidad artística, pero ganan dinero con las habilidades de otro.

Amo las artes, venero a los artistas, pero admiro más a los que ganan dinero con las habilidades, propias o ajenas.

Muchos suponen que ser creativos es suficiente, por eso no buscan cómo ganar dinero con ese talento, pero todos necesitamos el dinero, por eso debemos buscar monetizar nuestras habilidades y esfuerzo.

Teresa sabía que quería ganar dinero con su idea, pero carecía de la habilidad para materializarla, por eso buscó ayuda. En lugar de aprender a dibujar, buscó quién ya lo hiciera, así se ahorraría mucho tiempo, dinero y esfuerzo.

La creatividad tiene muchas vías de expresión, el arte es una, la materialización de las ideas es otra. ¿Acaso los emprendedores no son pintores expresando en el lienzo sus ideas?

Teresa tenía una idea, pero debía darle forma, para construir un personaje memorable, que muchos reconocieran.

Los millonarios saben que cualquier idea se puede materializar, de hecho la idea es lo más importante.

Teresa sabía que para tener éxito en su emprendimiento, necesitaría:

- Ser curiosa.
- Ser enérgica.
- Estar dispuesta a hacer el ridículo.

Pasos imprescindibles para todo aquel que desea al éxito.

¿Por qué hacer el ridículo? Simple: **todo aquel que desea triunfar, tendrá a muchos en su contra, esos que no se atreven a hacer algo, pero están ahí para obstaculizar el paso.** Si lo analizas un poco más, los exitosos hacemos el ridículo ante los ojos de los demás, pero es un pequeño precio por el éxito.

Cómo generar dinero con un personaje

Si le hubiera preguntado a la gente qué deseaba, habría pedido un caballo mejor.
Henry Ford

Teresa sabía que debía crear un personaje con características propias, para hacerlo memorable. Es lo que hacen los escritores de series televisivas o de cine: **otorgarle una personalidad a cada actor**, aunque no tenga una participación constante.

Al tener esa personalidad, el personaje es recordado. Ella lo sabía y antes de enviar sus ideas al ilustrador, listó sus características:

- Nombre.
- Edad.

- Ocupación.
- Intereses.
- Habilidades.
- Comportamiento.
- Su tono de voz.
- Qué tipo de vestimenta prefería y por qué.
- Quiénes eran sus amigos.

Todas las personas tenemos características diferentes, lo que nos hace únicos, por eso su personaje principal, debía tenerlas. También los otros personajes las tuvieron en su momento.

Teresa no promocionaría un simple dibujo, quería un personaje que el público recordara, para que fuera el vehículo de sus mensajes publicitarios.

Eso es lo que hacen las empresas de éxito, por ejemplo los creadores del juego “Angry Birds”, quienes les otorgaron una personalidad a cada uno de sus personajes. Con esto los han hecho memorables, a tal grado que ya están incursionando en la venta de mercancía diversa (desde juguetes, hasta ropa).

Esto es lo que buscaba Teresa: **crear personajes que al ser memorables pudiesen vender otros productos y servicios, no sólo publicidad.** Esta es una fórmula de riqueza.

Cuando logras que millones de personas identifiquen tus personajes, puedes vender licencias para permitir su uso en distintos tipos de mercancías.

La licencia de uso de marca es un permiso que otorga el dueño del personaje, a través de un contrato, con el que aprueba a otro reproducir, usar y aprovechar una marca, imagen, logotipo, concepto, personaje ficticio, personalidades o cualquier otro elemento que cuente con derechos de propiedad intelectual.

Tal como te comentaba anteriormente, después de crearle el personaje, Teresa registró a su nombre éste, ante la institución de propiedad intelectual de su país, para evitar que otro lo usara como propio.

Al registrarlo, pudo recibir dinero por concepto de regalías por la licencia a un tercero. Ahora Teresa ganaba dinero sólo por otorgar un permiso de uso.

Por si dudas que hacer memorable a un personaje y otorgar una licencia cuando lo consigas es poco redituable, considera que la FIFA (Federación Internacional de Fútbol Asociación), obtiene más ganancias vendiendo los derechos para utilizar su marca en los mundiales de fútbol, que con la venta de entradas a los estadios.

Vendiendo tu idea.

*Tener un negocio sin publicidad es como guiñarle el ojo a alguien en la
obscuridad. Sólo tú sabes lo que estás haciendo, pero nadie más.*

Steuart Henderson Britt

Una idea de negocio no es suficiente para ganar dinero, debes ejecutar algunas acciones de venta y mercadotecnia para conseguir el éxito, de eso hablaré en este capítulo.

Hay ciertos elementos que debes observar para tener éxito con tu emprendimiento, entre ellos:

- **Analizar tu competencia.** Investiga si la tienes, si es así, investiga que vende, cómo se promociona, qué resultados tiene, y en general toda la información que puedas, para determinar qué acciones realizarás para posicionarte como la mejor opción en el mercado.
- **Analizar tu macroentorno.** Debes conocer sobre la situación económica, política y social del lugar donde se sitúa tu empresa y cuáles son las proyecciones a corto, mediano y largo plazo.
- **Analizar tu microentorno.** Determina quienes serán tus clientes, quiénes tus proveedores, qué medios de comunicación existen donde tendrás tu empresa, qué opciones de publicidad tienes, etc.
- **Analizar tu producto o servicio.** Señala los atributos más importantes de eso que vendes, cuál es tu promesa única de venta, qué te diferencia de la competencia, etc.
- **Analizar tu marca.** Determina si se recuerda con facilidad y si goza de simpatía entre los consumidores.

Con esta información determinarás las acciones a tomar para posicionar tu producto o servicio en la mente del público.

Y Teresa me compartió otras recomendaciones importantes para ganar más dinero con tu idea:

- Traza un plan para conseguir clientes.
- Anticípate a tu competencia.
- Estudia tu mercado.
- Haz las preguntas correctas.
- Habla el idioma del cliente.
- Gánate la confianza del cliente.
- Mantén abiertos todos los canales de comunicación.
- Agrega valor a tu oferta.
- Crea un lazo personal con el cliente.
- Innova constantemente.
- Motiva a los que trabajan contigo.
- Invita a tus colaboradores a que propongan ideas.
- Proporciona a tus clientes y colaboradores facilidades para contactarte.

Cómo tener ideas millonarias.

Ayude a los demás a obtener lo que desean y obtendrá lo que usted quiere.
Mary Kay Ash

Hasta este punto te he mostrado cómo estos emprendedores han llevado a la práctica sus ideas y cómo las han vendido, pero podrías estarte preguntando: “**¿cómo tuvieron esa idea?**”. Aunque lo he mencionado entre líneas, voy a ser más explícito en el proceso de generar ideas.

Una idea es más que una imagen, es una representación tan vívida que muchas veces podemos creer que ya la hemos ejecutado. Es tal la película mental, que tiene sonido, imágenes y sensaciones, a veces hasta olores o sabores.

Esta película mental puede generarse aparentemente de la nada o ser producto de otros procesos mentales, como los que ocurren mientras dormimos.

Hace algunos años un amigo me pidió que lo acompañara a otra ciudad, donde había localizado a una mujer de la que había estado enamorado cuando era adolescente. Aunque le mencioné que era el recuerdo que tenía de ella el que lo motivaba a buscarla, quiso verla.

Fuimos, habló con ella, le pidió que volvieran a tener una relación, a distancia, mientras decidían si vivirían juntos o no. No es mi intención relatarte toda la aventura romántica que siguió después de ese día, puesto que no es nuestro tema principal.

Esa noche, cansado por el viaje, dormí profundamente. Mientras descansaba, mi mente trabajaba y lo que me entregó mediante un sueño se convertiría unos meses después en un manuscrito, sobre [cibersexualidad](#).

Lo interesante es que durante el sueño, se me fue revelando los temas a tratar, era como si ya estuviera escrito y se hubiera adaptado al guión de una película.

Este libro no estaba planeado, en mi estado consciente no se me hubiera ocurrido, pero al sumar inconscientemente tantos elementos de reflexión que tuve ese día, como el enamoramiento de una figura irreal, pero alimentada por recuerdos y pensamientos optimistas, dio como resultado el temario de mi libro.

No es la única vez que una idea surge mientras duermo, tampoco soy el único al que le sucede esto.

Iván, mi amigo millonario, después de participar en uno de mis cursos, donde

los invitaba a tener una bitácora de los sueños, despertó con una idea que le hizo ganar más de 100,000 dólares.

Sucedo que tenía cientos de partes mecánicas que le habían sobrado de reparaciones de sus máquinas, además cuando adquiría otras, dejaba las viejas abandonadas. Como tenía muchas naves industriales, no le importaba tener toda esa aparente basura.

El sueño le mostraba que debía vender todas las piezas, incluso le mostró a quién, por eso no hizo más que levantar el teléfono cuando se levantó para llamarle y ganar en poco tiempo esa cantidad de dinero.

La basura estaba ahí, pero su mente –mediante el sueño-, le mostró que tenía una mina de oro frente a él que no aprovechaba. Por cierto, ahora él anda de fábrica en fábrica, convenciendo a los dueños a vender su chatarra, obteniendo dinero por cada transacción.

¿En qué consiste esa bitácora de los sueños? Simple, debes llevar un registro de lo que sueñas, al menos durante un mes, para encontrar los mensajes que tu inconsciente te proporciona mientras descansas por las noches. Hablo más de ella en mi libro [“Reprograme su mente y mejore su vida”](#).

Tu mente siempre te proporcionando ideas, que pueden ser millonarias, pero pocas veces les haces caso.

¿Qué otra actividad debes realizar para tener ideas? Existen cientos, pero sólo te compartiré en este apartado, dos: **caminar** y **robarte ideas**.

Así es, escribí “robarte ideas”, no te asustes, no es nada poco ético, de hecho millones de empresarios lo han hecho por años.

Robar ideas significa que estés pendiente de las ideas que existen a tu alrededor y las mejores, ten en cuenta que no te dije “plagia las ideas”, que significa tomarlas como si fueran tuyas, sino mejorar las ideas existentes, es decir, innovar. Si deseas mejor usar “innovar”, no hay problema.

Si alguien no se hubiese robado la idea de vender hamburguesas con papas, no existirían tantas franquicias del ramo, también, debido a que robaron la idea de hacer pizza, tenemos muchas opciones en la actualidad.

Observa y mejora, esa es la clave.

¿Y caminar? Te explico brevemente: **caminar es una actividad física que permite oxigenarte, acción necesaria para irrigar sangre en el cerebro, por lo**

que el proceso creativo se incrementa.

¿Quieres otras recomendaciones? Te comparto cuatro más:

- Habla con personas que no conoces.
- Conduce tu automóvil por rutas distintas.
- Visita un museo.
- Ve a un lugar donde no hayas estado antes y haz una lluvia de ideas.

Ganar dinero subcontratando.

Seré un genio y el mundo me admirará. Tal vez me desprecien y me malinterpreten, pero yo seré un genio, un gran genio. Estoy seguro.
Salvador Dalí

El dinero no se esconde para los que estamos entrenados para ver las oportunidades de negocio que se encuentran en todos los lugares del mundo, pero sí para aquellos que esperan que ellas se presenten ante sus ojos.

Desde que eres niño tus padres, familia, profesores, amigos y conocidos te están bombardeando con creencias limitantes sobre el dinero, frases como “*el dinero no crece en los árboles*” o “*los millonarios hicieron su fortuna en actos poco éticos*”, son una muestra.

Por esos filtros mentales, muchos no perciben las oportunidades que están frente a ellos, por eso debes eliminar toda creencia limitante que te esté impidiendo tener éxito.

Todos podemos conseguir riqueza, ¡todos!, sólo hace falta entrenarte para ello, eso es lo que estás haciendo con este libro.

Los millonarios saben que es mejor comprarle el tiempo, el esfuerzo y el talento a otros para generar mucho dinero, por eso evitan emplearse o autoemplearse.

¿Por qué no todos utilizan esta forma de apalancamiento para generar riqueza? Entre varias razones, son sus creencias las que se los impiden. En algún momento alguien les dijo que ellos debían generar el trabajo y no confiárselo a otro, entonces buscan empleos o actividades donde sean ellos los que laboren, en lugar de buscar que otros trabajen para ellos.

Javier se describe como un perezoso, por eso debía buscar quién trabajara para él, así conseguiría mucho dinero haciendo poco. Yo no diría que no lo es, porque siempre está activo, pero nunca lo verás gastando tiempo o esfuerzo en actividades que podrían hacerlas otros. Javier es un administrador de los recursos de otros.

Él terminó la universidad, con gran esfuerzo, pues mientras estudiaba, tenía un par de negocios que le generaban bastante dinero.

Aunque sus padres le mencionaban el tan sabido “*estudia para que encuentres un empleo que te proporcione mucho dinero*”, él no estaba dispuesto a trabajar para nadie.

Lo que aprendía en la universidad, era poco práctico, por eso prefería leer textos y asistir a cursos y conferencias de los temas que le apasionaban. Sus profesores siempre le alabaron su facilidad para la investigación, por lo que lo animaban a convertirse en investigador, pero Javier sabía que esa actividad le quitaría mucho tiempo y le daría poco dinero.

Después de egresar de filosofía, estuvo ocupado en otros negocios, olvidándose de su preparación académica, pero alguien le invitó a impartir cátedra en una escuela de nivel medio superior. Al principio lo pensó mucho, pues no quería trabajar para otro, pero decidió que sería lo mejor para aprender otras habilidades, tales como la pedagogía.

Lo que él suponía era cierto, sus compañeros de trabajo le compartían su desagrado por trabajar muchas horas a cambio de poco dinero, pero él aprovechaba para asistir a cursos y conferencias de forma gratuita (ya que se las pagaba la universidad), conocer más personas e interactuar con los jóvenes.

Entonces conoció a una catedrática universitaria que le propuso realizar una investigación en conjunto. Javier aceptó.

Como él no quería dedicarle tiempo a esa actividad, recurrió a un par de profesores de universidad para proponerles que realizaran la labor por él, Javier se comprometía a pagarles un porcentaje de lo que obtuviera por esa investigación y así lo hizo.

Al terminar esa investigación, surgieron otras, Javier comenzó a invitar a más profesionales, con distintos grados académicos, con la misma consigna: pagarles una comisión de lo que él obtenía por esos trabajos.

Pronto estaba formando una empresa de investigación, que le vendía sus productos a gobiernos, universidades y asociaciones civiles. Javier conseguía los

clientes, los académicos hacían el resto.

En la subcontratación está la riqueza.

La diferencia entre el rico y el pobre es que el pobre lo hace todo con sus propias manos, mientras que el rico contrata manos que lo hagan todo.

Betty Smith

Si alguien hace una labor y tú puedes conseguirle clientes a cambio de una comisión, ¿por qué no hacerlo? Ganarías dinero sin mucha inversión y sin necesidad de adquirir maquinaria o cualquier elemento para echar andar tu negocio.

Pero son tantas las creencias limitantes y los miedos que invaden a las personas, que terminan haciendo lo mismo una y otra vez, aunque les reporte resultados similares.

Hace unos años comenzó a capacitarse conmigo Alejandro, quien tenía una pequeña fábrica y le confeccionaba algunos productos a un empresario, quien a su vez los vendía a otros distribuidores.

Después de tomar algunos cursos conmigo y leer un par de mis libros,

comenzó una aventura empresarial con un ligero cambio, ahora él buscaba a quién venderles los productos terminados, pero otros los fabricaban. Dejó de ser un fabricante, ganando mucho más dinero.

Alejandro vendió su maquinaria y comenzó a integrar un equipo virtual de trabajadores. Él enseñaba a sus futuros trabajadores cómo montar su propia línea de producción en casa, les daba la materia prima y ellos lo fabricaban por él. Pronto tenía tanto producto que comenzó a exportarlo.

Él, como Javier, buscaron quién lo hiciera por ellos, ahorrándose tiempo, dinero y esfuerzo. Recuerda, **tienes que buscar a quién comprarle su tiempo y esfuerzo para que multipliques tu dinero.**

Así ellos tenían tiempo para pensar en cómo vender más, cómo mejorar su sistema y cómo seguir creciendo.

Si tienes tiempo, puedes pensar y ganar más dinero, si no lo tienes, difícilmente crecerás, pues estarás absorto en tareas inútiles que no te permitirán crecer económicamente.

Tanto Alejandro como Javier tenían un tipo de personalidad de millonario constructor (hablo de los tipos de millonario en mi libro "[Personalidad de millonario](#)"), por eso crearon un sistema que les proveyera de ganancias constantes. Ellos hicieron lo mismo que Ray Kroc, creador del sistema de franquicias de comida rápida McDonald's.

Kroc les compró a los hermanos Dick y Mack McDonald el concepto de restaurante en 1955, convirtiéndolo en un negocio global, que factura millones de dólares al mes. Aunque los hermanos habían conseguido impulsar su marca, no fue hasta que Kroc les adquirió el concepto que ella creció a niveles increíbles.

Krock era ambicioso y confiaba en que con un sistema podía crear miles de restaurantes, él dijo alguna vez: ***“Estaba convencido de que si uno piensa en pequeño, sigue siendo pequeño, ¡y yo no tenía la intención de serlo!”***.

Él, Javier y Alejandro no estaban pensando en pequeño, querían más, por eso buscaron que otro más hiciera el trabajo, para tener sus recursos personales intactos y así crear sistemas.

Al millonario constructor no le interesa lo que piensen los demás, pues tiene una meta clara que debe cumplir. Si deseas ser millonario, tengas o no este tipo de personalidad, debes convencerte que puedes lograr lo que deseas y ponerte metas

altas.

De acuerdo a mis investigaciones, hay tres condiciones para ser millonario:

- Creer que uno puede enriquecerse.
- Tomar consciencia de que nuestra situación no cambiará por arte de magia si nosotros no hacemos nada.
- Desear ardientemente una mejoría.

Condiciones que han cumplido los empresarios que hemos analizado hasta este momento. Ellas son la clave para que comience tu cambio de vida.

Te conviertes en lo que otros esperan de ti.

*Cada vez que usted se encuentre del lado de la mayoría, es tiempo de hacer una
pausa y reflexionar.*

Mark Twain

Tal como te he mencionado, todo tu entorno te ha moldeado, por eso tienes miedos y ciertas creencias. Aquellos que hacen un lado esos moldes, triunfan sin problema.

Sin darte cuenta, posiblemente te has convertido en lo que otros esperan de ti, limitando tu potencial.

Toda tu vida te han programado para ser y hacer lo mismo que otros, por eso cuando intentas hacer algo diferente eres mal visto.

¿Recuerdas que te mencionaba que debes hacer el ridículo si quieres triunfar? A eso me refería, ante los ojos de todos, estarás haciéndolo, pues caminarás por sendas que ellos no se han atrevido, convirtiéndote en blanco fácil de burlas y cuestionamientos.

Pero si quieres triunfar, debes alejarte de lo establecido. Eso es lo que han hecho estos empresarios que estamos analizando.

Hacer las cosas diferentes y alejarte de las programaciones previas son dos pasos importantes para conseguir riquezas, pero existen otras:

- Encontrar tu pasión.
- Definir tus objetivos.
- Convencerte que puedes ser millonario.
- Ponerte como meta principal el serlo.

Si no haces lo que te apasiona, pronto desistirás de lo que te has propuesto, esa es la razón por la cual hay tantas personas quejándose del lunes y alegrándose por el viernes, como no son felices en lo que hacen, desean con todo su ser un tiempo de descanso, para olvidarse aunque sea por unas horas de aquello que no les apasiona.

En cambio el que ha encontrado su pasión, puede estar miles de horas haciendo una actividad, con lo que se convierte en experto. Napoleón Hill lo enunció de esta forma:

A lo largo de más de diez años de investigación, que abarcan el análisis de más de 12,000 hombres y mujeres, descubrí algunos hechos sorprendentes, entre ellos, el descubrimiento de que un hombre puede multiplicar los resultados de su trabajo al menos en un factor de diez, sin cansarse, cuando ha encontrado el trabajo que ama.

La banda inglesa “The Beatles”, antes de ser reconocidos, realizó una serie de conciertos en poblados pequeños durante más de un año, hasta ocho horas por día, con una paga mínima, eran jornadas extenuantes, pero eso les sirvió para adquirir confianza en el escenario, ser más creativos y mejorar sus habilidades. Esas miles de horas de práctica contribuyeron a su éxito.

Si los integrantes de la banda no hubiesen tenido pasión, lo más probable es que no fueran recordados como lo son ahora. ¿Quién recuerda a los que carecen de pasión? En cambio aquellos que la demuestran, siempre tendrán un lugar en la historia.

Ganar dinero escribiendo un libro.

Formo parte de los que crean. ¡Yo produzco dinero y no voy a dejarme meter en la misma categoría que los otros!
Ray Kroc

En uno de mis viajes a Sudamérica, conocí a Elías, un escritor peruano que había amasado una fortuna vendiendo un libro para niños.

Elías trabajaba como profesor de una escuela, pero no le satisfacía lo que hacía, su vida transcurría de forma monótona, hasta que, viendo la televisión con su familia, descubrió que no había programas dirigidos a los hijos en edad escolar y de esa nacionalidad.

Lo que existía eran programas de otros países, que no se adaptaban a la cultura, valores e idiosincrasia del peruano. Él no crearía un programa de televisión, pero sí escribiría un libro dirigido a ese sector que cubriera esos tópicos.

Comenzó a investigar sobre la oferta que existía en ese país, la mercadotecnia que utilizaban y en general todo lo relacionado con el sector editorial. Pronto tenía claro qué debía hacer y cómo alcanzaría la meta de vender al menos un millón de ejemplares de su obra aún sin escribir.

Escogió un tema, buscó dibujantes para ilustrar su obra y un par de pedagogos que lo asesoraran conforme iba escribiendo. Unos tres meses después, tenía el manuscrito listo para imprenta, pero en esas actividades previas había gastado hasta lo que no tenía, estando en deuda con los bancos, amigos y familiares.

Le avisó a su mujer que vendería el automóvil familiar, ella se resistió a esto, alegando que estaba haciendo sufrir a sus hijos por esos sueños sin fundamento.

Aún con la desaprobación de su mujer, Elías vendió su auto, con que lo obtuvo ordenó el primer tiraje de la obra.

Con los libros en su poder, decidió que era el momento de renunciar a su empleo, decisión que tampoco fue aprobada por su mujer, incluso ella dejó la casa familiar para vivir con sus padres, alegando problemas maritales.

Elías se había marcado una meta y no estaba dispuesto a dejar que otros se interpusieran.

Sin automóvil, cargaba cajas pesadas de libros de escuela en escuela, ofreciendo conferencias a los profesores, padres y alumnos, vendiendo libros en cada una de sus presentaciones. Después de tres meses, pudo comprarse una camioneta de uso, en la que recorrió las escuelas de provincia, siempre con el mismo modelo.

En pocos meses terminó su primer tiraje de libros y siguió vendiendo la segunda edición. Hasta el momento me reporta que ha superado su meta de un millón de libros, ya que no sólo vende en escuelas, sino también a través de Internet y en librerías de su país y los colindantes.

Todo va estupendo con su familia, ya no hay problemas económicos y están por pagar su primera casa. Elías ya tiene dos títulos más de libros que planea distribuir de la misma forma.

Lo importante es saber a dónde quieres ir.

Si quieres llegar a algún lugar tienes que saber a dónde quieres ir y cómo llegar ahí. Entonces nunca, nunca, nunca rendirse.

Norman Vincent Peale

La mayoría de personas no sabe de dónde está partiendo, mucho menos a dónde quiere llegar, por eso no son exitosas. Sólo si sabes qué quieres, puedes determinar qué necesitas para lograrlo, Elías sabía qué deseaba, así que lo siguiente fue determinar cómo llegaría a obtener lo que se había propuesto.

Como deseaba escribir un libro que fuera adecuado para los niños, buscó a expertos en pedagogía para que lo ayudaran a crearlo, si él se hiciera experto en el tema, hubiese perdido mucho tiempo, así que era mejor rodearse de aquellos que tenían ese conocimiento.

Esto es lo que nunca debes perder de vista: si tienes una idea, verifica si la puedes ejecutar por tu cuenta, si no, busca quién te ayudará a conseguir resultados, pero nunca la abandones por considerar que no sabes nada al respecto.

No necesitas ser experto para generar riqueza, para eso hay personas que se han preparado por años en determinadas áreas, tú tienes la idea, otros la experiencia, cómpraselas.

Tampoco Elías podía dibujar, por eso consiguió a alguien que sí pudiera hacerlo, con ello se ahorró tiempo, dinero y esfuerzo.

Lo importante es saber de dónde estás partiendo y a dónde quieres llegar, pero debes ser honesto contigo mismo. Muchos esconden sus debilidades, por eso no buscan quién les ayude, sólo si las reconoces abiertamente podrás tener éxito, pues comprenderás que no necesitas hacerlo solo o esperar hasta que estés preparado.

Elías era más vendedor que escritor, pero necesitaba de un producto para

vender, por eso decidió escribir un texto, que además se volvió en su pasión. Los expertos le ayudaron a mejorar ese producto.

El libro no bastaba, tenía que venderlo para obtener ingresos. Así que aprendió principios básicos de mercadotecnia, para promocionarlo adecuadamente.

Es por eso que muchos escritores no triunfan, porque desconocen qué pasos dar para promocionar su libro, suponen que su manuscrito será el vehículo para el éxito, cuando es sólo una pequeña parte del éxito.

Debes tener un buen producto y promocionarlo adecuadamente, sólo así obtendrás ganancias.

Muchos escritores tienen una personalidad de millonario creador, por eso se dedican a escribir, pero deben buscar personas que los ayuden a vender su obra (tipos de millonario comerciante, negociador y/o constructor).

Insiste, insiste e insiste.

El noventa por ciento del éxito se basa simplemente en insistir.
Woody Allen

Los millonarios de este manuscrito sabían lo que deseaban y dirigieron todos sus recursos para conseguir su meta, sólo si insistes podrás conseguir aquello que desees.

Insistir significa ser un necio con enfoque. El necio no escucha a otros y supone que aquello que cree como cierto lo es, pero tiene una desventaja: puede cometer muchos errores cegado por sus suposiciones, por eso te recomiendo que seas un necio con enfoque.

El que insiste ha investigado antes, por eso sabe qué pasos dar, también, se ha preparado de tal forma que su necesidad está justificada. “*Dame seis horas para cortar un árbol y pasaré las primeras cuatro afilando el hacha*”, dijo atinadamente Abraham Lincoln, al referirse a la importancia de la preparación antes de actuar.

¿Cómo prepararte? Simple, volviéndote un experto consiguiendo y multiplicando riquezas.

Desafortunadamente las escuelas nos hacen hábiles obreros en distintas áreas. Eso era adecuado en la era industrial, pero ya no estamos en ella, ahora es más valiosa una idea y el proceso de llevarla a cabo, que la mejora en los resultados. La escuela nos está formando en oficios, cuando debería hacernos

críticos, creativos y vendedores.

Millones están intentando cortar un árbol sin antes tener las herramientas necesarias, sólo si preparamos primero el hacha podemos conseguir resultados. Cuando tienes las herramientas necesarias, le toca el turno a la insistencia.

Elías comenzó a tocar puertas sólo cuando estaba seguro que tenía un buen material, que estaba avalado por expertos. Antes, por su investigación, se había dado cuenta de las necesidades de los alumnos, por eso les estaba ofreciendo algo que sería de utilidad.

Habló con los responsables en las escuelas, ofreciéndoles un porcentaje por libro vendido para mejorar las condiciones de los recintos académicos, así lo ayudaban y él también, era una propuesta justa que a todos beneficiaba.

Elías tenía un buen material, buenas relaciones con los responsables de las escuelas, conocimiento de las necesidades del alumno y la determinación de triunfar, eso le permitió seguir adelante a pesar que tuviera dificultades.

La mayoría de personas abandona sus sueños después del primer obstáculo, lo cual es absurdo. Nada en la vida te ofrece seguridad, por eso no debemos buscar esa aparente seguridad en las acciones diarias, el general Douglas MacArthur lo enunció así: *“No hay ninguna seguridad en esta tierra. Sólo oportunidad”*.

Efectivamente, hay muchas oportunidades, demasiadas, pero son pocos los que están dispuestos a enfocarse, aprender e insistir.

Fracasos tendrás muchos, pero tu insistencia debe ser tan grande que te permita olvidarlos por un momento para seguir adelante, aprendiendo de ellos pero olvidándolos. Muchas escuelas le cerraron la puerta a Elías, pero no se dio por vencido, había muchas más a quienes ofrecerle su producto. Y si se terminaban en Perú, habría más en otros países.

Escoge a tus clientes.

*No me importa si no le agrado a la gente, les agrado a mis amigos.
Hunter Doherty "Patch" Adams*

Este es un consejo que podría parecer obvio pero pocos lo toman en cuenta: **si quieres aumentar tus utilidades, debes acrecentar el número de clientes que tienes.** Parece obvio porque la mayoría que lo pregona olvida una segunda parte: **después que aumentes tu clientela, selecciona a los mejores.**

En la naturaleza la selección es la clave de la supervivencia, si un animal no tiene las características necesarias para seguir a la manada, es abandonado y muere, es drástico, lo sé, pero sólo de esta forma su grupo sobrevive.

Una manada no puede esperar a alguien enfermo, esto los pondría en peligro, tampoco la hembra escoge al más débil, eso terminaría rápidamente con la especie,

siempre buscarán al más fuerte para sobrevivir, dejando atrás a los más débiles.

Sucede algo semejante en los negocios, si atiendes al cliente más conflictivo o débil, te quitará tiempo, dinero y esfuerzo. Esto pasa a menudo, por eso muchos emprendedores tienen problemas para incrementar sus ingresos.

No debes perder de vista esta gran verdad: **La mayor parte de tus ingresos proviene de unos cuantos clientes**, por eso debes elegirlos.

Algo que debes tomar en cuenta que **el 20% de los clientes genera el 80% de tus ingresos**, por eso debes prescindir del 80% de tus clientes actuales, esos que no te proporcionan ganancias y sí muchos problemas.

Los clientes poco rentables consumen la mayor parte de tu tiempo y esfuerzo, además te pueden costar más dinero.

Para comenzar a elegirlos, puedes hacer lo siguiente:

- Realiza una lista de tus 10 principales clientes rentables y descubre qué tienen en común.
- Determina dónde puedes encontrar más como ellos.
- Realiza una lista de los 10 clientes menos rentables y descubre qué tienen en común.

¿Qué ocurriría si te deshicieras del 50% de los clientes menos rentables?

Elías se enfocó a niños de una edad específica, con un grado escolar específico. Por supuesto ellos no tenían dinero, pero sus padres sí. Información es poder y él lo sabía, por eso primero determinó las características de sus clientes y después salió a convencerlos.

No todos los niños serían sus clientes, así como no todos los padres y profesores serían receptivos a su mensaje. Elías se enfocó en aquellos que tenían el perfil necesario, para no perder tiempo, dinero y esfuerzo.

Esto debes hacer para encontrar los mejores clientes y aumentar tus ingresos:

- Replantea tu empresa como solucionadora de problemas.
- Define qué problemas resuelve tu producto o servicio.

Y estas preguntas te ayudarán a definir quiénes son tus clientes y cómo venderles:

- ¿Quiénes son tus clientes? ¿Qué quieren?

- ¿Qué es lo que prometes? ¿Hasta qué punto cumples lo que prometes?
- ¿Qué piensan tus clientes de tu empresa?
- ¿Qué tipo de cliente quieres tener? ¿Qué deberán pensar de ti?
- ¿Qué vendes? ¿Qué compra el cliente?
- ¿Qué compra realmente tu cliente? ¿Qué vendes realmente?
- ¿Qué podrías hacer ahora mismo para mejorar tus ventas?
- ¿De qué forma puedes mejorar tus habilidades?
- ¿Cómo puedes conseguir mejores clientes?

Enfócate en un producto o servicio.

Las oportunidades de negocios son como los autobuses: siempre hay alguno que llega.

Richard Branson

Como ya lo sabes, una de las estrategias del éxito consiste en enfocarte. No sólo definas hacia dónde quieres llegar, también define qué producto o servicio te ayudará a alcanzar la libertad financiera.

Si no estás enfocado, no conseguirás mayores ingresos, pues tu atención estará dispersa.

Esto le sucede a aquellas personas que tienen decenas o cientos de productos o servicios, aparentemente entre más variedad, tendrán mayores ingresos, pero lo cierto es que sólo un 20% de lo que venden les reportan ingresos, el 80% restante les quita tiempo, dinero y esfuerzo.

Elías se enfocó en un producto, que vendía cuando ofrecía un servicio gratuito (su conferencia), lo que le reportó grandes ganancias. Si tuviera muchos títulos de libros, lo más probable es que perdería tiempo, dinero y esfuerzo, pues no se enfocaría.

Este es mi consejo para ti: **escoge aquellos productos o servicios que te proporcionan más ingresos, requieren menos tiempo y esfuerzo, y véndelos**, los demás, olvídalos. Céntrate en lo que es más rentable y deja aquello que no te proporciona muchas ganancias.

¿Cómo descubrirlos? Puedes contestar a estas preguntas:

- ¿Dónde obtienes los ingresos de tu negocio? (de qué clientes, de qué ubicación geográfica, de qué productos)
- ¿Qué productos te ofrecen mayor beneficio económico?
- ¿Qué actividades no te producen beneficios?

Elige qué productos o servicios venderás, no te engañes que entre más tengas será mejor, ya que muchos te están quitando dinero, tiempo o esfuerzo, por eso debes concentrarte en aquellos que te proporcionan ganancias.

Cuando tengas qué productos o servicios ofrecerás, enfócate en ellos, mejóralos, publicítalos y pide al cliente que los evalúe constantemente.

Una estrategia que te servirá es tener –dentro de los servicios o productos elegidos- una jerarquía:

- Ofrece el de menor costo pero anima a comprar uno de mayor costo.
- El que adquiere uno de mayor costo puede interesarse por uno más exclusivo.

El producto de menor costo muchas veces sirve para publicitarte, cuando lo adquiere, el cliente desea más, por eso es probable que adquiera uno de mayor precio.

Elías utilizaba la conferencia para dar a conocer su producto, el cual era

comprado inmediatamente después de su presentación. Él regalaba su tiempo y conocimiento para vender su producto.

Te servirá también que vendas derivados, estos son productos o servicios que se desprenden del principal, por ejemplo un escritor vende su libro, pero también su conferencia en vivo, si la graba en vídeo, puede venderlo también, esos son derivados de su actividad literaria.

Si optas por los derivados, recuerda elegir cuáles venderás, ya que todos no serán eficaces, sólo algunos. Sigue lo recomendado anteriormente.

La importancia de la mercadotecnia.

*Si no haces que ocurran cosas entonces las cosas te ocurrirán a ti.
Robert Collier*

Te pregunto algo clave para tu crecimiento empresarial: **¿Vas hacia tus clientes o esperas que ellos lleguen a ti?** ¿Haces campañas de mercadotecnia?

Por tu bienestar económico, espero que estés realizando campañas de mercadotecnia y vayas a tus clientes sin esperar que lleguen hacia ti.

¿Conoces sobre mercadotecnia? Si aún no, es tiempo de que aprendas, ya que todos los empresarios deben **saber vender, hacer mercadotecnia y administrar sus recursos.**

Cuando ya tienes un producto o servicio para vender, deberás darlo a conocer. Por supuesto es importante enfocarte a un tipo de cliente, esa es una parte de la mercadotecnia, pero hay más.

Cualquier empresa, de cualquier giro económico, necesita mercadotecnia eficaz para aumentar sus ventas.

Estas son algunas recomendaciones para realizar mercadotecnia eficaz;

- Enfócate en el valor percibido del producto.
- Enfócate en cubrir las necesidades de tu cliente mediante ofertas que ellos perciban como más valiosas que tu competencia.
- Haz de cada transacción comercial parte de una relación continua con él.
- Realiza una segmentación que combine los datos de compra y sus patrones de consumo.
- Invierte en tecnología para estar en contacto constante con tu cliente.
- Crea redes sociales para estar en contacto con tus clientes (el uso de grupos cerrados es una buena idea).
- Regala algo útil a tus clientes más leales.
- Realiza encuestas de satisfacción a tus clientes constantemente.
- Crea intimidad y vínculos con tus clientes más redituables.
- Establece los niveles de jerarquía de tus clientes.

Ganar dinero en la era de las redes sociales.

Algunas personas quieren que algo ocurra, otras sueñan con que pasara, otras hacen que suceda.
Michael Jordan

En estos últimos años, he conocido a decenas de personas que están ganando dinero gracias a la tecnología. Te expondré lo que hacen muchos en este último apartado.

Muchos siguen pensando de forma tradicional, por eso crean negocios a partir de cero, mientras otros están utilizando las herramientas existentes ganando mucho más. No necesitamos dinero para crear riqueza, necesitamos creatividad, disciplina y otras habilidades para generarla.

Hay personas que están buscando productos en otros países, ya que eligieron algunos de ellos, los anuncian en sitios de venta de su país con un costo mayor y cuando han recibido el dinero del comprador, le pagan al dueño del producto para que se lo envíe al comprador. Ellos son los intermediarios, no invierten dinero para comprar los productos y usan el dinero del cliente para pagarle al dueño de producto. Sin dinero crean riqueza.

El dueño del producto necesita clientes y estos intermediarios se lo consiguen. Los compradores quieren un producto, el intermediario se los consigue. Ser intermediario es una excelente forma de ganar dinero.

Si quieres hacer lo mismo, debes buscar quién tiene un producto o servicio y quién lo desea, entonces ofrecerlo al segundo con un costo mayor y comprárselo al primero, indicándole que se lo envíe al que ha pagado por él.

Otra modalidad consiste en convertirte en afiliado de algún sitio de Internet. Éste te pagará por cada persona que envíes hacia él. El sitio en cuestión te dará un enlace para que los promociones, de esa forma su sistema detectará cuando alguien llegó por tu recomendación y te pagará por él.

Estas dos actividades te permitirán ganar dinero cuando no posees un producto o servicio, ni tampoco mucho capital económico para invertir.

La era de las redes sociales nos permiten generar dinero sin mucho esfuerzo, pero pocos estamos aprovechando sus herramientas, por lo que hay muchas

posibilidades para más emprendedores.

Un caso que he abordado en mis libros de negocios en internet es el de un médico con especialidad que hizo su fortuna vendiendo productos a través de la red. Él se dedicaba a buscar qué vender en bazares, mercados de pulgas y ventas de garaje, los adquiría a buen precio y los vendía por Internet. Él gana más dinero con esa actividad que con su especialidad médica.

Otra opción es, como lo he llamado en otro de mis libros, ser asistente de ventas por internet. Tú navegas en Internet, conoces sobre su uso, posiblemente conoces las comunidades de venta, pero ¿cuántas personas en tu ciudad lo hacen? Te puedo asegurar que aún son muy pocas.

Existe un sector de la población que no tiene acceso a Internet y no le interesa “navegar”, por ejemplo el de las personas de la tercera edad, ¿sabes cuántas cosas de alto valor tienen ellos?, muchas. Esos objetos pudieran venderlos, pero no saben cómo, para eso estás tú, ya que ellos no confían en la red.

No sólo los ancianos son un sector, también los comerciantes, los cuales tienen mucha mercancía que no han logrado vender, entonces puedes ayudarles a venderla. Existen muchas personas que desean vender cosas, pero no saben que existen las comunidades de venta, tú los ayudarás y así ganarás mucho dinero con esa actividad.

Vendes los productos de otras personas y ganas una comisión.

Este es un negocio ganar-ganar, ya que no almacenarás los productos en tu casa, no invertirás de tu dinero y no tendrás necesidad de rentar un local (ya que puedes vender los productos desde casa).

Ve con tu cliente, toma algunas fotos del producto, colócalo a la venta y, si el producto se vende, obtienes una comisión por ello. Este es un negocio simple y redituable.

Este tipo de negocio lo hacen en Estados Unidos con excelentes resultados, pero en Latinoamérica no se ha popularizado, lo que representa una excelente oportunidad.

Es un buen negocio, lo he probado y me ha arrojado excelentes ganancias. Hace unos años, volví a encontrarme con un amigo de la adolescencia, durante la plática de café que tuvimos, nos preguntamos cómo ganar dinero extra, sin descuidar nuestras actividades actuales. Como soy un vendedor en Internet, de inmediato le propuse el negocio de asistente de ventas, es sencillo, podíamos dedicar el domingo a buscar antigüedades, cosas que otros no usaran, objetos que pudieran venderse y

podíamos visitar tiendas con productos rezagados.

De inmediato pusimos en práctica ello y nos encontramos con cientos de productos para vender; de hecho el primer cliente que tuvimos fue un fotógrafo que ya no utilizaba su equipo analógico, ya que había comprado cámaras digitales e impresoras láser, por lo que ahora le estorbaba, él estuvo de acuerdo en que vendiéramos lo obsoleto. Lo más curioso es que el fotógrafo tomó las fotos de sus productos, nos las dio y nosotros hicimos lo nuestro: investigamos sobre las características técnicas, utilidad y demás información necesaria.

Cuando se ofrecieron en las comunidades de venta, se tuvo un éxito impresionante, todo se vendió a un buen precio, incluso un reloj inservible de laboratorio se vendió con un valor que excedió su propio costo (lo que el fotógrafo había pagado por él años antes). Nuestro cliente estaba sorprendido y no sólo nos dio nuestro 10% de ganancia, sino nos regaló un lavabo de la década de 1940, obviamente lo vendimos y obtuvimos más dinero.

Nuestras ganancias fueron excelentes, y sólo dedicábamos un día de la semana. Con mi amigo ya no seguimos nuestro negocio por que decidimos “traspasarlo” a uno de sus familiares, él necesitaba dinero para mantener a su esposa e hija, por ello nosotros le otorgamos el “cómo hacerlo” (know how) para que tuviera éxito con algo probado. Aunque te soy franco, creo que lo volveré a iniciar (es algo muy redituable como para no volverlo a hacer).

Estas son las tres cosas que debes hacer para iniciar tu negocio:

1. Inscríbete en varias comunidades de venta.
2. Abre una cuenta en el banco y una cuenta en PayPal (www.paypal.com), este es un sistema que te permitirá cobrar con tarjeta de crédito o débito.
3. Diseña tu propaganda. Lo más común es un volante que puedes dar primero en tu colonia, después en las aledañas. Verás que es una buena estrategia.

Por ejemplo, podrías realizar uno como este:



USTED TIENE MUCHO DINERO EN CASA

¿Cuántas cosas en su hogar ya no utiliza?

MUCHAS DE ELLAS SE PUEDEN CONVERTIR EN DINERO RÁPIDAMENTE

Permita que nosotros le vendamos lo que ya no usa y con ello gane dinero, sin invertir, sin gastar un sólo centavo y sin riesgos.

Comuníquese al 222 222 222 para más información.

Diseña un volante de acuerdo a tus necesidades. Tú conoces mejor que nadie a tu población objetivo.

Estos son algunos consejos para tener éxito en esta actividad:

- Enfatiza que sólo cobrarás una comisión cuando el producto se venda, esto te dará más confiabilidad.
- Visita a las personas de la tercera edad, ellos tienen muchos objetos considerados para muchos como verdaderas reliquias.
- Coloca tus volantes en centros comunitarios (cafeterías, iglesias, etc.). Cualquier lugar donde acuda mucha gente.
- Comenta a tus clientes que este tipo de negocio es muy seguro para todas las partes y todos ganan.

Puedes cobrar 10%, 20%, 30% o el porcentaje con el que se sientan cómodas ambas partes y puedes asesorar a tu cliente sobre en cuánto puede vender su producto.

Te recomiendo navegar en las comunidades de venta para descubrir productos similares y su costo, a partir de tu investigación, determinarás cuánto pueden pagarte por un producto.

¡Gracias por leer este libro!



Millones de personas están preocupadas por su situación económica, pero pocos hacen algo para cambiarla, ¡te felicito! Eres un inconforme que desea tener el control de su vida, por eso investigas cómo tener éxito.

Por eso, te invito a formar parte de un selecto grupo. En mi página www.elmillonariointeligente.com puedes inscribirte a mi boletín de noticias, en él comparto información actual y única con las personas suscritas, para seguir aprendiendo cómo atraer riqueza a su vida. También, en este sitio Web encontrarás información sobre oportunidades de negocios, comparativas de productos, recomendaciones y listados de empresas para invertir.

Además, como agradecimiento por haber leído este libro, envía un correo a millonario@canongo.com y automáticamente recibirás varias conferencias en formato mp3, para seguir aprendiendo sobre la abundancia.

No olvides reunirte con más personas para analizar este libro. También compárteles los audios que recibas, ¡ayuda a otros a ser millonarios! Esta labor te acercará a la riqueza, ya que si enseñas a otros, aprendes más, si compartes, otro te compartirá.

BONO

Te comparto gratis un capítulo de mi libro [“Los millonarios no nacen, se hacen”](#)

El dinero no es la solución a tus problemas económicos.

La gente no quiere pensar. Quieren entregar el mando de sus vidas para que otros tomen las decisiones por ellos.

Sara Northrup Hubbard

El papá de Raquel compraba billetes de lotería constantemente, después de un par de años haciéndolo y sin granar ningún premio, la suerte tocó a su puerta, ganando una cantidad de dinero bastante alta. Todos en su familia estaban felices, al fin podrían tener esa casa que tanta falta les hacía, catorce años de vivir rentando vivienda eran suficientes.

Su padre de inmediato realizó todos los trámites para cobrar el premio, en poco tiempo, ya tenían el dinero depositado en una cuenta bancaria recién abierta para aquel fin. De inmediato comenzó a comprarle regalos a su familia, ellos se lo merecían. Su esposa dejó de cocinar, era mejor que la vecina les preparara algo de comer, a cambio de una paga, así la pareja podía dedicarle tiempo a buscar la casa ideal, aquella que siempre soñaron.

Sólo buscaban su casa mediante los anuncios del periódico, todas las mañanas lo adquirían y buscaban entre algunas decenas de ellos, llamaban a un par de personas que vendían y si les parecía interesante, la visitaban.

Pasaron algunas semanas en las cuales todas las noches iban a cenar fuera de casa, incluso invitaban a sus vecinos, para agradecerles por proporcionarles ayuda cuando tenían problemas económicos.

Por fin se decidieron por una casa, era como la habían soñado. Su costo era mayor a su premio de la lotería, pero podían solicitar un préstamo para tenerla rápidamente, antes que otro comprador llegara. El vendedor inmobiliario les ayudó a realizar todos los trámites ante la institución bancaria, la cual les concedió una hipoteca del 50% de la casa, para pagarla a diez años.

Se cambiaron a la nueva residencia, donde Raquel y su hermano tenían su propia recámara, al igual que sus padres. Además había dos habitaciones más, para cuando tuvieran visitas. También poseía un gran jardín e incluso una casa para dos perros, aunque por el momento no los tenían, pero ya los conseguirían.

Como aún sobraba dinero del premio, decidieron comprar un automóvil nuevo. El que eligieron era hermoso, pero demasiado costoso, como no les alcanzaba, decidieron solicitar otro préstamo, de cualquier forma el banco no se los negaría por no tener ya deudas.

Con casa y auto nuevo, comenzó una nueva vida, la familia de Raquel seguía haciendo lo mismo, a diario, su padre salía a trabajar, los hijos iban al colegio y su madre atendía el hogar.

El papá de Raquel comenzó a llegar tarde a su casa, alegando que tenía mucho trabajo. Ya no cenaba con ellos como de costumbre y se retiraba a una de las habitaciones de los huéspedes a descansar.

Unos meses después, llegó una carta del banco, donde les solicitaba el pago de dos meses de la hipoteca, la madre de Raquel, extrañada y molesta, increpó a su marido en cuanto llegó, él alegó que le habían descontado algunas horas en su trabajo y por eso se había retrasado en los pagos, pero pronto se pondría al

corriente.

Al otro mes llegó otro aviso, ahora era el préstamo del auto el que presentaba el retraso. En cuanto llegó el padre, toda la familia lo esperaba en la sala, cuando le preguntaron qué estaba pasando, él les dijo a todos: tengo otra mujer y me voy a vivir con ella. Sin más, se retiró de ahí y todos quedaron atónitos ante esa noticia.

Los días que pasaron fueron un infierno para la familia, el banco comenzó a llamarles a diario para solicitar su dinero.

La madre de Raquel todo el tiempo les decía a sus hijos que todo era culpa de ese premio, si no lo hubiese ganado su esposo, todo seguiría igual.

¿Realmente era la culpa de ese premio de lotería?

Desafortunadamente esta historia no es ficticia, por supuesto he cambiado el nombre de la protagonista y he generalizado bastante para no comprometerla, pero esto ocurre más a menudo de lo que parece.

Muchas personas están despilfarrando el dinero por no tener los hábitos adecuados, pregúntales a varias personas esto: ¿Qué harías si hoy te ganaras la lotería? Podría asegurarte que la mayoría te va a contestar algo como esto: “me compraría una casa y un automóvil”, “compraría ropa” o “pagaría mis deudas”. Todas esas contestaciones implican despilfarrar el dinero.

Existen investigaciones que demuestran que el 99% de los ganadores de lotería han gastado todo su dinero después de poco tiempo de haberlo obtenido, pero lo más preocupante es que de ese porcentaje, el 80% está con más problemas económicos de los que tenía antes de ganarla.

Muchos suponen que el dinero es la solución a todos sus problemas pero no es así. **Si tienes los hábitos y creencias incorrectos gastarás todo el dinero que percibas, eso no es una maldición, pero sí es una realidad.**

Los millonarios que entrevisté modificaron sus hábitos y creencias de tal forma, que ahora pueden generar mucho más dinero que antes, descubrieron qué tenían que hacer para generar riqueza y sin dudarlo siguieron un sistema que los está haciendo cada vez más ricos. Eso es lo que te estaré mostrando a través de las líneas de este libro.

Los hábitos y creencias juegan un papel muy importante para tener éxito y atraer la riqueza, pero si tienes los incorrectos, sólo atraerás desdicha y deudas. Por eso tienes que descubrir cuáles debes observar y cuáles desechar.

El papá de Raquel supuso que el dinero sería la solución a todos sus problemas, pero no era así, al no cambiar sus supuestos sobre él, comenzó a gastarlo, un millonario en su lugar hubiese multiplicado ese dinero. He afirmado en otros libros que nos enseñaron a consumir, es decir, a gastar el dinero, nunca a multiplicarlo.

Perdió de vista el objetivo principal de una casa, que es cumplir con la necesidad de seguridad, por eso adquirió una construcción demasiado grande, como no investigó y tampoco preguntó a alguien con más experiencia, supuso que ese inmueble era el adecuado. Esto pasa muy a menudo, las personas gastan su dinero en cosas inadecuadas, los millonarios, invierten su dinero en cosas que les dan más dinero. Si no estás preparado para tener dinero, lo más probable es que lo dilapides, pero si sabes cómo multiplicarlo, rápidamente verás los beneficios.

Muchos millonarios están adquiriendo autos usados, pero el papá de Raquel compró uno nuevo, tampoco analizó el objetivo del auto: transportarlo. Él optó por uno que le iba a quitar más dinero, por eso pagó las consecuencias. Por supuesto también el elegir otra pareja le hizo gastar dinero. De los hábitos de consumo hablaré en otro capítulo.

Lo anterior nos lleva a la primera gran verdad para tener riqueza sin límite: **el dinero no es la solución a tus problemas económicos, el cambio de hábitos y de creencias sí lo es.**

En mi investigación sobre la atracción de riqueza, descubrí cuatro claves para conseguir lo que desees y tener éxito en lo que te propongas:

1. Estimular tu cerebro.
2. Cambiar tus creencias.
3. Modificar tus hábitos.
4. Cuidar tu cuerpo.

En este texto abordaré sólo las tres primeras, si deseas saber de la cuarta, en mis otros libros publicados puedes aprender sobre ella.

Tu éxito depende de observar estas claves, los millonarios lo han hecho, así como los deportistas de élite. ¿Supones que un jugador de fútbol famoso obtuvo ese reconocimiento por estar todo el día acostado? Por supuesto que no, él tuvo que entrenar varias horas al día, aunque estuviera tentado a descansar. Recuerdo ahora una noticia que leí hace poco, de una mujer que tiene diversas medallas por su actividad, pero ella trabaja como cajera en un supermercado, por lo que su tiempo para comer lo ocupa para entrenar, así como los sábados y domingos, es más, en todo momento está entrenando, por eso tiene esos premios, si ella se hubiese quejado

de su situación y no modificara sus hábitos, no tendría esos galardones, así de simple.

Si deseas tener preseas como ella, debes estimular tu cerebro, cambiar tus creencias y modificar tus hábitos, eso es lo que aprenderás en las siguientes líneas.

Es por eso que la familia de Raquel tuvo problemas, en lugar de modificar sus hábitos y creencias, siguieron haciendo lo mismo, incluso gastando más de lo que estaban acostumbrados, esos errores los llevaron a la ruina económica, familiar, moral y psicológica.

Como ellos existen millones de personas que están intentando sobrevivir a diario pero sólo encuentran cientos de obstáculos para lograr su libertad financiera. Por eso afirmo que el dinero no es la solución de tus problemas, lo es que cambies tus creencias, modifiques tus hábitos y estimules tu cerebro.

Una persona que conozco, la cual participó en un programa televisivo donde buscaban a nuevos artistas, ganó un premio de casi 100,000 euros, además de varios contratos para actuar. De inmediato compró una casa de lujo, algunos autos antiguos y se casó. Ahora vende artículos usados en un bazar, no tiene ya dinero, su esposa le solicitó el divorcio, ha vendido sus autos y está en la ruina. Muchos podrían afirmar que el dinero fue el responsable de sus desgracias, pero no es así, él tuvo toda la culpa, por no poder tomar el control de su vida.

Podrías tener mucho dinero, pero si no estás educado financieramente, lo despilfarrarás de inmediato, quedando incluso en la ruina. Por eso te enseñaré en todas estas líneas lo que tienes que conocer, para evitarte muchos dolores de cabeza.