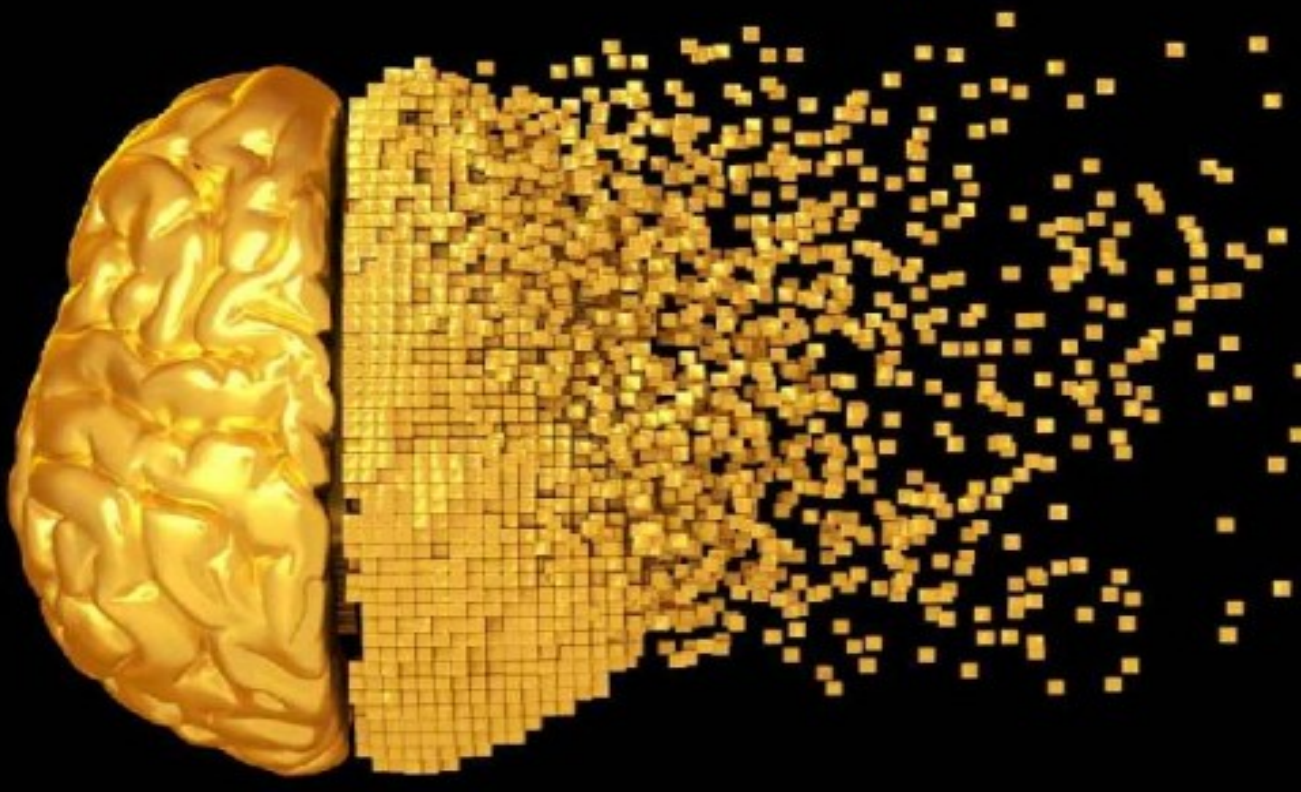
# SABIDURÍA FINANCIERA

## EL DINERO SE HACE EN LA MENTE



EDICIONES INSTITUTO EXPERTOS

RAIMON **SAMSÓ**

# SABIDURÍA FINANCIERA

## EL DINERO SE HACE EN LA MENTE



EDICIONES INSTITUTO EXPERTOS

RAIMON **SAMSÓ**

# SABIDURÍA FINANCIERA

## EL DINERO SE HACE EN LA MENTE

RAIMON SAMSÓ



EDICIONES
INSTITUTO EXPERTOS

“Sabiduría Financiera” 1ª edición: marzo 2020

© 2020, Raimon Samsó (Reservados todos los derechos para la edición en audiolibro, ebook y papel)

Ningún fragmento de este texto puede ser reproducido, transmitido ni digitalizado sin la autorización expresa del autor. La distribución de este libro a través de Internet o de cualquier otra vía sin el permiso del autor es ilegal y perseguible por la ley.

Foto autor contracubierta: Cristina Gabarró

Foto autor interior: Cristina Gabarró

Corrección: Enrique Fuentes

Diseño cubierta: Ryan Lause

Ediciones Instituto Expertos®

C/ Príncipe de Vergara 109 2º2º Madrid 28002, España.

ISBN (versión de papel): 9798621687403



EDICIONES
INSTITUTO EXPERTOS



*La transformación es superior a la información. Escribo y publico libros que transforman vidas.*

*No me conformo con libros que informen de algo que se olvidará – en su mayor parte – a los pocos días.*

*Pretendo la transformación del lector que, al convertirse en lo aprendido, nunca olvidará lo leído. No porque lo recuerde, sino porque lo es.*

***Raimon***

# ÍNDICE

Introducción

1. Libertad Financiera
2. Aprende finanzas de por vida
3. Minimalismo financiero
4. El futuro de un empleo
5. Ama tu trabajo
6. ¿A qué te dedicas?
7. Freelance rico
8. D.I.N.E.R.O.
9. Fracasar para triunfar
10. Éxito financiero
11. La idea loca de una nómina
12. Creencias locas sobre el dinero.
13. Lo que te aleja del dinero
14. ¿Qué es primero: Prosperidad o Riqueza?
15. El origen de la riqueza
16. ¡Tengo una idea!
17. La ley de la afectación
18. La economía de ayudar
19. Semillas de prosperidad
20. El dinero sí crece en los árboles
21. Tu máquina de hacer dinero
22. Duplícate
23. Delegar para crecer

24. Ingresos pasivos
25. Soluciones invisibles a problemas visibles
26. Riqueza verdadera versus riqueza falsa
27. Causa y efecto
28. Cada día, un ingreso
29. El hábito de ingresar más
30. Hábitos de riqueza
31. Hábitos sabios
32. El dinero ama la velocidad
33. El talento es dinero
34. Negocios sabios
35. La ambición iluminada

Conoce al Autor

VideoCurso

Mentoría con el autor

Otras Obras de Raimon Samsó

Otras Obras de Raimon Samsó

Otras Obras de Raimon Samsó

Te pido un favor



# INTRODUCCIÓN

Hay muchos libros sobre “inteligencia financiera”, pero pocos sobre “sabiduría financiera”. He titulado así este libro, porque creo en la necesidad de poner consciencia a todos los asuntos de la vida, incluidos los de dinero.

Hay varias diferencias entre los conceptos de sabiduría e inteligencia. La primera se apoya en la bondad, cosa que no tiene por qué suceder con la segunda.

Ser buenas personas es lo más importante que podemos pedirnos a nosotros mismos y a nuestros hijos. El resto viene después.

Te pongo un ejemplo, hace unos años asistí a un seminario del gurú mundial de inteligencia financiera Robert Kiyosaki, de quien he aprendido mucho con sus libros. Pero, a mitad de sesión, sentí el impulso de irme porque no transmitía calidez, humanidad, ni bondad. Me pareció un viejo cascarrabias, muy inteligente y muy rico, pero poco sabio.

Para mí, la gran diferencia entre inteligencia y sabiduría radica en que la primera se enfoca a efectos visibles y resultados; y la segunda a las causas invisibles y resultados. Es más holística, engloba: valores, principios, integridad,

ética, emociones, espiritualidad; y por supuesto, compasión y bondad.

Un estudio de dos profesores del departamento de psiquiatría de la Universidad de California, en San Diego, EE.UU. (Dilip V. Jeste y Thomas W. Meeks), señalan cinco diferencias entre ambos conceptos:

- La experiencia no convierte a todos en sabios.
- La inteligencia nos hace eficientes y más competentes.
- Las personas sabias toman mejores decisiones.
- La inteligencia se puede usar para la bondad o para la maldad.
- El sabio es optimista.

Me parece que todos estos puntos se pueden aplicar a la perfección a los asuntos económicos, y de ahí surgió en mi mente el concepto de "sabiduría financiera". Una persona "sabia financieramente" utiliza su conocimiento y experiencia con bondad, lo que le permite tomar mejores decisiones y ser siempre optimista, al margen de los resultados que obtenga. ¿Habías oído alguna vez una definición más Zen?

Para mí, se trata de dos dimensiones diferentes que se pueden complementar, la inteligencia es más mental pero la sabiduría además incluye el corazón. Como sabes por mis anteriores libros, me gusta unir la consciencia en todos los temas sobre los que escribo. Y el dinero no es una excepción. Me han llamado por ello: "el buda del dinero" y no sólo me gusta, sino que además me halaga.

Si has leído otros de mis libros, verás que en éste repito algunos conceptos que ya he tratado antes, y lo hago a

propósito para repasar conceptos que creo son principales para lograr una vida más auspiciosa. La repetición es un recurso para el aprendizaje y el repaso mantiene viva la llama en ti. De todos modos, no te irá mal volver a tenerlo en cuenta. A fin de cuentas, saberlo no significa que lo estés aplicando. Para aquellos que empiezan a leerme, este libro será la senda que los conduzca a mis otros libros donde podrán profundizar conceptos.

Lo que siguen son 35 tips de riqueza para que seas sabi@ y ric@.

**Raimon Samsó, autor.**

UNO



# LIBERTAD FINANCIERA

¿La libertad financiera es poseer una montaña de dinero? No, eso es absurdo. Imagina cuánto tiempo necesitaríamos para llenar una habitación de billetes. Es una locura innecesaria.

No, es más fácil, la libertad financiera es conseguir ahora los ingresos pasivos mensuales que son suficientes para cubrir tus gastos mensuales corrientes.

No es una cantidad cerrada, es un flujo corriente. No es un lago, es un río... ¡de dinero!

Si tus gastos mensuales son 1.000, con que ingreses 1.100 al mes, sin tener que trabajar, ya eres libre financieramente. En ese caso puedes dedicarte a lo que desees, porque sabes que ingresas cada mes 1.100 y precisas 1.000. ¿Has pillado la idea?

> Ingresos automáticos recurrentes que superan tus gastos corrientes.

Eso es la libertad financiera. Un flujo de caja automático y recurrente.

El activo financiero más importante que tiene una persona es su capacidad para ganar dinero. Pregúntate cuál es tu capacidad para ganar dinero, señala una cifra y un plazo (un año). Apunta a un objetivo financiero.

Si tuvieras que emitir un cheque ahora mismo por tu máximo efectivo disponible, ¿cuál sería la cifra que podrías firmar sin ningún problema? Bien pues vamos a multiplicar por diez esa cifra desarrollando tu sabiduría financiera.

Pero antes, elige tu estilo de vida ideal: una visión de cómo deseas vivir. Y pregúntate ¿cuánto cuesta vivir así? Ponle una cifra realista. Crea un ingreso recurrente y automático que supere esa cifra de gastos al mes. Y listo, ya estás disfrutando de la libertad financiera.

Es libertad financiera "*low cost*". Ingresar por encima de los gastos. A veces pensamos que para ser libres financieramente hemos que tener varios millones de dólares. No, no hace falta. Eso viene después, para los que van a por nota. Primero la sabiduría, después los millones.

¿Cuál es el término más importante para la riqueza? "*Cash flow*", esta es la palabra mágica.

¿De cuánto *cash flow* dispones? La pregunta que nos tenemos que hacer siempre es ¿cuánto *cash flow* proporciona este negocio? Deberíamos hablar más de esto y menos de fútbol.

Vayamos a otro concepto interesantísimo: "dinero de buzón". ¿Habías oído hablar de dinero de buzón? Sí del dinero que llega a tu buzón cada mes, de cheques; aunque las transferencias bancarias también valen.

¿Hay algo mejor en tu buzón? O es que alguien prefieren propaganda de una pizzería?... ¿Qué prefieres? ¿Quién me

envía cheques, transferencias bancarias, pagos por PayPal? Cuantos más al mes, mejor.

Eso es: *cash flow, cash flow, cash flow... my friend.*

DOS



# APRENDE FINANZAS DE POR VIDA

¿Cuántas personas desean resolver sus asuntos de dinero? Todas. ¿Y cuántas aprenden de forma regular sobre el tema? Muy pocas. Acaso tú que compraste este libro y unos pocos más. ¿Ves ahora porque es un problema casi irresoluble? Sin sabiduría financiera no hay libertad financiera.

A todos nos toca aprender de por vida sobre una multitud de temas, y sobre el dinero también. La persona promedio invierte en formaciones (escuela y universidad) donde no se habla del dinero para nada.

La única referencia que hacen al dinero es cuando toca pagar la matrícula, pero no te enseñan nada sobre cómo puedes ganarlo (para pagar esa matrícula y muchas otras cosas más).

Si fuiste a la universidad, no te equivoques, ahí no terminaste de aprender; precisamente ahí empezó tu formación real. Es entonces cuando empieza la parte práctica de la teórica. Si no te has buscado la vida fuera del circuito académico, para formarte en riqueza, entonces te deseo mucha suerte porque vas a necesitarla.

> ¿Te extraña que hay tantos problemas de dinero en el mundo? A mí no.

El mejor master o doctorado en economía es empezar tu propio negocio. Olvida amontonar más conceptos desligados de la realidad. Eso no te ayudará. Mejor aprende de personas que se han enfrentado a las vicisitudes de sacar adelante un negocio o una profesión liberal.

Desconfía de ser enseñado por personas que funcionan con una nómina. Que sepan no quiere decir que sean sabios financieramente.

Mi mejor consejo es: aprende de por vida, invierte en ti. Porque el mundo no dejará de cambiar, y de avanzar en la complejidad. Lo que aprendiste hace décadas ya no te valdrá, está obsoleto. Y lo más grave es que forma parte de planes de estudios pensados para fabricar empleados.

Y no, las autoridades no se preocupan por ti. Voy a ser crudo, pero franco, contigo. Los gobiernos sólo quieren dos cosas de ti: tu voto y tu dinero (impuestos). El resto es propaganda y palabras vacías.

¿Qué eres para ellos? Exacto: un votante y un contribuyente. Nada más. El resto les importa un bledo. Ahora que entiendes tu delicada situación, empezarás a ponerte serio y protegerte de su depredadora voracidad para medrar a tu costa.

Aprende, aprende, aprende. Dispón un presupuesto para tu formación, gástate miles de dólares al año en aprender a *hackear:* tu economía, tu salud, tu desarrollo personal. Gástate miles como si dependiera tu vida de ello, porque así va a ser.

Para ganar más, hay que valer más y para valer más hay que aprender más. En este mundo cambiante, el que aprende sale

adelante; y el que no, es engullido por una implacable maquinaria que devora a sus abejas obreras.

Te felicito por estar leyendo en estos momentos, eso te dará un superpoder. Dedica tu vida al aprendizaje porque es así como vas a crear una mentalidad con la que vas a ser absolutamente intocable.

Vas a tener una ventaja insuperable respecto a la inmensa mayoría, andarás por el camino menos transitado y tu economía se desarrollará en una dimensión desconocida por los más.

Vas a alcanzar un limbo de certidumbre financiera y tu cuenta bancaria lo reflejará.

Vas a ser libre, sabia y rica.

TRES



# MINIMALISMO FINANCIERO

Soy muy minimalista, ya sabes, "menos es más". Por supuesto no me refiero a que menos dinero sea mejor. No me mal entiendas. Me refiero a que menos trabajo y más ingresos es mejor. O lo que es lo mismo, conseguir más con menos. Economía Zen.

Menos obligaciones, menos reuniones, menos pérdidas de tiempo, menos ruido, menos estrés... Cuando algo está de más, menos es más. No creas que soy una persona perezosa ni tacaña, nada de eso, todo lo contrario, pero me gusta ser eficiente y no malgastar recursos.

En lo tocante a las cosas, también menos es más. Menos trastos significan más espacio y claridad mental. En lo referente a las posesiones, es mejor conservar lo bueno y deshacerse de lo mediocre que no se aprecia. Eso te lleva a una vida simplificada, pero más práctica, más fácil.

Una persona sabia, tal vez sepa pocas; pero las que sabe las sabe muy bien.

Es muy sencillo complicarse, y muy difícil simplificar. Es bastante fácil decir “sí” a muchas cosas que no quieres. Y es difícil decir “no” a lo que no cuadra con tu ideal.

Minimalismo financiero es mantener el equilibro entre trabajo y estilo de vida. Es conseguir los máximos ingresos sin que ello hipoteque tu vida. El secreto es anteponer el estilo de vida a los ingresos sin dejar por ello de ser rico.

Vivir por debajo de las posibilidades es muy recomendable. Lo contrario es derrochar. Lo cual significa que: aunque dispongas de dinero de sobras no implica que debas gastarlo.

Tener la billetera llena no significa que debas salir de compras a vaciarla, si es que no necesitas comprar nada. Eso es vivir por debajo de las posibilidades, gastar mucho menos de lo que podrías permitirte (y sin que afectase tu economía). Sé lista, sé sabia.

Esto implica una vida espartana: gastar en lo necesario sin mirar el precio y evitar gastar en lo que no necesitas. Esto quiere decir que llevarás una vida minimalista. Compra lo mejor de aquello que necesites y evita gastos innecesarios.

Vivir por debajo de tus posibilidades quiere decir que tu estándar siempre está unos escalones por debajo de lo que se consideraría malgastar o derrochar. Con esa sencilla regla financiera llegarás lejos.

Aprende a ganar dinero porque a gastarlo ya sabes.

Derrochar es lo frecuente, lo he visto muchas veces en empresas y en particulares. Y siempre les ha llevado a la bancarrota, porque no saben vivir por debajo de sus posibilidades. Cuando ingresan corren a gastárselo. Viven por encima de sus posibilidades y eso agota sus finanzas.

Quiero que quede claro que vivir por debajo de las posibilidades no consiste en gastar poco pero sí en lo

necesario. Puedes gastar mucho dinero en algunas cosas pero menos de lo que ganas (y sólo en aquello que necesitas).

Por ejemplo, comprarse un auto de 100.000 dólares cuando ingresas esa misma cifra cada mes -y podrías permitirte un auto de 300.000 dólares sin problema-, es vivir por debajo de tus posibilidades. ¿*Capisci*?

Más allá de lo que gastas, el problema está en lo que ganas. Si ganas mucho y gastas menos, te irá bien porque vives por debajo de tus posibilidades. Pero si gastas más de lo que ingresas porque te endeudas, acabarás quebrado.

No te centres en lo que gastas, sino en lo que ganas. Por ejemplo, si duplicas cada año tus ingresos y mantienes tus gastos regulares, multiplicarás tu riqueza.

Y algo más importante, gana en seguridad y tranquilidad. Es la mayor ventaja del minimalismo financiero: el dinero nunca será más un problema para ti. Lo tienes resuelto, tal vez de por vida.

Me interesé por la tecnología espiritual que tiene que ver con el Ser y con manifestar, consiste en hacer menos y conseguir más. Eso es ser sabio financieramente.

Pero cuidado, que dicho así parece muy fácil. Y no quiero engañar a nadie: conseguir desde el Ser es más complejo que desde el hacer. Si ya es difícil hacer mucho y conseguir algo, imagina hacer poco y conseguir todo. Si en lo primero falla el 80% de la gente, en lo segundo falla el 99%.

Estoy hablando de ser la clase de persona para la cual aquello que uno quiere es absolutamente inevitable que ocurra.

Te conviertes en una clase de persona, con un nivel de conciencia tal, para la cual manifestarlo es absolutamente inevitable. Tiene que pasar sí o sí, porque la causa que lo

activa es la conciencia que lo crea. Y como tú eres la causa, aquello acaba pasando, y manifestándose en tu vida.

Me di cuenta de que había una forma más sencilla que esforzarse, y era Ser. Pasar de la fuerza al poder. Y eso requiere mucho más foco, más concentración, más interiorización, más profundidad, más espiritualidad. Exige más de ti.

El *coaching* es la ciencia del éxito. Se puede aplicar a cualquier objetivo. Una vez establecido, se traza un plan de acción, y si el cliente lo aplica, obtendrá más o menos éxito. Pero, la acción interna, la parte del plan que tiene que ver con el Ser, no es algo que todo el mundo quiera trabajar.

CUATRO



# EL FUTURO DE UN EMPLEO

La mejor decisión que he tomado mi vida fue dejar un buen empleo. En mi caso, era muy bueno. Pero estaba listo para salir de ese bucle de mediocridad financiera (trabajar, cobrar y vuelta a empezar, en lo que llaman “la carrera de la rata”). Financieramente no parecía muy inteligente (ni muy sabio).

Ahora imagina un mal empleo, alguien que trabaja en malas condiciones, en un empleo que no le gusta y encima está mal pagado... El infierno laboral, vamos. En ese caso, muy frecuente, no hay ninguna razón para continuar en una pesadilla, ni siquiera por dinero.

Tener hijos, una hipoteca y responsabilidades no es una justificación, es una excusa.

Por favor, no acepto eso tan manido de “tengo que mantener una familia" y cosas parecidas. Si tienes una familia, felicidades, razón de más para crear un paraíso laboral en el que ganes más.

No aceptes lo inaceptable, no te engañes, no te traiciones y no le enseñes a tus hijos que no se puede vivir con libertad. Enséñales lo contrario con un buen ejemplo. Muéstrales que sí se puede vivir con una ocupación ilusionante y además

muy rentable. Sé un ejemplo vivo de lo que predicas y su vida se ajustará a ese modelo por mimetismo.

> No permitas que la falsa seguridad de un empleo te robe tus sueños.

En mi caso, lo que vino después de tomar la decisión de ser coherente, nunca lo habría imaginado. Di un paso al vacío y el vacío se llenó de cosas maravillosas para sostenerme. Tal cual.

Es verdad que pasé un par de años llenos de dudas e incertidumbre (y a nivel económico comiéndome los mocos como se suele decir). También es verdad que hubo un momento en que pensé en volver al redil. Marqué todos los números de teléfono de mi anterior empresa, salvo el último. Me fue de un pelo.

El cuerpo y la mente son débiles y a veces flaquean, menos mal que mi espíritu es atlético y me saca de todos los líos.

Es natural cuando pasas por una mala racha en ese proceso de empezar una nueva profesión por cuenta propia. Reconozco que pensé en volver y recuperar mi empleo. Pero ahora me alegro de no haberlo hecho. Menos mal. Gané una vida que no me esperaba.

Te voy a proponer que le pongas fecha de caducidad a tu empleo por cuenta ajena (a no ser que lo disfrutes mucho y te sientas bien pagada, cosa infrecuente).

Pero creo que si lees este libro para avanzar en tus finanzas es porque crees que puedes mejorar tus finanzas, además del reconocimiento y la libertad de ser tu propio jefe.

Si hay algo que te falta y que deseas, sé valiente, quema las naves, cruza el desierto a pie... Es un tema de dignidad y autorespeto.

CINCO



# AMA TU TRABAJO

No persigas hacer dinero, persigue proyectos chulos con los cuales puedas cambiar vidas. El dinero viene después, va detrás de todo eso.

No te apures por la competencia, son compañeros de camino. Ese no es tu problema, si acaso la cuestión es que no te has diferenciado de ellos. Y uso la palabra "competencia" porque es la palabra que la gente entiende. Haz a tu competencia irrelevante.

Entiende que si tú te has diferenciado de tus "compañeros" de mercado, competir con ellos es innecesario, te dará igual que estén o que no estén. Haz tu trabajo, crea marca, y no te quejes de la concurrencia de la competencia.

En los negocios no hay competencia, solo hay incompetencia. Si bajas los precios por miedo a la competencia es sólo porque no fuiste capaz de aumentar tu calidad y diferencia.

El fracaso siempre busca “malos” a los que culpar: los bancos, hacienda, los políticos, la competencia,... la crisis. Yo animo a las emprendedoras a que diseñen un negocio sabio, a prueba de crisis, y a prueba de competencia. Incluso a prueba de Haciendas voraces y de políticos incompetentes.

Haz un negocio tan bueno que funcione en situaciones extremas, y que pase lo que pase, el negocio tire como un cohete. Si llega una recesión, es lógico verse afectado por ella pero no derrotado por su causa. Crea un negocio inmortal.

> La competencia nunca es el problema, sino la incompetencia.

Si logras diferenciarte, ya no será uno más, sino una referencia. Ya no buscarás clientes, te buscarán ellos a ti. Eso no significa que te cruces de brazos y no hagas marketing para ser descubierto.

Hablando de impuestos, si tu hacienda crea un impuesto nuevo, tú crea un producto nuevo, un ingreso nuevo para cubrirlo. En el fondo, si pagas más es que ganas más, alégrate. No permitas que los insaciables burócratas arruinen tu proyecto con su sed de dinero. Ellos solo saben gastar, pero tú necesitas saber ganar.

Da igual si pagamos impuestos, eso significa que ganamos. Si el político de turno, o el banco, te dan la espalda, no les culpes, eso forma parte de su ADN egoísta. Son negocios, no las hermanitas de la caridad. Deja que hagan lo que quieran, tú a lo tuyo. Crea tu negocio a prueba de balas, inmortal.

Y convierte los ingresos activos en pasivos. Un día te cansarás, o te harás mayor, o cambiarás de intereses... Esfuérzate en que tu negocio funcione sin ti cuanto antes.

Veo a personas con 50 y 60 años muy acabadas. No llegues a ese punto de agotamiento. Reconoce que no siempre mantendrás tu actual motivación y nivel de energía. Sustitúyete, no te conviertas en un freno para tu negocio, hazte a un lado, sistematízalo. En algún momento deberás ser la dueña y no la directora.

A menudo, por la noche, cuando me acuesto, siento el deseo de tomarme un café y seguir la jornada. No lo hago, es preciso descansar. Te deseo una pasión parecida. La ilusión de levantarte a las seis porque han llegado los Reyes Magos, y te han traído un nuevo día para trabajar en tu misión. Y estás deseando abrir el "regalo" de tu nueva jornada.

SEIS



# ¿A QUÉ TE DEDICAS?

Seguro que te preguntan de vez en cuando: “¿a qué te dedicas?” Y si no lo hacen, tú se lo anuncias; bien, eso es promocionarse. No dejes de mencionar a todo el mundo con quien te cruces, a qué te dedicas. No presumes de nada, solo asumes que no lo saben.

Lo que no te aconsejo es que te presentes con un título académico, un oficio o una profesión... "Soy diplomado en tal. Soy licenciado en aquello. Estudié esta cosa. Hago esto y aquello...” Eso no le interesa a nadie... y aburre. Sabes, hay muchísima gente que ha estudiado lo mismo que tú. Así que no te presentes con un título o con un diplomado o una certificación... vamos con unos estudios.

Ni siquiera con una profesión genérica porque no te diferencia. Una categoría profesional no enlaza con ningún problema real de las personas. Así que mejor promociona lo que consigues, no lo que has estudiado. He visto demasiadas tarjetas de presentación que apenas muestran un nombre y ¡un número de colegiado! Menudo error.

No eres un título, eres la solución a un problema.

Te sugiero un esquema muy simple, con tres puntos para que te presentes de una forma efectiva. Vamos allá:

- El primer punto: a quién ayudas (tipo de personas, de profesionales, de empresas...). Menciona tu *target*, tu público o tu mercado. Define para *quién* trabajas.
- El segundo punto: muestra los problemas típicos que se te presentan y que más te solicitan. Eliges los 3 problemas más populares en tu mercado. Define el *dolor* que resuelves.
- El tercer punto: señala los beneficios de contratarte. Y explica qué beneficios tienen al trabajar contigo. Define las *ventajas* que aportas.

Uno, dos y tres. "Ayudo a... en estos problemas... para conseguir... ". Ya está. Así de simple, esa es tu plantilla de presentación efectiva. Algo memorable e inolvidable. Mucho mejor que una diplomatura ¿verdad?. Y de este modo la gente se hace una idea muy clara de: a *quién* ayudas, en *qué* problema les ayudas y para *conseguir* qué resultado. No lo olvidarán.

En definitiva, no digas qué haces. A la gente no interesa saber lo que haces. A la gente le interesa saber qué consigues para ellos. No les importa nada lo que tú haces ni cómo, lo que les importa es lo que ellos pueden conseguir con tu ayuda. Así que háblales mejor de sus problemas y de tus soluciones.

¿Y dónde o cuándo puedes aplicar esta plantilla? En conversaciones casuales en las que alguien te pregunta a qué te dedicas o cuando el contexto propicia que te anticipes y te presentes. Obviamente en tu tarjeta de presentación, en los videos de tu web, en tus redes sociales... etc.

SIETE



# FREELANCE RICO

Seguramente conoces a muchas personas que tienen una profesión, pero no tienen un negocio. Son muy diferentes. Tienen trabajo, pero en realidad no se libran de un empleo; o mejor dicho, de un auto empleo. Aunque sean autónomas, aunque sean *freelance*, no son libres. Y ya no digamos ricas.

No dejan de ser auto empleados, lo cual significa que siguen teniendo un empleo (una celda laboral). Y ya me has oído antes decir que un empleo no es un negocio. Esto es algo que tiene que quedar muy claro: tener trabajo no es un negocio. Tener una profesión no es un negocio. Suele ser un trabajo.

> Tener un empleo no es un buen negocio y nunca lo será.

Ahora bien, si quieres convertir tu profesión en un negocio, si quieres convertir tu conocimiento, tu experiencia en algo realmente sólido y que valga al margen de ti... lee lo que sigue y tu sabiduría financiera crecerá.

Evita trabajar continuamente en algo que no puedas dejar como legado, sino en algo que puedas construir y que puedas dejar en legado a tus herederos. Si puede venderse, entonces sí tienes un negocio.

Enseño a la gente a construir un negocio a partir de una profesión, a partir de un trabajo, o de un auto empleo. Lo enseño porque ni la escuela, ni la universidad, lo enseñan.

En la universidad se enseña a conseguir un empleo (o acaso ni eso), pero no te enseñan cómo construir un auténtico negocio, y mucho menos cómo vivir muy bien de aquello que has aprendido en la universidad. Eso no te lo van a enseñar porque no lo saben.

Así que alguien tiene que enseñarte cómo convertir aquello que tú has aprendido en una auténtica mina de oro. Yo le llamo "una máquina de hacer dinero", porque el conocimiento es el nuevo petróleo del siglo XXI.

Vista la situación, te preguntarás: "¿y qué soluciones hay?". Básicamente se reduce a: convertirte en un experto en tu tema. Una autoridad.

Un experto es alguien que está especializado, enfocado en un tema muy concreto, para resolver un problema muy doloroso con conocimiento y experiencia eficaces. Y además, no solamente está especializado, sino que se ha diferenciado de otros expertos que hacen exactamente lo mismo. Es una referencia.

Como habrá otras personas que van a hacer exactamente lo mismo, y se van a enfocar al mismo público y problema, hay que diferenciarse de esas otras personas para ser visible.

Pero un experto no solamente está especializado y diferenciado, sino que además también está digitalizado. Es decir, es una persona que tiene un negocio en el cual ya es imposible ver dónde empieza o dónde acaba el ámbito digital y el ámbito real, ya que están tan mezclados, tan combinados, que uno no puede existir sin el otro.

El experto está especializado, diferenciado y digitalizado.

Bueno, ¿y cómo opera? Desde una plataforma de experto. Si vas a triunfar necesitas un lugar desde el que brillar y ese "escenario" es tu plataforma de experto. Tu escaparate.

Esa plataforma de experto te va a dar visibilidad, hará que la gente te busque a ti (en lugar de estar tú buscándolos a ellos). Y te van encontrar porque eres visible, tienes una plataforma o escenario que te permite brillar como profesional.

Básicamente esa plataforma son sistemas: de comunicación, de marketing, de venta, de entrega, de cobro...

Crea un Imperio Experto. Un imperio experto consiste en diversas propiedades del conocimiento o propiedad intelectual. Es decir, info-productos para empaquetar tu conocimiento y distribuirlo.

Los productos del conocimiento son las nuevas propiedades, los nuevos terrenos o activos (construcciones de conocimiento). Y ese conocimiento útil que soluciona problemas debe ser diversificado año tras año (con nuevos productos, con nuevos servicios).

Así se construye un Imperio Experto.

Resumiendo: sé *freelancer* rica (no seas una *freelancer* pobre, que ya hay muchas), conviértete en una experta (especializada, diferenciada y digitalizada), crea tu plataforma donde brillar y levanta un imperio con material dinamita que ofrecer a tu mercado.

OCHO



# D.I.N.E.R.O.

Dinero no es una palabra, es un acrónimo; y detrás de este acrónimo, hay seis palabras que son las claves de la riqueza. Veamos cuáles seis secretos de abundante riqueza se esconden en esas siglas.

La D es de *diversificar*. Quisiera saber cuántos tienen más de una fuente de ingresos, a la vez. Una persona sabia financieramente está diversificando, con lo cual corre un riesgo menor. Si falla alguna de sus fuentes de ingresos, tiene otras. Pero las personas que sólo disponen de una única fuente de ingresos corren un riesgo inaceptable. Piénsalo, como falle la fuente de ingresos, se cae todo. Y esa posición de riesgo financiero es inaceptable. En la escuela se enseña a tener un ingreso nada más. Ahora sabes que cuantos más, mejor. Tener una fuente de ingresos nada más es inaceptable. Es un riesgo que no podemos asumir. ¿Cómo resolverlo? Diversificando entre varios ingresos.

La I es de *inteligencia financiera.* ¿Qué es la inteligencia financiera? Es disponer de un vocabulario, unos paradigmas, un conocimiento... en resumen: una mentalidad que te permita hacer unas distinciones que otras personas (no educadas en riqueza) no pueden hacer. El dinero se hace en la mente y es fruto de una mentalidad concreta (mente rica).

La educación financiera te permite ver oportunidades que otros no pueden apreciar. Detectar negocios donde otros no ven nada de nada. ¿Y cómo se entrena esa inteligencia? Formándose, por ejemplo, leyendo un libro como este.

La N es de *nueva conciencia*. La nueva economía funciona desde la consciencia, materializando la abundancia que forma parte de nuestro material genético espiritual. Para acceder a la prosperidad potencial es preciso descubrir antes nuestra identidad ilimitada y abundante. No es la economía lo que tiene que cambiar, lo que tiene que mejorar es nuestro nivel de conciencia. El camino: de la ignorancia financiera a la inteligencia financiera; y de allí, con compasión y bondad, a la sabiduría financiera.

La E es de *emprender*. No hace falta que te diga que las personas sabias financieramente no se contentan con un empleo, sino que crean su propio negocio. Es tan obvio que no hace falta ampliar esta idea. Lee mi libro "El Código del Dinero" y lo tendrás muy claro.

La R es de reaprender. Todo cambia a una velocidad frenética. Quizá lo que sabes ya no sirve o ya no es verdad. Actualízate como se actualiza el sistema operativo de tu ordenador cada año o pronto colapsarás. Que nadie crea que ya lo sabe todo, su experiencia está en entredicho ahora mismo. Todos tenemos que aprender de por vida. Aprende, estudia, haz cursos, lee libros, habla con gente, asiste a conferencias, mira videos de YouTube... No creas que con lo que sabes ahora podrás tirar hasta el final de tus días. Ahora mismo ya se te está pasando el arroz. Haz algo al respecto, por el amor de Dios.

Y la O es de *oportunidades*. No las esperes, búscalas y si no llegan, invéntalas. Ahora mismo el éter que te rodea esta

rebosante de oportunidades que van y vienen, en busca de un valiente que las materialice. ¿Serás tú?

Ya sabes:

D.I.N.E.R.O. (al por mayor) o dinero (al por menor).

Si quieres profundizar, he escrito el *ebook*: "D.I.N.E.R.O" que amplía este acrónimo para retirarte sabio, joven y rico. Ahora ya sabes cuál es su significado real, y lo más importante: cómo tener tu fábrica de papel moneda.

NUEVE



# FRACASAR PARA TRIUNFAR

Muchísimas personas creen que cuando a alguien le va bien es porque siempre le fue bien, desde el principio, y no es así. Precisamente suelen ser los que más se equivocaron. La verdad es que creer que te tiene que ir bien siempre y a la primera es un error. Creo que es una creencia estúpida, porque no suele ser así.

A menudo, es necesario refinar el modelo de negocio. Quisiera que te quedara muy claro que lo importante es el proceso de mejora y que no se puede saltar el proceso de prueba y error. El éxito no es para los que temen equivocarse.

Lo bueno de este método es que una idea fallida te lleva a una idea acertada. Probablemente no pasarás de cero a la idea acertada. Eso es mucho pedir. Tienes que pasar por esas ideas fallidas, porque si no fuera por ellas, nunca llegarías a la idea acertada.

Los errores son un puente que te permite cruzar el río. No puedes omitir el puente, tienes que andarlo para llegar al otro lado. El proceso lo es todo, si lo amas y lo respetas, el resultado será inevitable.

Déjame contarte cuáles fueron mis dos proyectos fracasados antes de iniciar uno ganador.

Tal vez sepas que yo trabajé en un banco y cuando lo abandoné, el primer proyecto que lancé fue unirme a una franquicia financiera. Esa misma entidad financiera ofrecía la posibilidad de franquiciarse, de usar su marca y su logística para captar clientes y negocio que rentaba una comisión mensual al franquiciado. Simplemente conseguía clientes y el banco hacía el resto. Me pagaban una comisión a final de mes por cada cliente, cada cuenta, cada operación... que conseguía firmar.

Fue muy bien durante dos años. De hecho, generaba unos buenos ingresos pasivos que me hacían libre financieramente... hasta que un día, a mitad del partido, cambiaron las reglas del juego. A partir de ese momento, los ingresos pasivos eran insignificantes y te obligaban de alguna forma a firmar muchas más operaciones para conseguir los mismos ingresos. Te obligaban a una dedicación *full time*, además de tratarte como a un empleado. Se acabó la magia y entonces perdí el interés. *Bye, bye* a mi empleo como "agente financiero".

De alguna forma ya no era un franquiciado, prácticamente era un "empleado externo" y eso cambió toda la filosofía del negocio, incluso los resultados que obtenía. Así que tuve que renunciar a ese proyecto. Tuve que dimitir porque en el fondo estaba convirtiéndome en un empleado, aunque externo, cuando yo huía de ese rol. Ya había sido empleado en un banco.

Ese fue mi primer error. Y la lección que aprendí es que el mejor negocio es el tuyo, es aquel que tú controlas al 100%. Nada de franquicias.

> Tu mejor negocio eres tú.

El negocio perfecto es aquel en que las reglas están establecidas por ti. Esa es la prueba del algodón que demuestra que el negocio te pertenece. En caso contrario, estás en el negocio de otro, y si te cambian las reglas, puedes verte en problemas.

A partir de ese momento, me planteé crear un modelo de negocio propio. Me establecí como autor, coach y formador. Y aquí vino mi segundo error: lo hacía como subcontratado de centros, empresas y entidades. Es decir, de intermediarios, por decirlo así, que se quedaban con el 40 por ciento de mis ingresos. Ellos me buscaban clientes y me pagaban el 60%.

Me proporcionaban los clientes o las audiencias, a cambio de casi la mitad de los ingresos generados. Yo hacía el trabajo y ¡ellos conseguían los ingresos pasivos!... sin hacer mucho más. El producto era yo. Estaba trabajando nada más que por conseguir el 60 por ciento de la facturación de mis formaciones y mis *coaching*, etcétera. Incluso por mis libros las editoriales me pagaban sólo el 10% (ahora ya sabes porque me auto-edito). De nuevo, error. No era el jefe.

Es verdad que todos los intermediarios simplificaban mi vida, no necesitaba una estructura, ni una base de clientes, pero tampoco tenía acceso a los datos (era su audiencia) y siempre dependía de los intermediaros que me contrataban. Además, dependía de muy pocos clientes porque las entidades que me contrataban para hacer formaciones eran pocas. Así que tenía un grado de dependencia muy alto y además perdía el 40 por ciento. Mal rollo.

Espera, esto empeora... Si al 60% le deduces unos impuestos del 25% ya puedes figurarte que al final de dinerito, poquito. Así que replanteé todo y abandoné este segundo proyecto como fracasado. La lección que aprendí aquí es que tienes

que ser tú quien organice, quien controle la audiencia y quien controle el 100 por ciento de los ingresos.

Me formé, leí, aprendí y me reinventé. Y, aplicando estas dos grandes lecciones de mis fracasos, decidí crear una marca propia, una sociedad, una audiencia, un espacio de trabajo propio, y una cartera de productos y servicios amplia. Y creé además mi propia empresa editorial asociada a la mayor empresa del planeta: Amazon.

Lo primero que ocurrió es que los gastos se dispararon, y entonces me vi obligado a promocionarme más, a ser más creativo, a crear más servicios y productos, todo lo cual me fue de perlas. Y a partir de ahí, se creó el modelo de éxito que se ha ido refinando y convirtiendo en mi actual modelo de negocio como autor, conferenciante y formador online. En el capítulo de autor, ahora soy un autor rico (y no un autor pobre como antes) porque controlo mis ediciones al cien por cien.

Pasé de autor pobre a autor rico.

Es mi experiencia y quería compartirla, porque quiero decirte que no es probable que aciertes a la primera. Pero si conviertes cada error en una victoria, (esa es mi estrategia), pronto tendrás éxito. Cada error te acerca al éxito, y no importa si te equivocas o una, dos, tres, cuatro o más veces.

Lo importante es que aciertes una sola vez, con eso te basta.

DIEZ



# ÉXITO FINANCIERO

Cada uno tiene su idea particular de lo que es el éxito financiero. Pero, más allá de cifras a partir de las cuales eres rico, para mí consiste en quitarte para siempre el problema de conseguir el dinero necesario para y saber que tienes tu economía resuelta de por vida.

Creo que el lector de este libro haría bien en definir qué es el éxito financiero. En mis formaciones, cuando pregunto, suelen mencionar cifras de ingresos mensuales o anuales. Sea lo que sea, lo dejo a tu criterio. Pero si vas a iniciar la senda de la sabiduría financiera, sé ambiciosa y pídete más de la cifra que ronda por tu cabeza.

El éxito, obviamente, no es la popularidad ni la fama. Ni siquiera ser multimillonario. La popularidad es muy intrusiva y te puede arruinar la vida. Mira a las *celebrities*, siempre perseguidas por *paparazzis*. Para mí, el verdadero éxito es muy silencioso y muy anónimo. El éxito zen es abundancia también en tranquilidad.

> El éxito, para mí, es tener la vida que deseas y convertirte en la persona que aspiras ser.

Cuando creas un estilo de vida que es tu ideal, has triunfado sin que nadie tenga que enterarse (es de puertas adentro). No tiene que ver con la fama, ni con la popularidad, ni con ganar millones. El éxito es libertad y seguridad. El éxito zen es tranquilo como el vuelo de una pluma.

Ahora piensa en tu ideal de vida, cómo y de qué manera quieres vivir. El mayor éxito de una persona es escoger qué vida va a llevar, y disponer de la financiación para ese ideal.

Conseguir el ideal, no va sólo de hacer o tener, sino también de ser. Tienes que transformarte porque tu vida no puede cambiar si no cambias tú antes. En todo logro hay un cambio personal implícito de proporciones colosales. Y después de ese cambio interno, empiezan a manifestarse los cambios externos.

Imagina esa visión, ese ideal. Le podemos llamar visión o ideal... Ahora ya sabes dónde estás y a dónde vas. De por medio, hay una distancia más o menos larga. Ese es el proceso de cambio personal que te separa de tu meta.

Ponte un plazo, y a la vez, acepta los calendarios y los tiempos que la vida te tenga reservados. Los sueños tienen un reloj interno que hay que respetar. Luego pregúntate cuál es el primer paso. Da ese paso, y el resto se desplegará ante ti en su debido momento.

Tener un plan de vida no significa que debas agotarte y perder tu alma por el camino. Todo lo contrario, el camino es de reencuentro con tu verdadero potencial. Tener un plan no significa hacer más cosas, sino hacer las precisas. Es hacer más de lo importante o más de lo que te lleva a donde vas, y hacer menos de lo que no es importante y no te lleva a ninguna parte. Enfocarse a lo importante.

Recapitulando:

- Diseñar una visión del ideal.
- Tener un plan de acción interno y externo.
- Pasar a la acción enfocada.

ONCE



# LA IDEA LOCA DE UNA NÓMINA

Por alguna razón hemos comprado ideas locas como esta: "si tengo un buen empleo, prosperaré y podré vivir como una persona rica". *Fake*. He de decirte que he visto muchas nóminas como director de sucursal en la banca. Puedo asegurarte que ninguna de esas personas, jamás, me pareció una persona adinerada. De hecho, aportaban su nómina para pedirme dinero a crédito para financiarse.

Ni en el caso de un peso pesado, como el mandamás o director general. No hallé ni rastro de empleados ricos o libres financieramente en el mundo corporativo. Todos ellos seguían un horario, rendían cuentas, y pedían permiso para tomarse vacaciones. Y encima su nómina era un techo a sus ingresos.

No, y mil veces no, no es posible la riqueza con el límite de una nómina, por buena que sea. Y aunque seas el jefe, siempre tendrás que rendir cuentas a un consejo o una junta de accionistas, vamos a una autorizad superior que va a decidir tus emolumentos. No es posible la libertad financiera bajo tantas limitaciones, espero que me comprendas.

¿Cómo se rompe ese techo de cristal? Trabajando por tu cuenta, en tu propio negocio, decidiendo cuánto quieres

ganar y el tiempo que vas a trabajar.

> Para ser rico has de convertirte en la persona que fija tus ingresos.

No entiendo esa fijación que tiene la gente por tener una nómina o un jefe, es algo que me sobrepasa. Mi amigo Sergio Fernández escribió un libro que recomiendo: "Vivir sin jefe", un monumento a la libertad. Un libro para los que viven la fijación mental de soportar un jefe y una nómina. El paradigma de la anti riqueza. Una nómina y un horario son unas limitaciones intolerables para la libertad.

Luego está la manía de los títulos y certificaciones. Creer que un título es el pasaporte al triunfo es vivir alejado de la realidad. Cuánta gente tiene licenciatura universitaria de los que no se puede decir que estén triunfando. Porque no importan los títulos, diplomas, máster... que tengas, siempre habrá alguien que tiene uno más que tú. Las titulaciones ya no marcan la diferencia.

En el futuro valdrá lo mismo haber aprendido en una universidad que con tutoriales de YouTube (sé que me excomulgarán por decir esto). Lo que cuenta es lo que consigues.

Busca un diferencial que no sea un título, sino una experiencia. Cuando yo empecé a escribir libros, escribir un libro marcaba una diferencia. Hoy ya ni siquiera eso marca una diferencia. Cualquiera escribe y publica un libro. Hasta donde sé, lo único que marca la diferencia son los resultados conseguidos. Los hechos.

Mi mejor receta para el éxito es: da una campanada en algún aspecto (un hito) y después vive el resto de tus días enseñando a otros cómo lo conseguiste. Por ejemplo, sube

una “montaña”, en sentido real o figurado, y después enseña a otros cómo subir esa “montaña”. Lo extraño de todo esto es que para tener éxito antes debes haber cosechado algún logro destacable.

DOCE



# CREENCIAS LOCAS SOBRE EL DINERO.

Me tomaría escribir un libro entero sobre las creencias que arruinan a la gente. He identificado docenas de creencias ruinosas que alejan a la gente del dinero. No sé cuál es la razón o el objeto de este masoquismo financiero, pero créeme que es desolador comprobar la creatividad humana para arruinarse la vida.

Valgan nada más estas pocas por si has formado parte del grupo "plataforma de las afectadas por creencias increíbles sobre el dinero".

He comprobado que cuanto más te gusta algo, cuanta más pasión y ganas le pones, mejor te va. Así que no recomiendo estudiar materias o realizar trabajos simplemente porque toca o creas que debes hacerlo por dinero.

El dinero busca a personas satisfechas, no a las insatisfechas. La pasión y la felicidad están muy cerca del dinero y son dos de sus causas.

Otra de las cosas que he comprobado es que se suele relacionar el dinero como causa de la felicidad. Cuando es al revés, la felicidad conlleva al dinero. Y no entiendo que se proponga una disyuntiva: dinero o felicidad, porque entonces el desastre es seguro. Ni serás feliz, ni serás rico. Es verdad

que el dinero no compra la felicidad, pero tampoco la pobreza compra la felicidad.

Una tercera creencia loca consiste en pensar que para que alguien gane dinero otro deberá perderlo. Qué visión más patética de la vida y que falta de sentido de equilibrio y ecuanimidad. Para que alguien gane nadie tiene que perder, al contrario, para que alguien gane dinero, antes alguien más debe ganar en un valor muy superior al del dinero ganado por el primero.

La única forma de ganar más, y de ganar continuamente en el tiempo, es que todos ganen. El negocio de un sólo ganador cierra muy pronto.

Otra creencia estúpida es que trabajando mucho, y ahorrando mucho, se tendrá mucho dinero algún día. ¿Alguien se imagina lo que tienes que trabajar y ahorrar para ser libre financieramente? Una barbaridad, seguro. ¿Y quién es capaz de ahorrarla? No, no, y mil veces no. No se trata de acumular grandes cantidades.

Ser libre financieramente no es tener una gran cantidad de dinero en el banco, sino de tener *cash flow* regular. Una persona puede ser libre financieramente si sus ingresos pasivos cubren todos sus gastos. En ese momento ya es libre financieramente porque tiene su futuro pagado.

Así que no le hace falta una suma de millones para ser libre financieramente, sino tener activos que generen el *cash flow* suficiente para cubrir sus gastos mensuales.

No acumules dinero, acumula fuentes de *cash flow*.

Y una más, la tontería esa de que si tienes dinero no eres espiritual, o no eres buena persona. Supersticiones. Yo siempre me he considerado una persona próspera y espiritual. Desconfía de los que alardean de autoconocimiento y sufren problemas financieros... no sé, algo falla.

En el banco, conocí a muchas personas ricas que meditaban, que contribuían a buenas causas, que se instruían, y que eran un ejemplo de bondad, etc. Así que no sé de dónde ha salido este mito.

Las personas sabias son espirituales, porque su conocimiento se reparte entre la cabeza y el corazón.

En fin, estas creencias locas son apenas la punta del *iceberg*. Hay infinidad más, agazapadas en el inconsciente. Como siempre explico, la mente te hará pobre o te hará rico, sólo dependerá de con qué la nutras.

TRECE



# LO QUE TE ALEJA DEL DINERO

Ganas lo que sabes.

La formación financiera básica te acerca al dinero y su carencia te aleja de conseguirlo. Las personas que carecen de formación financiera cometen errores que les alejan del dinero. La ignorancia es peligrosa y sale cara.

Los errores financieros son múltiples, uno de ellos sería no postularse como un experto. En el siglo del conocimiento y de la inteligencia artificial, no capitalizar conocimientos en algún área esencial de la vida, es un error laboral.

He leído libros que predicen dos clases sociales, en términos laborales: personas relevantes y personas irrelevantes. ¿Dónde vas a estar tú?

Si, en el siglo pasado, el capital llevó a la explotación de unas personas por otras; en este siglo, la IA (Inteligencia Artificial) posibilitará que unas conviertan a otras en irrelevantes. Y te aseguro que es mucho peor la irrelevancia que la explotación.

Las personas que "sobren" en el mercado laboral deberán contentarse con una renta básica (pero que muy básica) y

olvidarse de trabajar por el resto de sus días. Esto sí que es *heavy*.

En la economía de agentes libres (los empleos serán más bien raros) se vivirá de lo que salga, siempre a salto de mata y competir con una multitud de personas que están en la misma situación (y que probablemente se conformarán con un pago menor).

La élite no será la que más tenga sino la que más sepa. Ellos sí que serán personas ocupadas, siempre de un proyecto a otro, aunque sin continuidad y con la presión de la reinvención permanente. Aun así, los relevantes ganarán un buen dinero.

> No ser un experto, en el siglo del talento, es un error que aleja el dinero.

Otro error que te aleja del dinero es trabajar por dinero. Ya he dicho que trabajar con la motivación del dinero es un error común y frecuente que la gente no entiende. Se trabaja más por dinero que por vocación.

Lo sé porque me fijo en las caras de la gente el lunes por la mañana. No veo alegría, ni muchas ganas. Veo más bien cansancio, agotamiento mental. Y esa energía aleja a las personas del dinero. El dinero ama a los que aman lo que hacen.

Otro error que aleja a la gente del dinero es su odio visceral a la venta. No sé a qué viene tanto rencor contra los vendedores y su trabajo. Y más me extraña que, a pesar de que aman comprar, detestan vender (no podrás comprar a menos que empieces a vender).

Su gran error es el poco interés por la promoción, la publicidad, el marketing y la venta. Es el 20% del trabajo que consigue el 80% de los resultados.

Yo amo vender, es algo que me pirra. Me lo enseñó mi madre de pequeño (vendíamos peras y manzanas, al por mayor). Pronto entendí que todos estamos en el negocio del *marketing*, al menos esa debería ser nuestra primera ocupación (ya sea en un empleo, en un comercio o en una empresa).

Todo en lo que nos ocupamos requiere de *marketing* para darse a conocer. Todos vendemos, o deberíamos.

Cómo nos comunicamos es *marketing*. Cómo nos vestimos es *marketing*. Cómo pensamos y nos comportamos es *marketing*... todo es *marketing*. Y quien no esté en la sintonía del *marketing* está fuera de los negocios y del mercado profesional o laboral.

Estos tres errores no sólo te alejan del dinero, sino que te excluyen de la prosperidad profesional o empresarial.

CATORCE



# ¿QUÉ ES PRIMERO: PROSPERIDAD O RIQUEZA?

Quisiera que hicieras una diferenciación clara entre dos dimensiones diferentes. En eso consiste la sabiduría financiera: en ver lo visible y lo invisible que determina tu situación financiera.

En una dimensión, estaría lo que llamamos prosperidad, que es un estado mental, es una mentalidad, un nivel de conciencia; y si quieres, hasta es una actitud. No es visible. La prosperidad es un estado mental no visible. Pero crea una gran diferencia en tu situación económica. Para ser próspero no necesitas empezar con una suma de dinero.

En otra dimensión, estaría lo que llamamos riqueza, que es una manifestación material de la prosperidad. Para ser rico, antes hay que ser próspero. ¿Ves la diferencia entre la causa y el efecto? Rico en dinero es aquel que mentalmente es próspero en su percepción. Por eso la riqueza se gesta en la mente y acaba haciéndose visible en el mundo material. Para ser rico necesitas ser próspero.

Demasiadas personas buscan la riqueza, pero no son prosperas y, por ello, no consiguen su sueño de "hacer dinero". Por ejemplo, si alguien recibe una suma de dinero, consigue una ración de riqueza, tiene dinero, pero se lo va a

gastar y no lo recuperará porque no es próspero. No sabe hacer dinero porque su mente está entrenada para gastarlo y no para ganarlo.

Los políticos saben gastar dinero pero no saben ganarlo, por eso todos los países están en déficit y endeudados hasta las trancas.

> Una cosa es tener dinero y otra es saber hacer dinero. El dinero no te hace rico.

Suelo decir que la gente no es rica sólo porque tenga dinero. Una persona no es rica porque tiene dinero, pero es inevitable que lo sea cuando es próspera mentalmente. Causa y efecto. ¿Ves la diferencia? Yo empecé sin dinero, pero siendo próspero, y el dinero llegó. Es un proceso infalible.

Lectora, estás aprendiendo a diferenciar entre la prosperidad, el estado mental, y la riqueza, el estado material. Ten muy claro esto: para ser rica, hay que ser próspera. Y la prosperidad es en todo a la vez. Sé que lo has pillado. En caso contrario, lee mi libro: "Manual de Prosperidad" y no se te escapará ni una.

Una persona que es próspera, lo contagia a todos los ámbitos de su vida: amigos, tiempo, dinero, salud, ideas. Es abundante en muchas cosas. ¿Por qué?, porque es próspera y es inevitable a esa cualidad manifestar sus efectos. El dinero se hace en la mente, lo escribí en la portada del libro para que no lo olvides.

La prosperidad es una forma de ser y de estar en el planeta. La riqueza es el rastro que deja a su paso una persona próspera.

El dinero es el efecto inevitable de muchas causas. Da con algunas de ellas, actívalas, y verás como el caño de agua de tu baño te trae un río sin fin de billetes de cien y llena tu bañera hasta hacer que rebose.

Si vas a tener un escape, que sea de dinero.

Es más, cuando la riqueza fluye en tu vida, es más fácil hacerla crecer que disminuir. No puedes parar los efectos cuando trabajas seriamente en las causas. Tendrías que esforzarte mucho para pararlo pues te beneficias de la fuerza de la inercia. Lo que trato de decirte es que es más fácil ser rico que pobre cuando activas tu mente próspera.

Escribo esto para construir una percepción diferente en tu mente y la forma de relacionarte con el dinero. Para resolver el asunto del dinero y poder acometer otros muchos asuntos tan importantes o más. Aunque suelo enseñar riqueza, yo prefiero llamarlo desarrollo personal. Tengo más libros de desarrollo personal que de finanzas en mi biblioteca; aunque acabas por darte cuenta de que son lo mismo.

No persigas el dinero. Por favor, te pido muy seriamente, no perseguir el dinero porque el dinero es un efecto de una causa. Y lo que hay que perseguir son las causas. No persigas hacer dinero, persigue crear proyectos chulos, cosas que te cambien a ti y que cambien al mundo. Ahí reside la felicidad y su subproducto: la riqueza.

QUINCE



# EL ORIGEN DE LA RIQUEZA

Me gusta explicar de dónde procede la riqueza.

Tengo muy claro que la prosperidad proviene de uno mismo. En efecto, cada uno se da (o se quita) a sí mismo. La conexión con el potencial infinito del Cosmos es sinónimo de riqueza, prosperidad, abundancia.

Como la riqueza es la otra cara de la moneda, entonces la riqueza procede de uno mismo. El dinero procede de uno mismo. En concreto, materializa lo que somos, lo que creemos, lo que sabemos, lo que hacemos... es una fotocopia del nivel de conciencia.

Por eso miro con asombro a los que roban, estafan, juegan, van de mantenidos... buscando dinero fuera de sí mismos. Viven una fantasía.

La riqueza es una elección, un compromiso, que requiere transitar de una mente pobre a una mente rica. Y aunque este viaje parece sencillo, exige un nivel de coherencia que pocos están dispuestos a aplicarse.

¿Vas a concederte, o no, el nivel de riqueza que anhelas? Esta es una pregunta que tenemos que hacernos y respondernos

todos. La respuesta no es gratuita, conlleva un precio en transformación personal.

Ser rica tiene un inmenso precio que se paga con cambio personal. Y eso es mucho más de lo que la mayoría está dispuesta a pagar.

> Todos tus problemas con el dinero provienen de ti.
> Allí afuera sólo suceden cosas.

No te recomiendo encomendarte a una herencia, la lotería, al Estado, la suerte. Nada que esté en nuestra realidad puede ser debido a una causa ajena. Todo tiene que ver con nosotros respecto a eso. Y el dinero tiene que ver con nuestra conciencia o mentalidad sobre ese tema, no con otra cosa.

Tú eres tu dinero. Y quien te lo entrega sólo hace de mensajero, él está a tus órdenes.

Tú eres tu salario, tú eres tus comisiones, tú eres tus beneficios... Sea poco o mucho lo que recibes, tú te lo entregas. No busques otra causa. He escrito este libro para aumentar tu sabiduría financiera y para que identifiques por fin el origen de la abundancia. Tu dinero eres tú. Siempre ha sido de esta manera y no puede ser de otra.

Aconsejo resolver el asunto del dinero de una vez por todas, y asumir esa responsabilidad. ¿Vamos a darnos lo que queremos? cada uno es libre de hacerlo.

Nadie te da nada pero todo llega a ti a través de los demás, incluido el dinero. No confundas al mensajero con la fuente del mensaje. Si quieres profundizar, lee mi libro: “Los 3 árboles del dinero”, y entenderás este principio económico.

Empecé este capítulo prometiendo revelarte de dónde procede la riqueza, y ahora ya sabes que proviene de ti (no de un trabajo, no de un negocio, no de los demás). Todo procede de ti.

DIECISÉIS



# ¡TENGO UNA IDEA!

A menudo, cuando hablo con las personas que quieren emprender, me comentan que tienen una idea. A veces, bajan la voz para compartirla como si tratara de un secreto de estado. Y ahí está lo malo de la idea, que es precisamente un secreto: el mercado no se ha enterado.

No quiero aguarle la fiesta a nadie, pero ideas tenemos todos (y algunas muy buenas). Yo mismo, antes de desayunar ya he tenido alguna idea de negocio. Y después de desayunar ya no me acuerdo, me entretengo con café...

> Desengáñate, no se trata de tener una gran idea, sino de tener una puesta en funcionamiento gloriosa.

El truco está en cómo se ejecuta la idea, su puesta en escena, su desarrollo, su aterrizaje. Te aseguro que esa misma idea ya la tuvo alguien y con probabilidad ya la está implementando alguien más (uno o muchos). Eso no ha de frenarte, al contrario ha de motivarte a superarte.

No busques ideas infalibles, sino planes infalibles. Es más importante la forma en la que pones en escena la idea que la idea en sí misma. Una idea mediocre, o normal, muy bien

llevada a la práctica puede ser un gran negocio. Y sin embargo, una grandísima idea, una muy buena idea, con una mala ejecución, se puede convertir en un gran fiasco.

Un concierto de piano de Mozart interpretado por un virtuoso es una maravilla, pero un suplicio cuando es interpretado por un novato. Y la partitura es la misma.

Así que lo importante no es la idea sino su interpretación.

Recuerda: todo el mundo tiene ideas. Lo importante es la ejecución y ahí es donde se falla. En la ejecución es donde hay que exprimir la creatividad, la imaginación, el talento. Así que céntrate más en cómo vas a plasmar esa gran idea (tu plan). Es lo que enseño a mis mentorizados, en el "Programa Experto"®, partimos de la base de que su idea de negocio es una hipótesis nada más que deberá contrastarse.

Cuando vas a lanzar un proyecto nuevo, un producto nuevo, un servicio nuevo... admite que en el fondo todo es una hipótesis, una suposición que ha de ser validada. Sobre el papel no hay nada seguro.

El papel todo lo aguanta, pero siempre deberás probar y refinar. Y luego volver a refinar, sin cesar, en un proceso Kaizen de mejora continua. Pero si no empiezas, nunca sabrás qué sucede, porque hasta que las ideas no se demuestran que funcionan, no dejan de ser meras hipótesis.

En el mundo de los negocios, nos pasamos la vida contrastando ideas, hipótesis y suposiciones. Muchas no pasan el filtro de la realidad. Y al final, siempre es el mercado el que nos dice si eso funciona o no funciona. El cliente tiene la última palabra.

Cuando examines tu gran idea, cuestiónalo todo, y hazlo cada año, hazlo con cada detalle de arriba abajo, reinventa

toda la empresa, todo el proyecto es mejorable. Cuestiona incluso lo que parece funcionar, porque si algo funciona bien, en realidad está impidiendo que funcione de forma extraordinaria. Y algo más inquietante: lo que hoy te funciona, mañana podría no hacerlo.

DIECISIETE



# LA LEY DE LA AFECTACIÓN

Voy a presentarte una ley económica muy sencilla de entender. En esencia, nos dice que cuantas más vidas afecte nuestro negocio, y de forma más positiva, mejor irá el negocio. Recuerda el objetivo: mucho valor para muchas personas.

Si quieres que te vaya muy bien, afecta la vida de mucha gente (y muy profundamente). Si lo haces, te aseguro que prosperarás. Si sólo ayudas a unos pocos, bien está, pero no esperes una gran recompensa. Si ayudas a muchos, la fortuna te bendecirá.

> La mejor pregunta que debes responder es: ¿Cómo puedo servir mejor a más personas?

Si ahora atiendes a unos 100 clientes, imagina como sería con 1.000, y si ya estás en ello, imagina cómo sería atender a 10.000. Lo bonito es imaginar que algún día, todos -a los que ayudaste- organicen una fiesta en tu honor en el otro lado. Imagina algo grande.

Cuanta más gente afectes, y más dolor les ahorres, mejor te irá. A nivel personal, serás más feliz, estarás más satisfecho; en lo material, serás más próspero. Y estarás dando un mejor

ejemplo a todo el mundo: a tus hijos, a la comunidad, a otros emprendedores...

La ley de afectación te lleva a maximizar la gente que afectas ahora mismo. Examina tu base de clientes activos, proponte duplicarla, triplicarla... Cuantas más vidas impactes, mejor para todos.

De ahí la importancia de diseñar un modelo de negocio escalable, que pueda crecer sin exigir una gran infraestructura o inversión. Escalabilidad significa que el negocio puede crecer más: de lo contrario juegas en contra de la ley de afectación.

Para la Wikipedia: "La escalabilidad, término tomado en préstamo del idioma inglés, es la propiedad deseable de un sistema, una red o un proceso, que indica su habilidad para adaptarse sin perder calidad, o bien manejar el crecimiento continuo, o bien estar preparado para hacerse más grande sin perder calidad". Pues eso.

¿Cuántas horas dispones al día para venderlas en un trabajo? Como ves no es un modelo escalable. Pero si organizas un equipo, puedes vender sus 8 horas, más sus 8 horas, más sus 8 horas, más sus 8 horas... tantas horas como crezca tu equipo.

Es imprescindible que revises tu profesión bajo la perspectiva de hombre o mujer de negocios, y no importa si eres: peluquero, artista, arquitecta, médico, veterinario o abogada, coach... eso da absolutamente igual. En toda profesión hay un modo de entrar en escalabilidad y aumentar la afectación; y por tanto, convertir una profesión en un negocio real.

La mejor idea es reinventar lo existente, no es preciso empezar de cero. Reinventa tu trabajo para que se parezca

menos a un trabajo y más a un negocio. O toma una idea vieja y conviértela en algo nuevo. Los inventos extraños si acaso déjalos para los genios. La mejor idea es la que mejora una idea existente. Y no es un juego de palabras.

Por ejemplo, una entrega más rápida, una experiencia mejorada, un valor aumentado... algo que los demás no están haciendo aún en tu mercado. Cambia un simple detalle que lo cambie todo, y cambiarás las reglas del mercado entero.

Para triunfar en el mundo de los negocios hay una regla muy simple: dale a la gente más de lo que quiere y menos de lo que no quiere. Dales más de lo que les proporciona placer, bienestar, prosperidad y ayúdales a ahorrarse el sufrimiento.

Aplicado al dinero: si quieres ser rica ayuda a otros a serlo. Alguien dijo que para ser rico la mejor forma de conseguirlo es enriquecer a los demás. Si tú ayudas a los demás a prosperar, no te preocupes que vas a prosperar en correspondencia.

Si ayudas a los demás a ser más felices, no te preocupes que eso también te va a generar una gran felicidad a ti. Se trata de un principio budista: ayuda a conseguir a los demás aquello que deseas conseguir tú. Y eso mismo es lo que tú recibirás porque la única forma de prosperar es ayudando a los demás. Cuando sirves bien a otros, el dinero llega. Es el karma financiero.

Ayuda a conseguir aquello que quieren los demás y lo conseguirás tú. Y vuélvete valioso, muy valioso. Si tú eres bueno en lo tuyo, siempre generarás valor. Esa es tu meta: hacerlo mejor cada vez. Apúntate al Kaizen (mejora continua).

Sirve más (mejor) a más gente (masivamente). Básicamente, esta es la premisa de la riqueza sabia (la ley de la afectación).

DIECIOCHO



# LA ECONOMÍA DE AYUDAR

Cuando alguien me explica su negocio enseguida sé si le va bien o no. Es muy sencillo darse cuenta de que poner el foco en las ventas y los beneficios es síntoma de mal negocio, y poner el foco en los beneficios de los clientes es síntoma de buen negocio.

¿Qué gana tu cliente con tu solución? es la primera pregunta que te has de formular. Una regla que te ha de funcionar muy bien: entrega diez veces más valor del importe de tus honorarios.

Por ejemplo, este libro es bien barato, pero si exprimes sus conceptos puede hacerte ganar cientos de miles. Y es así porque he procurado escribirlo con el fin de que no te suponga un gasto, sino una inversión muy rentable. Es mi promesa de valor.

Entrega diez veces más de lo que pides a cambio.

Quiero que sepas que cuando procuras sólo tu beneficio, no te ha de ir muy bien, pero cuando tratas de servir mejor a otros, te irá bien seguro. Si haces felices a las personas, ellas te harán feliz a ti.

No digo que debas ser altruista, a fin de cuentas los de arriba no te llenan la nevera. Sino que te preguntes siempre qué gana tu cliente antes de aceptar dinero.

Si en tu negocio te sirves sólo a ti, y te olvidas de tu clientela (sólo tratas de sacarles dinero), te irá mal. El mundo no está diseñado para las ganancias gratuitas (o por la cara). El mundo está diseñado para ganar sirviendo. Es una idea muy sencilla pero se ha olvidado.

Si estás pensando en: lo mío, lo que gano, mi beneficio, mi venta, yo, mío, mí... el mercado te penaliza hasta que entiendas que lo tuyo es que ganen ellos. Y cuando a ellos les va bien, todo irá bien.

Ocúpate de tus clientes y ellos se ocuparán de ti.

Así que en esas dos situaciones, hay dos valores diferentes y dos resultados diferentes. Si queremos que nos vaya mejor, tenemos que empezar a pensar en qué servimos. Qué problema resuelvo. Y si les resuelvo un problema, volverán una y otra vez, y me recomendarán a uno y a otro. Y me irá muy bien.

Y así se explica la esencia de esa economía espiritual, o la economía del bien común. Esta economía sabia funciona con una sencilla regla: ocúpate de ellos y ellos se ocuparán de ti. Si quieres profundizar, he escrito el libro: “Dinero Feliz”. Léelo para entender la riqueza sin codicia, ética y consciente.

Es así de claro: el cliente es lo primero. Antes que el propietario, antes que el accionista, antes que el beneficio... Siempre el cliente primero. Y el dinero y la satisfacción llegarán después.

DIECINUEVE



# SEMILLAS DE PROSPERIDAD

¿Cómo entraría en los negocios un monje budista? Aplicando la esencia de las enseñanzas budistas al mundo de los negocios. Eso sí es sabiduría financiera, la bondad como ingrediente para hacer buenos negocios.

El *gueshe* Michael Roach nos lo explica en dos pasos. Son los mismos que le permitieron a él crear de la nada una empresa de venta de diamantes en EE.UU. de 300 millones de dólares.

El primer punto es decidir qué es lo que quieres. Tenerlo muy claro, e ir a por ello con enfoque y sin dispersión. Vamos a centrarnos en una meta que es tan sencilla como responder a esta pregunta ¿qué quiero? En una breve frase establece lo que quieres obtener.

Ahora viene el segundo paso, y el más contradictorio: busca a alguien que quiera lo mismo que tú, no te será difícil encontrarle. Te sorprendería saber lo mucho que nos parecemos y cuán iguales son nuestros sueños. Hay mucha gente que quiere lo mismo. Por suerte o desgracia, no somos tan originales. Hay un montón de gente que quiere exactamente lo mismo que tú, así que encontrarles no será difícil.

> Expresa tu sueño y verás cuántos brazos se alzan con el "yo también".

Estamos buscando a alguien a quién ayudar (y no a quién vender), precisamente en lo mismo que queremos conseguir nosotros. Será tu socio, aunque le llamarás cliente, para realizar un negocio kármico.

Por ejemplo, si quiero montar un negocio, estoy pensando en ayudar a alguien que quiere montar precisamente su negocio. ¿Entiendes la mecánica?

Te preguntarás: si yo no he hecho nunca eso, y todavía no sé ni cómo ayudarme a mí... ¿cómo ayudaré a otro? No te preocupes por eso, en la Biblia se menciona que cuando dos se unen para ayudarse, allí está Jesús para apoyarlos. Algo ocurre cuando ayudas, los budistas le llaman *karma* auspicioso. Y tú intuyes que te estás ayudando a ti a través de los demás.

Es fácil entender que si ayudas a otro (en este caso, para montar un negocio), y te atreves a darle consejos, en el fondo ¡te los estás dando a ti mismo! Tus consejos te resultarán muy clarificadores para cuando necesites aplicarlos, porque ya sabes que es más fácil dar consejos a otros que a uno mismo.

Una vez lo tienes claro, te es más sencillo aplicártelo. Tu ayuda es la semilla de prosperidad que crecerá en tu jardín y se convertirá en un árbol de dinero. Es un tema kármico.

Ahora entenderás por qué tantas personas a tu alrededor desean ayudar a otros. Porque, inconscientemente, saben que a la vez ¡se están ayudando a sí mismas!

Sabrás cómo proceder imaginando simplemente qué haría Buda, el iluminado, en tu lugar si dirigiera tu empresa.

VEINTE



# EL DINERO SÍ CRECE EN LOS ÁRBOLES

Quiero compartirte tres ideas que son tres semillas de abundancia sabia e ilimitada.

Muchas personas cuando ven todos mis libros sobre finanzas personales, que no son pocos, me preguntan por lo que mejor me ha funcionado. Quieren un consejo, y yo les doy tres, los escribí en uno de mis libros (Los 3 árboles del dinero). Son tres pautas muy poco convencionales.

La primera semilla, que da fruto en el primer árbol del dinero, es entender que nadie te da nada ni nadie te quita nada. Aplícalo al dinero. Sería así: nadie te da dinero, ni nadie te quita dinero. Eso ya lo haces tú: tú te das tu dinero, tú te quitas tu dinero, tú te haces rico a ti, o tú te haces pobre a ti.

En resumidas cuentas:

> Tú eres tu dinero.

Sé que es chocante porque se asume que el dinero proviene de tu negocio o de la empresa que te emplea. Y resulta que no, te lo das tú con tu talento a través de esa empresa en la

que has sido contratado o del negocio que has creado. Pero eres tú quien se recompensa con tu talento, tu creatividad, tu servicio, tu esfuerzo...

Eres tú quien se da la riqueza. Y de hecho, el sueldo te lo fijas tú, porque cuando aceptas un trabajo estás diciendo sí a una cifra.

Así que si quieres más, tienes que empezar a pedirte más a ti. Y cuando te pidas más, alguien te ofrecerá más, porque reconocerá tu valor. Si das a ganar a tu empresa, llegará un momento en que el mundo no puede contradecirlo, tiene que recompensarte para equilibrar la situación. Será en ese empleo o en otro pero vas a conocer la oportunidad para recibir lo que mereces.

Vamos a la segunda semilla, que da fruto en el segundo árbol, y es: sirve mucho a muchos. Es decir, tu riqueza crece en proporción al valor entregado. Aumenta tu valor, aumenta tu riqueza. Tu aumento de suelto es un aumento de valor en la empresa o negocio. Cuanto más valor das, más valiosa eres. Cuanto más valiosa eres, más te tienen que pagar (aunque sea para retenerte y que no te marches).

No busques ganar dinero, sino servir más y mejor. No busques un aumento de sueldo, busca servir mucho a muchos, masivamente, aportando mucho valor.

Y vamos a la tercera semilla, que da fruto en el tercer árbol, y que consiste en procurar la riqueza en todo a la vez, y sin efectos secundarios. El éxito de verdad es en todos los aspectos de la vida, recuerda que la abundancia no es limitada. Gana en esto y en aquello, ahora y después, y no aceptes ganar a costa de perder (eso es una auto estafa). Recuerda también que todos aquellos que hagan tratos contigo han de ganar contigo, nunca ganes a costa de nadie.

Ya tienes tres semillas de riqueza verdadera, ahora es tiempo de sembrar...

VEINTIUNO



# TU MÁQUINA DE HACER DINERO

Si tus ingresos actuales dejan aún mucho que desear, deja de hacer lo que no funciona. Por favor, no insistas más, reconoce que tus recetas de riqueza no han funcionado. Si no tienes ahora lo que andas buscando es que lo que haces no tiene la propiedad de proporcionarlo.

Es hora de cambiar de rumbo.

Acéptalo, lo que no te ha funcionado, después de años, ya no lo va a hacer, por mucho que insistas. Cambia de estrategia pero, sobre todo, cambia de mentalidad. Sé mente rica, no mente pobre, desarrollando tu sabiduría financiera.

Y por lo que más quieras, deja de estar peleado con el dinero y pasa a amistarte con él. Entiende que el dinero es tan espiritual como cualquier otra cosa. En cuanto hayas hecho las paces con la riqueza, y con los ricos, la abundancia será una posibilidad para ti. Antes no.

> Un cambio de empleado a emprendedor es tan grande como el de un planeta plano a uno redondo.

La mente rica es la máquina de hacer dinero.

No te confundas, no es el negocio lo que te da dinero, es tu mente. Una vez la mente se expande, y plasma en el mundo una idea de negocio (una máquina de hacer dinero), en seguida aparece una segunda idea de negocio (máquina de dinero)... y así.

Colecciona máquinas de hacer dinero. No todas irán a máximo rendimiento siempre (echando vapor por las costuras). Los negocios tienen sus temporadas altas y bajas, pero si tienes varias máquinas de dinero siempre habrá una que tire de tu economía.

La sabiduría financiera es crear y gestionar esas diferentes máquinas de dinero, al igual que un director de orquesta dirige a sus músicos. Es una sinfonía de *cash flow*.

Un negocio es una máquina de crear *cash flow*, o crear riqueza, es también una imprenta de dinero legal. Quédate con la metáfora que más te plazca.

Cuando tienes varias máquinas rindiendo beneficios, levitas, te entra una tranquilidad enorme. Y es que te has demostrado que tu mente sabe hacer dinero y cuando sabes hacer dinero una vez, sabrás hacerlo siempre. De ahí tu tranquilidad, tu paz financiera, confías en tu saber, que es para siempre. Has "crakeado" el código del dinero, y sabes cómo ganarlo una y otra vez, de una forma y otra, en esto y en aquello.

Unas veces te irá bien, otras no tanto, y alguna vez te irá mal. Bienvenido al mundo de los negocios. No siempre aciertas, pero sabes hacer dinero al por mayor (usando tu mente). Y cuando alguien sabe hacer dinero, sabe que el resto de su vida está resuelta económicamente porque es sabia financieramente.

VEINTIDÓS



# DUPLÍCATE

Al presentarte la ley de la afectación, te introduje el concepto de escalabilidad. Un negocio sabio es un negocio escalable (puede crecer casi sin limitación). Como seguramente quieres ayudar a muchísima gente, que necesita apoyo, deberás encontrar el modo de no ser tú misma un estorbo a la expansión de tus operaciones. El mejor modo de no estorbar, es hacerse a un lado: delegar.

Sabes que tu tiempo y conocimiento son limitados, no dispones de todo el día, ni de todas las respuestas, ni de todo el conocimiento.

Sabes que quieres duplicar o triplicar o cuadruplicar cifras... llegar a más países. Así que no te queda otra que duplicarte, triplicarte, cuadruplicarte... en cierta forma. Voy a proponerte sistematizar tu entrega de valor para que no debas atender cliente a cliente, sino a muchos a la vez.

Entonces has de saber que toca pasar del *one to one* al *one to many*. Recuerda este mantra de sabiduría financiera. ¿Y cómo se hace eso? Bueno, pues si estás en la industria del conocimiento (lo cual te recomiendo por sus ventajas) estás en la industria de los intangibles que son por definición

altamente escalables gracias a la tecnología (te permite pasar del por menor al por mayor).

> Si puedes atender a muchas personas a la vez, cumples tu sueño de maximizar tu entrega de valor masivamente.

Si eres consultor, crea un equipo de consultoría. Y no te quedes ahí, crea grupos de mentorizados (usa la tecnología para crear reunión en línea) de todo el mundo. Llega a más personas en más países. Yo por ejemplo, elegí el rol de autor, por encima del de conferenciante, porque es más escalable, exige menos esfuerzo y llega a más personas.

Busca en tu mercado el modo de sistematizar, automatizar, digitalizar y delegar. Harás más bien al mundo. Y ahorrarás tiempo y energía.

Hoy en día puedes entregar valor simplemente con un canal en YouTube o en Spotify. Podrás servir a las personas las 24 horas del día, cada día del año. Muchísimas personas podrán mejorar su vida, de alguna manera, gracias a que estarás ayudando de forma remota y a la vez multiplicando el número de personas alcanzadas.

Como yo, puedes escribir un libro y auto editarlo en línea. Un libro es una de las formas a tu alcance para llegar a más personas sin que tú tengas que hacer nada más, ni nada menos, que escribirlo. A partir de ahí, en los años que siguen, muchísimas personas van a beneficiarse de tu experiencia y conocimientos. Y tus royalties aterrizarán cada mes en tu cuenta bancaria de forma automática, puntual y elegante.

Lectora, replicarte mediante la tecnología es una de las cosas más sabias que puedes hacer para ser rica en tiempo,

satisfacción y dinero. Una mujer de negocios, financieramente sabia.

VEINTITRÉS



# DELEGAR PARA CRECER

Es muy fácil encontrar talento en cualquier parte del mundo y ponerlo a trabajar para tu proyecto. Lo hallas en diferentes idiomas, husos horarios, niveles de experiencia y precios. Existen plataformas *on line* o sitios web, como por ejemplo Upwork o Fiverr, por mencionar sólo dos, donde encuentras profesionales deseosos de trabajar para ti. Talento fresco y disponible para tu proyecto. ¿No es maravilloso?

Antes de hacer la ola, escucha bien algunos consejos de alguien como yo que viene delegando a asistentes remotos, desde hace muchos años, y que ya ha cometido algunos errores evitables.

Lo primero es no elegir en base al precio o menor coste. Ya se sabe que lo barato sale caro. Cuando me guie sólo por el precio tomé alguna mala decisión y tuve que tirar el encargo por estar lejos de mi estándar.

Más barato no significa ni mejor ni peor pero puede evidenciar falta de experiencia. Al igual que más caro no siempre es mejor. Me gustan los precios justos y dar bonos cuando el trabajo está muy bien hecho.

Trata de ponerte en su lugar y así no te importará pagarle lo que vale su trabajo. Son emprendedores como tú, sois de la

misma raza laboral. Lo bueno de tratar con *freelancers* en países con menor coste de vida, es que obtienes unos precios más ventajosos.

Aconsejo formular algunas preguntas al candidato, e incluso mantener una sesión de Skype, para conseguir más información antes de decidir por uno u otro. Yo suelo contratar a mujeres por su inteligencia y aplicación en los detalles.

Ya verás como, a menudo, el problema es elegir ante tantos candidatos. Hacer una prueba es adecuado a veces. Pero trata de subcontratar poniendo siempre el foco en la calidad y el detalle, no en el coste. Es mejor pagar un poco más y conseguir algo decente (o extraordinario).

Una vez descubres una persona talentosa, puedes repetir con tu colaborador para futuros encargos (que ya no sacas a subasta en la plataforma sino que pides en exclusiva a la persona de tu confianza). Crea tu equipo remoto. Arma tu ejército de *freelancers* que catapultarán tu negocio a otro nivel.

> Delega y hazte rico.

También te aconsejo que seas lento en contratar y rápido en despedir. No pierdas tiempo con los mediocres y amateurs, hay mucho talento disponible por todo el mundo. Fíjate en cada detalle, en cómo se expresa, en el tiempo que tarda en responder, en su *backgroud*, y por supuesto en las valoraciones que han hecho otros usuarios de la plataforma. Yo apenas tengo en cuenta su formación académica, aunque la reviso siempre.

Sé siempre respetuoso con sus tarifas y con sus necesidades. Son personas, son profesionales, son colegas, y hay que tratarlos con respeto y profesionalidad. Si sobre exceden tus expectativas, lo adecuado es sumar una propina o bono. Entiende que son autónomos o *freelancers* que dependen de los encargos para sostener a su familia.

Da instrucciones siempre muy claras, ellos no son adivinos y necesitan entender cuál es tu necesidad. Cuando hay un desencuentro entre el *freelancer* y tú, es porque las instrucciones no estaban claras. Hay que aprender a dirigir para delegar. Sé un buen cliente, además no olvides que ellos también van a valorarte en la plataforma y eso influirá en tus futuros encargos. No te conviertas en un apestado.

Busca siempre la atención al detalle. El detallista siempre es el mejor colaborador. Alguien que quiere lucirse.

Y evita empresas de *freelancers* o intermediarios en la subcontratación. Verás que hay empresas que subcontratan tu pedido, que te buscan un *freelancer*, a costa de añadir su margen como intermediario, con lo cual lo que ocurre es que se encarece el producto o se reduce el ingreso de quien hará el trabajo. ¿Para qué? Evita intermediarios, de hecho Internet es la herramienta que esperábamos para eliminarlos. Yo nunca trabajo con estas empresas.

VEINTICUATRO



# INGRESOS PASIVOS

Hay dos tipos de ingresos: los pasivos y los activos. El primero es la clase de ingreso que ignora casi todo el mundo. Y casi nadie sabe ni que existen. ¿En qué consisten?

Un ingreso pasivo es un ingreso que se produce automáticamente sin que tengas que trabajar (una vez lo has creado y activado). Lo recibes sin que debas estar presente en algún lugar o haciendo algo en concreto. Se ingresa regularmente y ya está. Es así:

Trabajar, cobrar, cobrar, cobrar, cobrar, cobrar...

Un ingreso activo es el que precisa de tu presencia y trabajo para poder producirse. Es el cuento de nunca acabar, porque no se automatiza. Y si te detienes, el ingreso se detiene. Aún y con tantas desventajas es el más popular y el que casi todo el mundo elige. Es así:

Trabajar, cobrar, trabajar, cobrar, trabajar, cobrar...

¿Quieres un ejemplo de cada uno?

1. Activo: un empleo.
2. Pasivo: royalties por propiedad intelectual.

Si tienes un activo, una propiedad del tipo que sea, la puedes alquilar... y eso es *cash flow*. El secreto no es vender, sino alquilar. Si vendes, consigues una entrada de efectivo nada más. Si alquilas consigues infinitas entradas de efectivo. Tu problema no es que no tengas nada que vender sino que no tienes nada que alquilar.

Una suscripción es la última tendencia del ingreso pasivo. Hay infinidad de opciones apoyadas por una tecnología barata y eficiente. Descúbrelas y busca lo que se adapte mejor en tu caso. Ni siquiera necesitas disponer de un producto propio. El comercio de calle está cerrando, pero el comercio *online* está abriendo.

De entre todos los productos que se pueden vender *online*, yo me quedo, sin dudarlo, con la venta de conocimiento. En eso tengo maestría: empaqueto en varios formatos buen conocimiento que aporta utilidad, y lo distribuyo a todo el mundo sin logística ni costes. Sé cómo se hace, tengo un método y funciona. Un imperio digital es un conjunto de propiedades digitales que rentan ingresos para su autor.

Según lo veo yo, las propiedades digitales son mejores que las propiedades inmobiliarias. Exigen menos esfuerzos, riesgos e inversión y ofrecen más rentabilidad. En mi caso, prefiro coleccionar infoproductos a inmuebles.

Alquileres, membresías, suscripciones, redes de mercadeo, licencias, royalties, infoproductos, tienda *online*, franquicias, video formación... Hay muchas opciones y la combinación de varias es la fórmula ganadora. ¿Por qué no un surtido variado con un poco de todo? Lo que más me gusta de vender conocimiento es que la materia prima es inacabable, de hecho no hace más que crecer. ¡Y es ecológico!

> Los ingresos pasivos son el pasaporte a la libertad: puedes vivir (¡y cobrar!) en cualquier parte del mundo.

Sé una chica lista (y sabia), empieza con una fuente de ingresos pasivos y después ensaya otras. Haz tus pruebas y desarróllalas, trastea *online*, aprende de mentores. En unos años serás una gran coleccionista de diferentes ingresos pasivos (una de las colecciones más útiles que se me ocurren).

VEINTICINCO



# SOLUCIONES INVISIBLES A PROBLEMAS VISIBLES

Tu mundo material es una impresión, un efecto lógico y natural de algo que se está dirimiendo ahora mismo, incluso hace ya tiempo, en el mundo mental, emocional y espiritual. Para materializar has de subir cuatro peldaños y en este orden:

Espiritual -> Mental -> Emocional -> Material

- Si buscas las soluciones en el primer escalón eres sabio financieramente.
- Si buscas las soluciones en el segundo escalón sólo eres inteligente financieramente.
- Si buscas las soluciones en el tercer escalón eres inteligente emocionalmente.
- Si buscas las soluciones en el cuarto escalón eres ignorante financieramente.

Y, sin embargo, las personas sólo buscan soluciones a sus problemas materiales en el mundo material. ¡Qué gran error! Y nunca van a encontrar las soluciones allí porque no están ahí, están en el ámbito invisible.

Todas las soluciones a los problemas (incluidos los económicos) necesitan una solución mental, emocional y espiritual.

Así que tenemos que empezar por ahí, por los cimientos del mundo, por lo que no se ve. Necesitamos soluciones espirituales a problemas financieros.

Sé que es un reto. Sé que parece contraintuitivo pero, o empezamos a hacer cosas completamente diferentes, o tenemos lío para rato. Ya hemos probado casi de todo y nada ha funcionado a largo plazo. Es hora de profundizar.

Hay un debate inacabable sobre si el dinero da la felicidad o la quita... Encontré un estudio muy interesante que relaciona la felicidad y el éxito. Se concluyó que si eres feliz tienes éxito, pero no al revés. Interesante.

Dejando de lado el dinero, el éxito es conseguir lo que quieres en la vida. El éxito no es popularidad, ni salir en la tele, ni un montón de dinero en el banco. Éxito es vivir la clase de vida que quieres.

Y para lograrla deberás resolver cómo financiarla. Ya sabes, nada es gratis. Pero tampoco digo que debas empezar con una gran suma de dinero. Empieza simplemente siendo feliz y nada más.

Los cimientos de tu riqueza serán la felicidad. Si no la sientes, finge, simula un estado de felicidad sin causa (o recuerda tu juguete favorito). ¿Y cómo se activa ese estado inducido de felicidad? Pues es muy fácil: agradeciendo cualquier cosa.

> El agradecimiento crea felicidad y la felicidad crea el éxito (incluido el financiero).

¿Agradecer qué?

Ya te lo he dicho, cualquier cosa, eso es lo de menos, lo de más es la emoción. Es una emoción de amplificación que te abre a recibir más de aquello que agradeces.

Ejemplos de gratitud:

- Gracias por la pizza de ayer.
- Gracias por haberme levantado hoy.
- Gracias porque tengo dos manos.
- Gracias porque leeré un libro que me gustará.
- Gracias por esta brisa.
- Gracias por el agua que apaga la sed.
- Gracias por tu canción favorita.
- Gracias por amanecer.

Es bien barato, sólo agradece cada día.

Sé feliz por nada.

Y construye tu proyecto con devoción.

VEINTISÉIS



# RIQUEZA VERDADERA VERSUS RIQUEZA FALSA

Muchísimas personas creen tener éxito, creen haber conseguido el éxito, la riqueza y, sin embargo, han obtenido la riqueza falsa, el éxito falso. Pagan un precio muy alto por lo obtenido. Se parece bastante a un timo.

Tienen riqueza y éxito con "efectos secundarios", por decirlo de otra forma. Consiguen cosas a costa de otras. Ganan y pierden. Es decir, están consiguiendo algo bueno en su vida, pero pagando un precio que no desean pagar.

Voy a ponerte un ejemplo, hay personas que pueden tener éxito económico, ser ricas económicamente y, sin embargo, ser pobres en tiempo. Ya no tienen tiempo para ellas, ni para los suyos. O pueden tener éxito material y, sin embargo, perder la salud por el camino. Han cambiado salud por dinero. O peor aún, a costa de su familia. Sin tiempo para compartir con los suyos, se pierden ver crecer a sus hijos.

Todo eso es un éxito desastroso.

No sé tú, pero a mí no me interesa. Es éxito a medias, porque es a costa de algo, con efectos secundarios. Y un ejemplo aún más penoso, hay gente que, por su codicia, acaba en la cárcel, pierde su libertad, cambia su libertad por una suma de dinero. Triste.

Nunca me ha interesado la riqueza a costa de otra cosa. Si es al precio de perder el alma o venderse al diablo no me interesa. Esa clase de éxito se llama éxito falso o riqueza falsa. Parece una cosa pero es otra.

Apuesto por la riqueza verdadera. Aquella que es en todo y al mismo tiempo. No tiene efectos secundarios, no tiene un sobreprecio. Nada de hipotecas a la felicidad.

A esa riqueza verdadera se accede desde un estado de conciencia basado en la coherencia. Para ello deberás revisar que tus diferentes metas sean ecológicas entre sí y no se canibalicen mutuamente. Una mentalidad en donde todo es posible a la vez, que proviene de un estado de consciencia al que llamaremos abundancia.

La ambición iluminada es quererlo todo. Sin conformarse con menos, porque sería tanto como negarse a uno mismo.

> Yo soy el origen del suministro ilimitado. Nada puede faltarme.

Sé abundante.

Sé próspera.

Sé rica.

Inspira a los que te rodean para que ellos puedan hacer exactamente lo mismo. Extiende tu éxito para que otros crean en el suyo propio. Sé ambiciosa desde un punto no codicioso, sino desde un punto iluminado. Busca ese estado de consciencia llamado prosperidad y abundancia y quédate sólo con la riqueza verdadera.

VEINTISIETE



# CAUSA Y EFECTO

Si no eliges ser rico, estás eligiendo ser pobre. Las personas que hoy mismo están rechazando ser ricas es porque tienen prejuicios contra la riqueza y los ricos. Pero han de saber que literalmente están eligiendo ser pobres. Todo aquel que no elige ser rico, indirectamente está eligiendo ser pobre. Y lo será.

Por desgracia, el mundo se está polarizando: cada vez hay más ricos y más pobres; y sin embargo, cada vez hay menos clase media. ¿Por qué? Yo creo que llegó el momento evolutivo de manifestar con contundencia nuestro poder creativo. La mente rica manifiesta su riqueza y la mente pobre manifiesta su pobreza.

Así que la única elección va a ser qué quieres ser en el futuro: rico o pobre. No hay otra ni punto medio.

¿Alguna vez has pensado que el dinero es un efecto? Pues sí, lo es. Es un efecto de una causa previa, así que mejor averiguar cuál es la causa real del dinero.

Todo aquel que procura el dinero como un fin, fracasa. El dinero no es un fin, es un efecto inevitable de una causa en la cual debes centrar tu atención. Y la causa del dinero es la

mentalidad de mente rica. El equipaje mental que te hará rico de manera inevitable. Ahí se construye todo (o se destruye).

> Cuando estás programada para hacer dinero, la consecuencia es un saldo creciente en el banco.

Tu economía son tus creencias, tus emociones, tu conocimiento, tus hábitos y comportamientos... todo eso se está reflejando en el banco. Tú eres tu dinero.

Y quiero que tengas muy claro que no funciona perseguir el dinero como un fin. Ese es el error en que caen los novatos en riqueza. La riqueza no proviene de la avaricia o la codicia. Proviene de la generosidad, la coherencia, la autenticidad, el servicio y la entrega de valor masivo.

¿Qué piensan los ricos, que los demás no piensan? ¿Cómo se comportan los ricos, que los demás no hacen? Si quieres salir del promedio en lo económico, empieza a hacer lo que casi nadie hace. Mejor aún, juega a la contra: haz lo contrario a lo que hace la mayoría (por norma), y te irá bien, entrarás en la élite financiera.

Los ricos no se diferencian en el dinero que tienen, eso es solo una consecuencia de aquello que les diferencia. No, no tiene nada que ver con el dinero. No se trata del prejuicio: "es rico porque tiene dinero".

La causa real de la riqueza es cómo piensan, lo que saben y sus hábitos y comportamientos. Al rico no le define su dinero, sino su mentalidad (recuerda que el dinero se hace en la mente). Así que si no tienes dinero, te felicito, no lo necesitas para convertirte en rico. Ya llegará.

A la mente pobre no le parece posible ganarse la vida con lo que le gusta. Y ahí empieza su ruina. Cuando cree este mito,

la persona promedio busca inconscientemente una ocupación que detesta, algo odioso, con la esperanza de que le haga rica.

Precisamente las personas que más ganan, son aquellos que disfrutan con lo que hacen. No van a trabajar por dinero. Tan sólo es que necesitan hacer lo que hacen. Y les cuesta retirarse.

Las personas buscan la comodidad material, la prosperidad, sin darse cuenta de que eso es el efecto de una causa previa. Perseguir el efecto, pero no activar la causa es muy frustrante. He escrito un libro completo ("El Código de la Manifestación") para explicar el origen de todo lo que quieres ver en tu vida, y cómo se materializan los sueños.

Imaginemos una persona mirando al techo, esperando que se encienda la lámpara, pero como no hace nada más que mirar la lámpara, no ocurre nada. Demasiadas personas buscan la riqueza sin darse cuenta que la riqueza es un efecto de una mentalidad. Miran la bombilla que no enciende y no entienden qué pasa.

¿Por qué a otras personas sí se les enciende la bombilla? ¡Porque le dan al interruptor!

Se entiende bien la metáfora, pero te aseguro que muchísimas personas se enfadan con el mundo porque no prosperan. "¿Y por qué se le encenderá la bombilla a fulanito?", se preguntan. Ignoran que:

La mente es el interruptor de la riqueza.

Todo se gesta en la conciencia. Y proviene de un ámbito no visible que, si se activa, ha de crear forzosamente un efecto

visible en el mundo de las cosas. Ahora ya sabes por qué elegí la imagen de la portada.

VEINTIOCHO



# CADA DÍA, UN INGRESO

Trabaja para que cada día obtengas ingresos (diferentes a los de una nómina). Sé que esto puede sonar algo extraño porque estamos acostumbrados a recibir nada más que un ingreso al mes (salario).

Imagina oír el sonido de la caja registradora mental cada día.

Cuando una persona entra en el mercado laboral, pacta una cifra fija y un día de cobro, porque todo está programado para que sea así. Da igual, cómo llega: efectivo, cheque o transferencia. Eso es todo lo que hay. Siempre el mismo importe, siempre el mismo día y vuelta a empezar cada mes. A esperar un mes entero para volver a recibir un ingreso (una eternidad). Y lo peor, un año sólo tiene doce ingresos.

No cambies un año por doce ingresos. Es muy poca cosa, y no es inteligente financieramente.

Es lo que la mayoría de las personas obtienen por lo común y creen que es la única opción posible para generar ingresos. Pero voy a plantearte un paradigma financiero diferente: 365 ingresos anuales, variables. ¿Lo imaginas? Es una opción real, aunque no frecuente, múltiples líneas de ingresos variables, con lo cual raro es el día que no ingresas. Eso te mantiene el contacto diario con tu dinero, y mejora tu

relación con él. Y tiene la cualidad de permitirte entrar en el club de la riqueza.

Fíjate que es lo contrario a lo habitual. Cuando una persona tiene una nómina solamente cobra una vez al mes, con lo cual raro es el día que tiene ingresos, porque solamente ingresa una vez al mes.

Son dos polos opuestos: la riqueza y la anti riqueza. En el primero ingresas el 100% de los días, en el segundo sólo el 3% de los días.

Ingresar a diario, ¿cómo se consigue? Obvio, creando fuentes de ingresos que estén bajo tu control y diversificándolas. En este caso es difícil saber cuánto ganas al mes, pero te aseguro que ese es un signo distintivo de los ricos: no saben ni cuánto ganan ni cuánto tienen. Tienen tantas fuentes de ingresos que es laborioso saber lo que ingresan cada mes y pasan de contarlo.

Yo, al principio, hacía una hoja de Excel pero me cansé, había demasiados números y conceptos. Perdía el tiempo. Ahora me basta con los balances anuales que me da el contable. Procura ingresar cada día, y que el gasto diario sea menor, y ya puedes olvidarte de echar cuentas.

> Tu objetivo es tener tus ingresos descontrolados (no tus gastos).

Enseño a los emprendedores del conocimiento, los expertos, a crear una docena de fuentes de ingresos diferentes derivadas de su conocimiento. Son 12 fuentes o conceptos totalmente diferentes para ingresar. Unas son diarias, otras semanales, otras mensuales, otras anuales...

Cuando vendes, y tus ventas son diarias, tus ingresos son diarios. Con lo cual cada día hay una venta o varias. Si has diversificado, tienes más opciones, porque si no es de esto es de aquello. Y al final lo que ocurre durante el mes, es que todos los días estás ingresando dinero por un concepto o por otro.

VEINTINUEVE



# EL HÁBITO DE INGRESAR MÁS

Quiero compartir un superpoder que me lo ha dado todo, absolutamente todo en la vida, y ese superpoder se llama autodisciplina.

De niño, pronto tuve que olvidarme de la suerte, de mi Coeficiente Intelectual, de mis notas académicas... y tuve que centrarme en lo que funciona todas las veces (lo seguro): la autodisciplina, la mejora continua, no rendirse nunca.

He concluido que el éxito no depende del coeficiente intelectual, ni de la suerte, ni de trabajar duro... todo lo cual ayuda pero no decanta la balanza. El éxito depende básicamente de tener mucha disciplina, lo cual no es nada más que comprometerse al 100% con lo que haces.

> La disciplina no es obligación sino devoción. Y eso es imparable.

La disciplina es una elección desde el corazón que hace que te impliques absolutamente, simplemente porque no puedes no hacerlo. La coherencia no te permite abandonar. Tanto si la tarea te agrada o te desagrada, la implicación con el proceso entero es total, y en los momentos menos agradables completas la parte dura del plan con entrega. He escrito un

*bestseller*: "El Poder de la Disciplina" para entender lo que hará por ti.

En mi caso, escribir libros y compartir ideas poderosas es algo que no puedo dejar de hacer. Por lo tanto, ser disciplinado (levantarme pronto y escribir mil palabras al día) no es una obligación, sino que es devoción. Madrugo y lo hago, sin que sea un esfuerzo y sin excusas. Este es el libro 31 que escribo, y me queda cuerda para rato.

Te confieso que la autodisciplina me lo ha dado absolutamente todo. Incluso en mis finanzas: me propuse ser libre financieramente a los 50 años y lo conseguí. Y fue tan tarde porque en esa época no existían las posibilidades que hoy proporciona la tecnología. Tú lo harás antes. En estos días, una persona disciplinada puede conseguir su libertad financiera a los 30 años.

Lo que no entiendo es cómo funcionando tan bien este superpoder sea ignorado por tantos indisciplinados. No saben lo que se pierden. Máxime cuando no se trata de un gran esfuerzo; todo lo contrario, es ir haciendo poco a poco. Cada día un poco, durante mucho tiempo, es mucho. Al final, las tareas repetidas en el tiempo crean grandes resultados.

Si ya has probado muchas cosas sin resultados, prueba con la disciplina y verás qué pasa. Comprobarás que es un placer adherirse a un sueño y vivir por él. Y verás cómo cada día, haciendo poco, en unos años consigues muchísimo y eres absolutamente imparable.

Uno de mis hábitos sabios financieramente es la disciplina en crear nuevas fuentes de ingresos. El hábito de ingresar es una disciplina (crear fuentes nuevas de ingresos con productos y servicios nuevos).

El hábito de ingresar es el hábito de ganar más. No solamente tienes más fuentes de ingreso que están diversificadas, sino que además aumentan de caudal. Cuando te disciplinas en ingresar creas un hábito, el hábito de ganar más.

TREINTA



# HÁBITOS DE RIQUEZA

Para ganar hay que disfrutar. Todo es un juego y los juegos hay que disfrutarlos. Si no disfrutas, no vas a ganar; y si acaso ganas, vas a perder tu sonrisa. Puedes ganar el juego, pero qué sentido tiene si es a costa de perderte a ti.

Veo a la gente tensa en lo tocante al dinero. Yo siempre les aconsejo sonreír más, porque es un mensaje inequívoco de autoconfianza que lanzamos a la mente inconsciente. Es señal de que todo va bien.

> La riqueza empieza en la felicidad.

Les noto preocupados, tensos, temerosos... no es así como se gana dinero. El dinero se gana disfrutando a pesar de la incertidumbre y las dudas lógicas.

Uno de los mejores hábitos que puedes cultivar es el de simplificar y enfocar en una sola cosa. La gente rica hace muy pocas cosas bien, pero las borda. Al menos al principio, hace menos para ganar más.

Siempre me sorprende ver a la gente hacer demasiadas cosas. Recuerdo el principio de W. Pareto (búscalo en la Wikipedia).

Menos lío es más, con los negocios también funciona.

Los pobres hacen tantas cosas, trabajan tanto, que no se harán ricos nunca. Trabajan tanto que no tienen tiempo de ser ricas. No es la cantidad de trabajo, ni las horas empleadas, sino la calidad y sobre todo la mentalidad. ¿Qué hacen los ricos tan diferente? Sistematizan, crean equipos eficientes, delegan,...mejora continua. Crean sistemas y después los automatizan. O los venden.

La tecnología actual permite crear sistemas para realizar tareas de forma automática. Y eso les permite ganar tiempo (no necesitan estar ahí). Por ejemplo, una tienda online tiene al menos el cobro sistematizado, cuando no la entrega. Imagínate que hubiera un cobrador atento a cada pago. Aburrido y costoso. Mejor delegar en una pasarela de cobro automático (no se equivoca con el cambio).

Como mencioné la delegación, he de insistir que los sabios financieramente tienen el hábito de saber decir no a lo bueno para poder decir sí a lo extraordinario... Como los hábitos se se refuerzan, pronto te sorprendes negándote sin despeinarte a ofertas peregrinas.

Funcionas así: no, no, no, sí, no, no, sí, no, no, no, no, sí...

El ahorro de tiempo y energía finalmente atrae una propuesta más auspiciosa que equilibra las cuentas. Al final, todo cuadra.

Aplica la ley de Pareto: descarta el 80 por ciento de las cosas que te propongan y quédate con el 20 por ciento (de clientes, de proyectos, de ideas) que es el 80 por ciento de los resultados. Ya verás que te irá mucho mejor. Deja siempre algo en la mesa para otros, no es que sea malo, lo que pasa es que no es extraordinario. Y no es para ti.

TREINTA Y UNO



# HÁBITOS SABIOS

Si a estas alturas de la lectura, apuestas por la sabiduría financiera, hay ciertos hábitos que deberás fortalecer. Uno te llevará a otro, la cuestión es empezar.

Puedes empezar por estos:

*Autoformación*. El deportista acude al gimnasio dónde cuenta con un entrenador, del mismo modo el rico aprende de sus mentores. No descuides tu forma física pero tampoco descuides de tu salud financiera. Si no inviertes en ti mismo, no puedes mejorar. Y ya sabes que para que la economía cambie antes es necesario un cambio personal. Aprende cada día.

*Habilidades top*. Como por ejemplo promocionarse y vender. Aprende a vender, es la habilidad número uno en un negocio. La segunda es ser creativo en la venta. Y la tercera, aprender a comunicar en la venta. Presenta tu producto o servicio de forma irresistible. Esto incluye saber hablar en público y redactar textos sugerentes. Promoción y venta son las actividades preferidas de los ricos.

*Inteligencia emocional*. No trabajes con dinero, mejor hazlo con las personas, y cada una es un universo emocional con el cual empatizar. Esta inteligencia te exige gestionar tus

emociones y a la vez responder con inteligencia a las de los demás. No te iría mal conocer los fundamentos de la neurociencia para saber qué mueve a las personas.

*Tecnología*. No llevar los negocios a Internet es el error más grande que se puede cometer. No me refiero a tener una presencial testimonial, como una web, sino ser muy proactivos en diferentes plataformas. Las personas experimentan cada vez más en el ámbito digital y tus negocios deben estar donde está la gente. La revolución digital es imparable. Sé digital.

Un negocio es tu gimnasio mental y espiritual.

*Inglés*. Deberás conocer este idioma porque es el lenguaje de los negocios. No sólo para comunicarte en un mundo global, sino porque la mayoría de las fuentes de información, formación y conocimiento vienen en esa lengua. Si no lees libros que se están publicando sólo en inglés, estás obsoleto, fuera de juego, en Babia.

*Desarrollo personal*. Un negocio no es más que el gimnasio de tu espíritu. Te va a exigir desarrollar muchas cualidades humanas sin las cuales no es viable. El éxito depende, cada vez más, de quién eres y no tanto de lo que haces. Fíjate que en las librerías, las secciones de negocios y autoayuda se confunden. Crece tanto como puedas.

*Actitud ganadora*. Lo que sabes es aptitud y quién eres es actitud. Pues bien, el éxito depende en un 80% de la actitud y solo un 20% de la aptitud. O dicho de otra forma: lo que sabes cuenta pero el espíritu desde el cual se aplica lo es todo. Las empresas ya no contratan por los conocimientos, sino por el carácter. De entre todas, me quedo con la autodisciplina y la autoconfianza. Si uno no cree en sí

mismo, en su negocio, en su producto y mensaje... ¿cómo va a creer un cliente?

En resumen, si vas a invertir en un negocio, invierte en ti. Y si vas a mejorarlo, antes mejórate tú.

TREINTA Y DOS



# EL DINERO AMA LA VELOCIDAD

Hay dos palabras que me encantan: anticipación y reinvención.

Anticiparse es ir por delante de la evolución del mercado, ser pionero, formar parte de la vanguardia. Así siempre te verán fresco y en consecuencia tu cuenta bancaria contará también con dinero fresco. No hay nada peor que un negocio obsoleto, anticuado y casposo.

Busca la tendencia y súbete a ella.

Sigue a la vanguardia y atisbarás por dónde irán los tiros en unos meses y años. En mi caso, me es tan sencillo como mirar siempre de reojo al mercado norteamericano de la edición. Siempre van por delante y anticipan lo que en mi país será novedad en unos meses o años. Si te anticipas a cuando eso ocurra, serás percibido en tu mercado como pionero.

Ni te imaginas cuánto me ayudó esta estrategia.

Por ejemplo, la ola del *coaching* ya pasó, después vino la de la mentoría, y a saber qué seguirá. Yo me subí y me bajé a esas olas con anticipación a su auge y su declive. Sé el primero en entrar y el primero en salir. Si eres rápido, tanto al entrar

como al salir, se te percibe como creador de tendencia. Y ya sabes: quién da primero da dos veces.

Cuando empecé como *freelancer,* al margen del mundo corporativo, ya hace veinte años, también formaba parte del grupo de cabecilla de los “desertores corporativos” (los que se establecen por su cuenta). Hoy es más normal largarse de una empresa para crear la tuya propia, pero entonces era la excepción. Y si estás pensado en establecerte por tu cuenta estimo que ya vas con retraso de años.

> El mejor momento para "plantar" tu negocio fue hace diez años. El segundo mejor momento es ahora.

Si no disfrutas de la sombra de tu árbol para cobijarte, es que vas tarde. No te demores más, un árbol de dinero toma años en empezar a dar sus frutos. Siémbralo cuanto antes para poder cosechar cuanto antes.

Vamos a la otra palabra que me encanta: reinvención.

No creas que lo que hoy te funciona lo hará en los próximos años. De hecho, cuanto mejor funcione hoy, más efecto llamada provocará y saturará ese mercado. Sustituye lo que funciona cuanto antes, y el mejor momento es cuando no tienes tensión financiera. Cuando empiece a declinar, creará tensiones en tu economía y tal vez te impida reinventarte.

No aburras al mundo siendo siempre la misma.

El mundo va a cambiar, el mercado va a cambiar... la cuestión es que aún no sabemos cómo lo hará, hacia dónde irá. Por eso, necesitas identificar tendencias en su etapa temprana. Haz pruebas, testea hipótesis,... Si no, pronto vas a ser obsoleta y el mercado te ignorará. No te conviertas en un

negocio *zombie* que ni siquiera sabe que lo es (hay muchos negocios que están acabados sin que sus dueñas lo admitan).

Miro al mercado y sólo veo empleos y negocios *zombie* a punto de colapsar, porque no se tomaron la molestia de reinventarse.

Mi mejor consejo es: madruga, antes de que salga el Sol, y corre, corre como un loco, porque ya vas tarde (y no te digo cómo van los que aún están durmiendo en su cama). No dejes de correr hasta el medio día (te aseguro que por mucho que corras, no serás de los primeros). Los hay que ni se acostaron para salir antes que tú. Con esto no quiero estresarte ni ponerte ansiosa, sino mantenerte viva y coleando.

Por lo que más quieras: corre.

TREINTA Y TRES



# EL TALENTO ES DINERO

En este mismo momento, hay más oportunidades que nunca antes en la historia de la humanidad, pero para verlas deberás entender que su "apariencia" es muy diferente de lo que estás buscando. Las oportunidades vienen disfrazadas de "problemas".

No busques soluciones, sino problemas para resolver y te garantizo que te irá muy bien.

También te diré que para que tus asuntos de dinero vayan mejor, antes tendrás que ser una persona mejor en muchos sentidos. Siempre en este orden: primero mejoras tú, después mejora tu vida (incluida tu economía). Las finanzas sabias requieren autoconocimiento.

Lo malo de las soluciones de las crisis es que no suelen gustar. Las soluciones más eficaces son las que gustan menos (dato comprobado). Las soluciones definitivas suelen ser las más incómodas porque exigen cuestionar viejas creencias y hábitos de... forma definitiva.

> No es una casualidad que las soluciones más desagradables sean las más efectivas.

Para muchos, el desempleo es una falla del sistema. Y lo previsible es que la mayoría lo experimente en algún momento (o varios) de su vida laboral: vamos al "pleno desempleo".

No digo que la mayoría no tenga trabajo, sino de que el desempleo será recurrente para el trabajador y crónico en la economía. Conviviremos con tasas de elevado desempleo. En el sistema del talento no hay desempleo para los talentosos.

Las crisis son algo que no se puede desperdiciar porque son una gran oportunidad para reinventarse y promover un cambio de conciencia y de valores ineludible. No es en sentido figurado, sino literal. Vivan las crisis.

Esperar a que las cosas mejoren por sí solas es la peor estrategia. Esperar que el gobierno se responsabilice de la situación financiera del individuo lo debilita. Esperar que el subsidio sea la solución al desempleo es la ruina de un país... ¿Cuántas personas se están reinventando ahora mismo como profesionales, rediseñando como emprendedores o formando como trabajadores?

Saca provecho de tus talentos. Convierte tus talentos en soluciones, y tus soluciones se convertirán en dinero. El futuro es vender talento, no vender horas. La guerra del precio ya la hemos perdido con oriente pero la del talento aún no.

Si eres sub mileurista, traza un plan de mejora profesional para dejar de serlo cuanto antes (en menos de un año).

Para mí, el talento es el valor que proporcionamos al mercado. Recuerda, la antigua moneda griega "talento de plata" es una metáfora de lo correlacionados que están esos dos conceptos: dinero y talento.

Conecta con la prosperidad y la abundancia. Con una mentalidad rica, y no pobre. El dinero se empieza a ganar en la mente porque la prosperidad es un equipaje mental, una forma de relacionarte con el dinero. Por desgracia, hay muchas personas literalmente “peleadas” con el dinero debido a sus creencias ruinosas. Y es imposible que con esa mentalidad puedan prosperar.

Si deseas más dinero pero no lo consigues, tu actual mentalidad ya no va a proporcionártelo, acéptalo. Deberás responder a la pregunta: ¿Cómo son, cómo piensan y qué creen, cómo sienten y cómo actúan las personas que consiguen hacer más dinero que yo? Y cambiar en correspondencia.

Modelar el éxito.

Ni lo dudes, las ricas piensan diferente, muy diferente, por eso su realidad es también tan diferente.

TREINTA Y CUATRO



# NEGOCIOS SABIOS

Cualquier cosa que ocurre se origina en el ámbito mental.

Cuando tienes una idea de un producto o servicio, crees que tienes una idea, pero estaría por ver qué parte de ti tuvo la idea. Quizá esa idea nació de una intención en tu consciencia. Esa intención la recibió tu mente. Y tu mente exclama: ¡he tenido una idea buenísima! Y crees que esa idea es tuya, que eres el origen de esa idea. Pero esa idea tal vez es una intención de tu consciencia dirigida a tu mente.

Consciencia -> Mente -> Mundo

Cuando exclamas: “acabo de tener una idea que no se le ocurrió a nadie, salvo a mí.” Pero en realidad, algo muy profundo emerge en la mente para ser creado. Es una sabiduría pura que siempre ha estado ahí. Antes del universo, durante la creación del universo y seguirá después de la desaparición del universo.

> Todo proviene de la consciencia original que emerge en la mente para ser creado.

Básicamente lo que quiero expresar es la necesidad de aplicar la consciencia a los negocios. No sólo la mente, sino también el espíritu. No basta con la inteligencia financiera sino que precisamos de sabiduría financiera si queremos que la riqueza sea duradera. Muchos negocios fracasan porque carecen de alma, no se les reconoce espíritu, son muy banales; y al prescindir del apoyo creativo de la sabiduría pura, no sobreviven.

Espíritu (sabiduría) y mente (inteligencia), es como tener dos piernas (trata de andar con sólo una) para avanzar de forma equilibrada. Ahora entiendes por qué muchos negocios avanzan a la "pata coja", van a medias. Prescinden del espíritu como motor de evolución.

En su limitada percepción, intentan avanzar con inteligencia mental e ignoran por completo la inteligencia espiritual (sabiduría).

Mente + Espíritu = Sabiduría

Es como si un avión de dos motores prescindiera de uno. ¿Por qué renunciar al doble de potencia? Cuando me refiero a poner consciencia en los negocios, me refiero a gestionarlo con sabiduría y no sólo con inteligencia.

La mente es creativa, pero el espíritu es la fuente de lo que la mente imagina. Con corazón y con cerebro irás más rápido y más lejos que si sólo usas la mente.

Ciertamente no puede materializarse nada sin la mente, pero me parece que deberíamos aspirar a la sabiduría para resolver los problemas: escuchar la mente y el espíritu; de su correlación brilla, como el oro, la sabiduría.

Los negocios funcionan mejor si, además de la cabeza, se les pone corazón.

TREINTA Y CINCO



# LA AMBICIÓN ILUMINADA

Déjame explicarte cómo pasé de la “ambición egoísta” a la “ambición iluminada”.

En primer lugar, tú sabes, porque la conoces tan bien como yo, que la ambición egoísta es aquella que quiere resultados, logros, éxitos... a toda costa y por encima de todos (yo, yo y sólo yo). Y eso es muy básico, muy elemental, nada sofisticado y un atraso evolutivo. ¡Es el modo supervivencia! No me malinterpretes, está bien desear prosperar y desear conseguir cosas, es legítimo, pero escúchame bien: hay algo mejor (mucho mejor).

No te digo que dejes de perseguir aquello que deseas, sólo quiero informarte de que hay un tipo de ambición, la iluminada, que es mejor. Y te explico el por qué...

Cuando consigues tus metas, tus objetivos, tus sueños, tus propósitos... estás pasando por un proceso de superación personal, de cambio, de mejora personal inconsciente. También te das cuenta de que aquello que consigues en realidad es obra de algo inmanifiesto más poderoso que tú, que actúa a través de ti.

> Algo hace, no sabemos qué y cómo, y entonces las cosas suceden.

Ese inmenso poder creativo está en ti, es sabiduría pura, pero a la vez es más grande que tú. Y esa acción creativa, capaz de organizar un universo, es el apoyo de lo inmanifiesto, de lo absoluto, y crea resultados asombrosos.

Cuando quieres saber cómo funciona el mecanismo de la creación en el universo, descubres que no estás solo. Intuyes que hay algo más grande que tú, que está trabajando contigo, codo a codo, para hacerlo real. Empiezas a entender que, en realidad, nosotros sólo manifestamos aquello que quiere manifestarse a través de nosotros.

No elegimos los resultados, los resultados nos eligen a nosotros.

Es como la crisis de los cuarenta, de pronto empiezas a pasar de la "ambición egoísta" a la "ambición iluminada". ¿Y qué es la ambición iluminada?, es elegir metas más grandes con la ayuda de la Luz. Basta con conectar con la inteligencia que lo crea todo y permitir que su poder obre los resultados que a solas no conseguiríamos.

También ocurre algo asombroso y es que te preguntas "qué es mejor para ti", pues dudas y dejas de saberlo. En realidad, nadie sabe lo que es mejor para sí mismo, todo cuanto puedes hacer es formular suposiciones.

Pero de pronto confías en la sabiduría pura que conoce la solución a tus problemas financieros. Y la escuchas. Así que le preguntas a esa sabiduría: "¿qué es mejor para mí?". Y le pides: "ayúdame a manifestarlo, ayúdame a crearlo". Eso es la ambición iluminada: asociarte con el absoluto poder

creativo del Cosmos. Es una ambición mil veces más poderosa que la ambición minúscula del ego.

La ambición egoísta es muy poca cosa. Es poco ambicioso conseguir lo que desea el ego, porque hay algo mejor. Lo ambicioso es llegar al corazón del Cosmos y asociarte con su poder creativo.

Jugar un juego más grande, con más sabiduría que inteligencia financiera.

# MENTORÍA CON EL AUTOR




Raimon Samsó, mentor de negocios conscientes

Si estás interesado en avanzar hacia otro nivel, te propongo mi mentora *online*, te enseñaré - sin importar donde vivas, en cualquier parte del mundo - a ser un reconocido experto en tu tema, tal como yo hice.

Haz click en el enlace para descubrir lo que puedo hacer por ti como mentor:
**www.InstitutodeExpertos.com**

Contáctame, vía **Telegram,** para verificar si tu proyecto profesional es seleccionable para mi próxima mentoría grupal *online* **"Programa Experto"** entra a mi canal: t.me/sabiduriafinanciera



EDICIONES

INSTITUTO EXPERTOS

Ninguna parte de este libro puede ser reproducida en cualquier forma o en cualquier medio electrónico sin permiso escrito del autor, excepto para uso en citas mencionando la fuente.

Este libro está licenciado exclusivamente para el uso personal; no puede ser revendido ni regalado a otras personas. Si deseas compartirlo con alguien, compra una licencia adicional adquiriendo un nuevo ejemplar digital. Gracias por respetar el trabajo del autor. Solo si entre todos evitamos la piratería, el autor podrá publicar nuevos ebooks en el futuro.

Todos los derechos reservados, incluido el derecho de reproducción de este libro o parte de él, en cualquier forma y soporte.

Ningún fragmento de este texto puede ser reproducido, transmitido ni digitalizado sin la autorización expresa del autor. La distribución de este libro a través de Internet o de cualquier otra vía sin el permiso del autor es ilegal y perseguible por la ley.

El precio de este libro es especialmente reducido para que cualquier bolsillo pueda acceder a él. No participes en la piratería digital de material protegido, crea bad karma.