

La Correcta Fórmula de la Vida:



Guía transformadora para
romper con la mediocridad y alcanzar la
riqueza

Ervin E. Vanegas

&

José R. Luna

La Correcta Fórmula de La Vida

Esta edición fue publicada en el 2026.

Diseño de portada por José R. Luna.

Foto de cubierta:

Copyright © 2022 by Wealth Legacy Corporation™.

Publicado por Ervin Vanegas & José Luna.

Impreso en los Estados Unidos de América por "Lulu Press."

ISBN : 978-1-105-46871-1

Imprint: Lulu.com

Note: *Los principios descritos en este folleto son una guía; no pretenden ofrecer asesoramiento financiero. No dude en contactar con un asesor financiero si necesita asesoramiento. No nos hacemos responsables de las decisiones que usted tome después de leer nuestro material.*





Tabla de Contenido

<i>No Al Fracaso</i>	05
<i>Los Ciclos de La Vida</i>	10
<i>Cómo Salir de Tu Zona de Confort</i>	15
<i>Cómo Superar Tus Miedos</i>	17
<i>Secretos de La Riqueza Judía</i>	19
<i>Cómo Hacerte Millonario</i>	25
<i>Los Números No Mienten</i>	30
<i>El Camino al Éxito</i>	32
<i>Secretos de Los Maestros</i>	35
<i>Principios Fundamentales de la Reinención</i>	38
<i>Doce Rasgos de La Mentalidad Millonaria</i>	39
<i>La Correcta Fórmula de La Vida</i>	41
<i>Conclusión</i>	47

**“Aprende de tu pasado si quieres predecir el futuro, y entonces debes hacer planes para mejorar tu presente”
(Confucio).**





No al fracaso

No sé tú, pero hay algo profundamente perturbador en vivir como una persona destinada a la escasez cuando, en el fondo, sabes que posees la capacidad de cambiar tu historia. No se trata solo de pobreza económica; se trata de pobreza mental, de resignación silenciosa, de aceptar una vida menor sabiendo que no fue para eso que naciste. Ese pensamiento —cuando se lo permite entrar— debería estremecer la conciencia.

Entonces surge la pregunta inevitable: ¿por qué le tememos tanto al éxito y no le tememos de igual manera al fracaso?

No le tememos al fracaso porque ya estamos acostumbrados. Le tememos al éxito porque exige responsabilidad. Porque nos obliga a abandonar las excusas. Porque el éxito nos desnuda frente a lo



Photo by Shail Sharma

que realmente somos capaces de lograr. Nuestro cerebro, entrenado durante años para sobrevivir y no para trascender, prefiere lo familiar a lo verdadero. Busca comodidad antes que propósito, estabilidad antes que crecimiento. Y lo más peligroso no es esa inclinación, sino cuánto hemos aprendido a disfrutarla.

Christopher Havens, de 31 años de edad, se encontró con la problemática de enfrentar tiempo atrás las rejas por su adicción y actos violentos marcados. Porque hay cárceles que no comienzan con barrotes, sino con hábitos; no terminan con una sentencia, sino con una mente que ha olvidado cómo ordenar el mundo. Y cuando ese orden desaparece, la vida se convierte en una sucesión de decisiones sin eje, de impulsos sin dirección, de ruido sin estructura.

Así había vivido.

Cuando la condena llegó —veinticinco años— no fue tanto una ruptura como una confirmación: el caos había alcanzado su forma jurídica. Lo que antes era desorden moral, ahora tenía número de expediente. Pero la prisión, en su aparente dureza, le entregó lo que su vida nunca le había concedido: tiempo sin distracción. Tiempo que no podía evadir. Tiempo que exigía ser enfrentado.

Y en ese silencio, ocurrió lo improbable. No fue una visión. No fue una voz. Fue un libro. Un objeto olvidado, dejado atrás sin intención, como si su presencia no tuviera propósito. Y, sin embargo, allí estaba: esperando no a quien lo merecía, sino a quien lo abriría.

Lo tomó sin expectativa. No había historial de excelencia académica que respaldara el gesto. No había talento reconocido. Solo aburrimiento. Solo una mente sin dirección buscando algo que hacer. Pero las matemáticas no negocian con el pasado del lector. Las matemáticas no preguntan quién eres; solo exigen que sigas la lógica.

Y en ese primer contacto, ocurrió la primera redención: descubrió un mundo donde cada problema tenía una respuesta, donde cada proceso obedecía a reglas, donde el error no era condena sino camino hacia la corrección.

En una vida marcada por la imprevisibilidad, encontró un sistema donde el orden no era una aspiración, sino una propiedad intrínseca. Donde antes había ruido, apareció estructura. Y la estructura, cuando es verdadera, no solo organiza el pensamiento; comienza a reconstruir al pensador.

Lo que empezó como distracción se convirtió en disciplina. Lo que era curiosidad se volvió búsqueda. Y lo

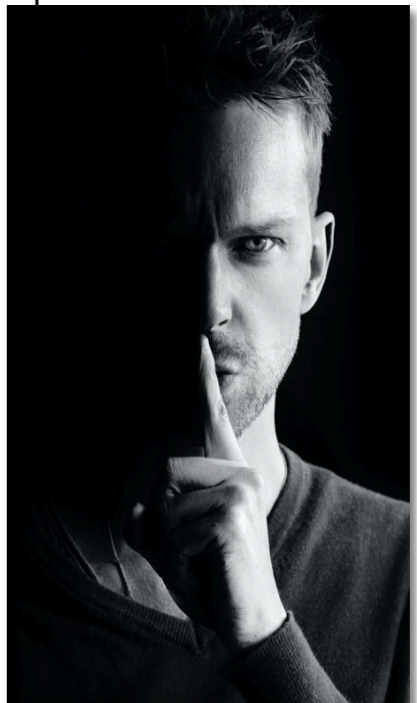


Photo by Sammv Sanders





que era búsqueda terminó siendo vocación.

Pidió más libros. Luego otros más difíciles. No porque alguien se lo exigiera, sino porque había descubierto algo que no se puede abandonar sin traicionarse: coherencia.

Aprendió álgebra como quien aprende un nuevo idioma. Se adentró en el cálculo como quien cruza una frontera invisible. Y finalmente llegó a ese territorio donde pocos se aventuran sin guía: la abstracción.

Allí, el autodidacta se enfrenta a su límite. Porque hay conocimientos que no solo requieren esfuerzo, sino diálogo. Y cuando ese diálogo no está disponible, el avance se detiene... a menos que alguien tenga la audacia de interrumpir el silencio.

Entonces escribió...

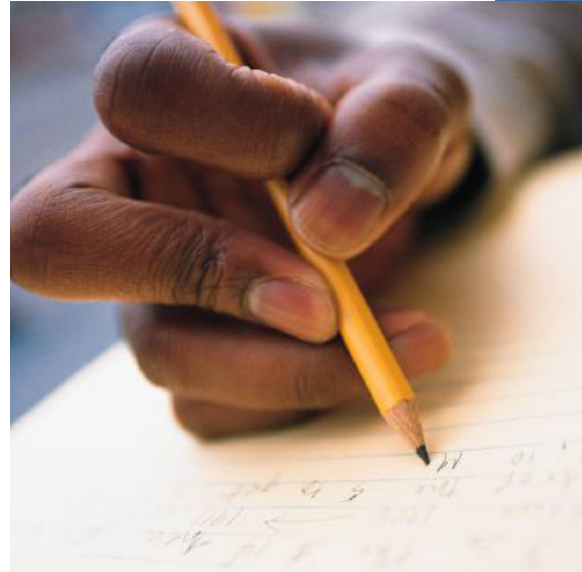
No a cualquiera, sino a aquellos que habitan el lenguaje que él apenas comenzaba a comprender. Cartas que

cruzaron muros que su cuerpo no podía atravesar. Cartas que, en su fragilidad, contenían una pregunta implícita: ¿es posible que alguien como yo piense esto con ustedes?

La mayoría no respondió. Y es comprensible. El mundo está lleno de voces que no alcanzan eco. Pero basta una sola respuesta para alterar una trayectoria.

Y llegó. No como condescendencia, sino como reconocimiento del esfuerzo. No como rescate, sino como invitación. Lo que siguió no fue un acto de caridad intelectual, sino una colaboración.

Problemas reales. Dificultades genuinas. Exigencia sin reducción. Y desde una celda, con papel y lápiz, comenzó a resolver lo que muchos solo abordan en contextos privilegiados. Pero aquí



está el punto que pocos perciben: no fue la publicación lo que lo transformó. Fue la alineación.

Porque cuando una mente se somete voluntariamente a la verdad —aunque esa verdad venga en forma de ecuación— ocurre algo más profundo que el aprendizaje: ocurre la reconfiguración del ser. Descubrió relaciones que otros no habían formulado con claridad. Articuló patrones que no estaban plenamente expresados.



Y su trabajo, sometido al escrutinio riguroso, no colapsó. Se sostuvo.

Y cuando finalmente fue publicado, no fue un milagro editorial. Fue la consecuencia lógica de un proceso sostenido en disciplina, orden y verdad.

Un hombre sin títulos produjo conocimiento que exige títulos para ser comprendido. No porque haya burlado el sistema, sino porque se sometió a una realidad que el sistema solo certifica, pero no crea.

Hoy enseña.

No desde una plataforma de autoridad institucional, sino desde algo más difícil de falsificar: la evidencia de transformación. No transmite solo contenido, sino posibilidad. Y sin embargo, Christopher sigue encarcelado. Lo cual introduce una distinción que incomoda: la libertad física y la libertad intelectual no siempre coinciden.

Su cuerpo permanece dentro de un sistema, cumpliendo una condena justa. Sin embargo, su mente, no...

Y aquí radica la enseñanza que no se puede reducir a inspiración superficial. No toda vida cambia por un evento extraordinario. Algunas cambian por una decisión aparentemente insignificante sostenida en el tiempo.

No fue un sermón. No fue una intervención dramática.

Fue un libro olvidado... Y una mente que decidió, contra toda





estadística, no permanecer igual después de abrirlo.

De modo que, no tienes excusas. Deja de ser experto en justificar la mediocridad con palabras elegantes: equilibrio, prudencia, realismo. Pero muchas veces no es realismo; es miedo bien disfrazado.

Ahora bien, permíteme incomodarte un poco más.

¿Y si no fuiste creado para una vida limitada?

¿Y si la escasez nunca fue tu destino, sino solo una estación mal interpretada?

¿Y si la abundancia no fuera un privilegio reservado para unos pocos, sino una responsabilidad confiada a quienes están dispuestos a pensar distinto, actuar distinto y vivir distinto?

¿Y si naciste para generar riqueza, no como un fin egoísta, sino como un instrumento de impacto? ¿Y si el dinero, el éxito y los recursos fueran herramientas para servir, influir, proteger y levantar a otros? ¿Y si tu vida estuviera diseñada para inspirar a muchos a salir de su letargo y alcanzar su máximo potencial?

Estas preguntas no son retóricas. Son diagnósticas.



Y no estás leyendo este material por accidente. Lo haces por necesidad, aunque esa necesidad se disfrace de curiosidad intelectual. Si no estás satisfecho con tu situación financiera actual, es porque algo dentro de ti reconoce que hay otra manera de vivir. Estás aquí porque buscas claridad. Dirección.

Lenguaje. Marco mental. No solo quieres saber qué hacer, sino cómo pensar. Por eso este contenido existe.

No para motivarte superficialmente, sino para reconfigurar tu manera de interpretar la realidad. Queremos compartir contigo principios financieros que no solo te ayuden a alcanzar metas, sino que te liberen del peso más peligroso de todos: el arrepentimiento

por la vida que pudo haber sido y nunca fue. Porque el verdadero fracaso no es perder dinero; es llegar al final sabiendo que nunca lo intentaste con todo lo que tenías.

Y créeme: lo que estás a punto de aprender no solo cambiará tus resultados financieros. Cambiará tu identidad. Porque siempre actuamos en coherencia con la persona que creemos ser.

Nuestro objetivo es claro y sin rodeos: llevarte a donde deseas estar —financieramente independiente, libre de deudas y con margen para decidir tu futuro—. Pero ese camino no se recorre con deseos, sino con principios. Existe una fórmula poderosa que gobierna el progreso real. No es mística. Es estructural. Y cuando se aplica con disciplina, produce resultados predecibles.

Sin embargo, hay una verdad que no podemos suavizar: nadie puede recorrer ese camino por ti. Toda la responsabilidad de alcanzar tus metas recae exclusivamente sobre tus decisiones diarias.

Confucio lo expresó con una claridad que atraviesa los siglos: *“Aprende del pasado si quieres anticipar el futuro, y así podrás transformar tu presente.”*

No es una frase decorativa. Es una ley. El pasado no se estudia para vivir en él, sino para identificar patrones. Quien no entiende los ciclos, repite errores. Quien no aprende, improvisa su vida.

Esta guía que tienes en tus manos fue diseñada precisamente para eso: ayudarte a navegar, comprender y aplicar principios comprobados que han llevado a algunos a construir riqueza e independencia financiera. No porque sean secretos ocultos, sino porque la mayoría no está dispuesta a sostener el proceso que exigen.

Los ciclos de la vida

Para avanzar con inteligencia, primero debemos comprender los ciclos que gobiernan la existencia humana. Muchos los llaman, de manera superficial, “la zona de confort”, pero en realidad son estaciones de formación.





Fase de Aprendizaje (0–25 años):

Es el período donde se instalan las creencias que luego dirigirán la vida adulta. Aquí no solo se adquiere información; se forma identidad. Lo que se normaliza en esta etapa se defiende más adelante, incluso cuando ya no funciona.

Fase de Ingresos (26–50 años):



Es la etapa de la construcción. Aquí se produce, se trabaja, se arriesga —o se evita—. Es donde se define si el futuro será una carga constante o una plataforma de libertad. Cada decisión financiera en esta fase tiene un efecto

compuesto.

Fase de Retorno (51 años en adelante):

No es retirada; es transferencia. Es el tiempo de devolver, de invertir en otros, de convertir experiencia en legado. Quien llega aquí sin estructura financiera vive con miedo; quien llega con libertad vive con propósito.

Si estás leyendo esta guía es porque has recibido algo más que información. Has recibido dos fórmulas fundamentales:

- a) La Fórmula Correcta de la Vida
- b) La Fórmula Incorrecta de la Vida

Muchos antes que tú aplicaron mal estas fórmulas y pagaron

el precio durante décadas. Nuestra intención es simple y directa: que reconozcas ambas y elijas conscientemente cuál vivir.

Si deseas una vida marcada por el estancamiento, la frustración crónica y el arrepentimiento silencioso, entonces sigue la Fórmula Incorrecta. Obsérvala con honestidad brutal y pregúntate: ¿soy yo? Comencemos por lo básico.

¿Te has aliado con la persona equivocada? Las alianzas incorrectas no siempre parecen peligrosas al inicio, pero siempre terminan costando caro. Cuando te rodeas de las personas equivocadas, tu vida se convierte en una secuencia interminable de conflictos, justificaciones y retrocesos. No es mala suerte; es consecuencia.

Asociarte mal es sabotear tu potencial desde dentro. Y si insistes en hacerlo, no culpes a otros cuando los mismos problemas sigan repitiéndose.

¿Y qué hay del lugar equivocado? ¿Alguna vez has sentido fuera de contexto, agotado, frustrado, como si nada fluyera? Muchas veces no falta de capacidad, sino de entorno. Estar en el lugar incorrecto —incluso con buenas intenciones— produce una vida sin plenitud. Y el cuerpo lo sabe antes que la mente.

Pero aún hay algo más sutil y peligroso: incluso con la persona adecuada y en el lugar correcto, puedes diseñar el plan equivocado. ¿Cómo lo sabes? Por los resultados. Los planes incorrectos siempre producen resultados incorrectos, sin excepción.

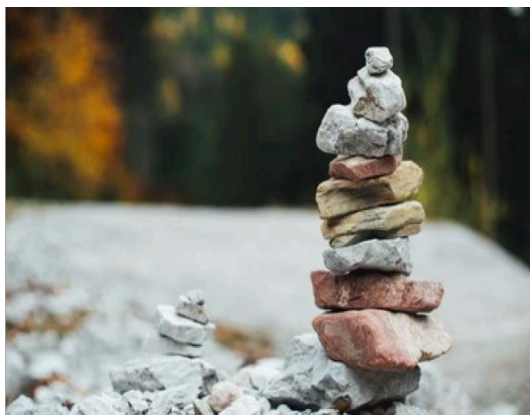


Photo by Marie Snieka

te
es

Los amigos correctos

Hace poco, un veterano de 89 años fue obligado a arrastrarse





por el suelo de un Walmart para recoger las monedas que se le habían caído.

El hombre, con una gorra de Veterano de la Guerra de Corea, luchaba contra el temblor de sus manos a causa del Parkinson mientras sus monedas rodaban por el pasillo de la caja. En lugar de ayudarlo, el joven gerente de la tienda—Derek—se paró sobre él riéndose. Incluso sacó su teléfono para grabar la escena mientras se burlaba:

-“Límpialo, abuelo. Estás retrasando la fila.”

El video llegó a las redes sociales en cuestión de minutos, lleno de emojis de risa. Pero lo que Derek no sabía era que aquel hombre frágil al que ridiculizaba no era cualquier anciano: era Henry “Hammer” Morrison, fundador del club de motociclistas Road Warriors.

Al amanecer, cada capítulo de motociclistas y cada grupo de veteranos en tres estados había visto las imágenes. Los teléfonos no dejaban de sonar. Los mensajes ardían. Una leyenda había sido humillada.

A las 7 de la mañana, el estacionamiento de Walmart se había transformado. Trescientas motocicletas llegaron, brillando al sol, formando un muro inquebrantable alrededor de la tienda. Con los motores apagados, los jinetes descendieron y se quedaron en silencio—un muro de cuero, acero y furia.

Cuando llegó la policía, no encontró gritos ni violencia. Solo a trescientas personas negándose a moverse. Los noticieros llegaron con sus cámaras. Y entonces aparecieron los trajes de la corporación. Mike, el imponente presidente del club, dio un paso al frente. “No venimos a negociar,” dijo. “Venimos por justicia.”

Las exigencias fueron claras:

- a) Despido inmediato de Derek.
- b) Reincorporación de Sarah—la cajera de 17 años que intentó ayudar a Hammer y fue despedida por ello—con aumento y disculpa.
- c) Una disculpa pública dirigida directamente a Hammer.

d) Una donación de 50,000 dólares al Wounded Warrior Project en su honor.

El ejecutivo se burló hasta que Mike sacó su teléfono y le mostró el hashtag #WeStandWithHammer, que ya era tendencia nacional. “Tienes una hora,” advirtió. “O convocamos un boicot nacional. A ver cuánto dura tu ‘política’ cuando cada veterano de Estados Unidos deje de comprar en tus tiendas.”

Entonces, el estacionamiento quedó en silencio. Un coche se detuvo. Y de él bajó Hammer, vestido con su viejo chaleco de los Road Warriors. Frágil pero firme, se paró frente al representante corporativo. No habló. Simplemente levantó la mano temblorosa y saludó.

Trescientos motociclistas respondieron al saludo al unísono, en perfecto silencio. Las cámaras hicieron clic.

Algunos reporteros lloraban. Y el ejecutivo cedió.

Al mediodía, Derek fue escoltado hacia afuera con una caja en las manos. Sarah fue reincorporada con un apretón de manos.

Walmart publicó una disculpa oficial y prometió la donación.

No hubo gritos de victoria.

No hubo burlas. Solo honor.

Hammer caminó entre un corredor de sus hermanos, que

tocaban su hombro al pasar. Más

tarde, en la sede del club, Sarah se sentó a

su lado escuchando sus historias como si

fueran tesoros.

Hammer levantó su vaso—con la mano firme por primera vez en todo el día—y dijo con orgullo: “Estos no son solo motociclistas... Son Road Warriors. Y nosotros siempre cuidamos de los nuestros.”

La Fórmula Incorrecta de la Vida no solo te muestra qué no

Photo by Joakim Honkasalo





"Si flujo de capital no es parte de tu filosofía financiera, entonces no tienes la filosofía correcta del dinero".

-José Luna

hacer; te revela por qué tantos trabajan duro y aun así no avanzan. Y uno de los secretos de esta formula consiste en asociarte con las personas correctas. Ignorar esta realidad garantiza una existencia cargada de insatisfacción y excusas bien elaboradas.

Evítala con determinación. Porque cuando la luz aparece, la oscuridad no puede permanecer. Y una vez que ves con claridad, ya no hay vuelta atrás.

Cómo salir de tu zona de confort

La mayoría de las personas no fracasa por falta de talento, sino por exceso de comodidad. Viven instaladas en una zona de confort que, aunque conocida y predecible, termina convirtiéndose en una prisión elegante. Y cuando finalmente comprenden que el crecimiento exige salir de ese espacio seguro, recurren a un arsenal infinito de excusas para no hacerlo.

Los antiguos sabios decían: "Una vez que se inventan las excusas, nadie queda mal." Y en términos sociales, quizá tenían razón. Pero en términos de destino, esa frase es una trampa mortal. Porque cada excusa no justifica tu estancamiento: lo consolida.

Aquí la realidad es implacable: cuanto más procrastinas tu crecimiento, más caro se vuelve tu sueño. El tiempo no castiga de inmediato, pero cobra intereses. Y lo que hoy parece una decisión pequeña —postergar, dudar, acomodarte— mañana se convierte en una vida entera vivida por debajo de tu potencial.

Salir de la zona de confort no es un acto emocional; es un acto de carácter. Requiere una determinación que no negocia consigo

misma. No basta con desear el éxito. El deseo debe convertirse en convicción, y la convicción en disciplina. Cualquier cosa menor que eso produce movimiento sin avance.

"Si no aprendes a generar dinero mientras duermes, estás destinado a trabajar el resto de tu vida".

-Warren Buffet

La mayoría de las personas sigue un patrón predecible:

- a) No siguen la fórmula.
- b) Cambian o modifican la fórmula.
- c) Siguen la fórmula.

Todo ocurre dentro de la zona de confort.... Y aquí está la verdad que pocos quieren escuchar: si no sigues la fórmula, nunca alcanzarás independencia financiera. Vivirás ocupado, cansado, justificándote, pero no libre. Permíteme explicarlo con claridad.

Cuando sigues La Fórmula Correcta de la Vida sin ajustes, sin atajos y sin reinterpretaciones convenientes, entras en lo que llamamos pensamiento correcto. No luchas contra el proceso. No negocias con la disciplina. No te resistes al crecimiento. Y cuando eso ocurre, el progreso deja de ser una posibilidad y se convierte en una consecuencia.

En cambio, cuando intentas cambiar la fórmula, estás revelando resistencia interna. No al método, sino a lo que el método exige de ti. En ese punto, el sabotaje ya comenzó. Y el resultado, aunque tarde, es inevitable: estancamiento.

Y si decides no seguir la fórmula en absoluto, entonces operas desde el pensamiento equivocado. No porque seas incapaz, sino porque has elegido ignorar principios que funcionan





independientemente de si crees en ellos o no.

¿Qué significa ser un genio?"

Mi respuesta es simple: estudiar cuando otros comen, practicar cuando otros duermen y trabajar cuando otros juegan.

— José Luna

Cómo superar tus miedos

Uno de los mayores obstáculos en el camino al crecimiento financiero no es la falta de recursos, sino el miedo a perder lo poco que se tiene. Este temor, aunque común, suele estar basado en una ilusión: la ansiedad.

La ansiedad es un fenómeno extraño. Se siente real, pero no lo es. Se alimenta de escenarios que aún no existen. Cuando temes lo que podría suceder, estás proyectando miedo hacia un futuro que todavía no ha ocurrido. Y el futuro, estrictamente hablando, no existe. No ha pasado. No tiene forma. No tiene sustancia.

Lo peligroso es dejarlo al azar... El futuro no se espera: se diseña.

Convertirte en el arquitecto de tu destino exige herramientas. Lenguaje financiero. Pensamiento estratégico. Comprensión del riesgo. Y sobre todo, claridad de propósito. La independencia financiera no es producto del azar, sino de la preparación consciente.

En Wealth Legacy creemos firmemente que el miedo se disuelve cuando se intercambia por conocimiento. No negamos la

realidad; la entendemos. No huimos de la incertidumbre; la estructuramos. Por eso enseñamos.



No hay mística aquí. Hay consistencia. Y no tienes idea del gozo que experimentamos cuando alguien a quien acompañamos alcanza el éxito. Celebramos cada avance, cada victoria, como celebraremos contigo si decides aplicar estos principios con fidelidad.

La fase de crecimiento

Una vez que sales de tu zona de confort —sin miedo paralizante, con conocimiento adquirido y enfoque claro— entras inevitablemente en la fase de crecimiento. No es magia. Es ley.

El crecimiento obedece a la ley de la cosecha: se recoge exactamente lo que se siembra, ni más ni menos. Y aquí hay algo crucial: nadie puede sembrar por ti. Solo tú sales de tu zona de confort. Solo tú enfrentas tus miedos. Solo tú decides intercambiar preocupación por conocimiento. Y cuando eso ocurre, el crecimiento financiero se vuelve natural. No forzado. No ansioso. Natural.

Nada te detendrá.

No te intimidarán.

No te distraerán.

No perderás el rumbo.

Porque recuerdas quién eres: el arquitecto de tu destino y el diseñador de tu futuro. No dejas nada al azar. Y sabes que no naciste para pasar tu vida intercambiando tiempo por un salario limitado cuando tienes capacidad para mucho más. Tu destino





financiero está en tus manos. Y es momento de reconocerlo.

El secreto de la riqueza judía

Para comprender cómo estos principios se manifiestan en la historia, observemos uno de los casos más notables: el pueblo judío. Uno de los grupos más perseguidos, incomprendidos y, paradójicamente, más consistentes en su éxito financiero a lo largo del tiempo.



Primero, una verdad incómoda: la pobreza no es señal de virtud. Evitarla no es pecado; es sabiduría. La productividad es un valor espiritual y práctico.

El pueblo judío entiende esto profundamente.

Fomenta el

emprendimiento, el comercio y la creación de valor. Practica el diezmo y la ofrenda, no como superstición, sino como principio de orden y generosidad. Además, vive la Tzedaká —rectitud expresada en caridad— convencido de que dar estructura la conciencia y abre oportunidades.

Su educación es prioritaria. No incidental. Es una de las comunidades más educadas del mundo porque entiende que el conocimiento amplía opciones.

Cuando históricamente se les prohibió poseer tierras, no se paralizaron. Innovaron. Comerciaron. Prestaron servicios. Se adaptaron sin perder identidad.

Invierten en los suyos. Enseñan a sus hijos sobre dinero. Hablan abiertamente de finanzas. Administran tiempo, relaciones y recursos con intención. Diversifican. Conectan con personas

correctas, y perseveran.

La historia demuestra que incluso en los contextos más hostiles —como el saqueo sistemático del régimen nazi documentado por Götz Aly— su resiliencia se sostuvo en principios, no en circunstancias.

Creen, y viven, la ley de la cosecha: “Todo lo que el hombre siembre, eso también cosechará.”

Desde muy temprana edad, a los niños se les enseña que cada dólar es como un soldado en la batalla de la vida. Cada dólar gastado significa la muerte de un soldado. También se les enseña que cada dólar debe tener la capacidad de reproducirse. En otras palabras, en lugar de estar gastando, a los niños se les enseña a invertir su dinero para multiplicarlo. La fórmula milenaria del Talmud enseña lo siguiente:

- a) 10% es para Tsadakah (caridad).
- b) 20% es para inversión.
- c) 70% es para sufragar gastos.

Al estudiar cómo otros han aplicado estos principios con coherencia, se desmoronan las excusas. Y eso es exactamente lo que esta guía busca: ayudarte a abandonar toda narrativa que sabotee tu crecimiento.

A partir de aquí, entraremos en los elementos claves que te permitirán construir riqueza con propósito, estructura y visión. No para soñar con el éxito, sino para trabajar inteligentemente hasta alcanzarlo; porque el éxito no se imagina. Se diseña.

"La sabiduría convencional es una receta para el fracaso".

-Ervin Vanegas





Las habilidades que crean riqueza

Casi todos desean tener dinero. Eso no distingue a nadie. El deseo es común; la disciplina no. Muy pocos están dispuestos a aprender cómo se gana el dinero, y tampoco aceptan el proceso que ese aprendizaje exige. Aquí comienza la verdadera separación entre quienes sobreviven y quienes construyen.

"Aprende todo lo que puedas, pero al mismo tiempo, piensa que no has aprendido nada."

-Ervin Vanegas

Pienso en la historia de Chukwudi, quien tuvo que soportar humillaciones crueles para llegar al sitio donde se encuentra hoy en día. Te cuento la historia de los labios mismos de este empresario amigo.

"Se rieron de mí cuando cargué cemento en la cabeza — pero veinte años después, se sentaron en las casas que construí".

Me llamo Chukwudi... Tenía trece años la primera vez que cargué un saco de cemento. No porque quisiera. No porque me gustara. Porque la vida me lo ordenó: "Muchacho, si quieres comer esta noche, levántalo".

Cincuenta kilos sobre mi cuello. Mi espalda gritando. Mis piernas temblando. Y las risas. Siempre las risas. "¡Míralo! ¡Se va a romper el niño!"

Pero hay algo que pesa más que el cemento: el hambre. El hambre no pide permiso. El hambre no negocia. El hambre exige.

Caminé. Paso a paso. Dolor a dolor. Y cuando finalmente dejé caer el saco, cubriéndome de polvo, susurré una promesa que todavía me sostiene: "Un día, no cargaré cemento para otros. Otros

lo cargarán para mí.”

Mi padre murió antes de que pudiera conocerlo. Mi madre



vendía pimienta bajo un sol que quema. La escuela se volvió un lujo. Abandoné la escuela; y mi educación comenzó en el sitio de construcción.

Desde entonces, el sudor fue mi tinta. El dolor mi cuaderno. Y el polvo mi lápiz. Aprendí a escuchar donde otros solo oían ruido. Cada grito del capataz era una lección. Cada queja de cliente una enseñanza, y cada bloque roto era un maestro silencioso.

Aprendí qué arena sostiene. Qué bloques se rompen con la lluvia. Qué techos resisten el viento, cuáles vuelan. Aprendí la ley más importante: si la pobreza te va a enterrar, construye algo que dure sobre tu tumba.

A los diecisiete años pensé que todo cambiaría. Un contratista





me prometió ₦50,000 (Nairas -moneda de Sudáfrica) por un mes de trabajo. Trabajé como si mi sangre se mezclara con el cemento. Dormí en el sitio. Cada ladrillo, cada mezcla, cada medida fue un acto de fe.

Al final del mes, el capataz desapareció. No pagó. No se disculpó. Solo me dejó polvo y ampollas. Esa noche, lloré bajo un pilar incompleto. Y otra vez, las risas. “Así sufre un hombre pobre.” Pero dentro de ese dolor nació algo más poderoso que el rencor. Una ley interna. Una promesa inquebrantable: “Si algún día tengo poder, levantaré a otros. Nunca explotaré”.

A los diecinueve años conocí a un ingeniero llamado Ifeanyi. Un hombre vio lo que nadie veía: mi hambre por aprender. “Muchacho, ¿quieres aprender a leer planos?” Asentí.

Por las noches, bajo una lámpara, con el polvo todavía en mi cabello, aprendí a leer símbolos y líneas. Fallé. Fracasé. Me rendí. Y aun así, seguí. Las líneas hablaron. Los planos dejaron de ser dibujos. Se volvieron un lenguaje.

A los 21 ya no solo cargaba cemento. Calculaba mezclas. A los 23, supervisaba sitios. Por fuera, obrero. Por dentro, ingeniero.

A los 26, me dieron un contrato. Dos departamentos. Y las risas regresaron: “¿Ese chico? Prepárense para perder su dinero.”

Pero esta vez no escuché. Esta vez no dudé. Cada ladrillo fue colocado como prueba, como argumento, como sentencia: este soy yo.

Cuando las casas se levantaron, firmes, perfectas, incluso mis enemigos se quedaron callados. Me pagaron. Y me dieron otro proyecto. Y otro. Y otro.



que

Si encontraste el trabajo que te gusta, no tendrás que trabajar un día más en tu vida: esta es la fase de vacaciones".

-Confucio

Diez años después, estaba sentado en mi oficina. Aire acondicionado. Mesa de caoba. Planos esparcidos como mapas de victorias. Cien casas construidas. Y entonces él entró. El mismo contratista que me había robado. Venía pidiendo ayuda para salvar su negocio.

Podría haberlo echado. Podría haberme vengado. Pero recordé la promesa que me hice a mí mismo: "Levantaré, no destruiré". Le dije: "No lo voy a engañar. Pero tampoco olvidaré. Cada obrero será pagado justamente. Yo supervisaré personalmente."

Estuvo de acuerdo; como un niño ante un maestro. A los 33 regresé a mi pueblo. Los mismos chicos que se rieron de mí bajo aquel sol. Los invité a la inauguración de un conjunto habitacional que construí. Vieron mi nombre en la puerta: "Chukwudi & Sons Construction Ltd".

Su silencio era sepulcral. Algunos bajaron la cabeza. Otros lloraron de emoción...

Hoy, mis manos ya no cargan cemento, cargan contratos, decisiones, destinos, responsabilidad

Mi madre vive bajo un techo firme, sin quemarse al sol. Pero algunas noches... aún siento el peso del primer saco. No como dolor. Como memoria. Como recordatorio: "El mundo se reirá de ti cuando comiences a levantar tu destino. Pero cuando finalmente lo





construyas, ese mismo mundo...rogará por sentarse dentro de él".

Recuerda, la riqueza no es un accidente ni una bendición arbitraria. Es el resultado directo de dominar lo que llamamos Habilidades para Altos Ingresos. Estas habilidades no se heredan: se aprenden. Y aprenderlas requiere esfuerzo intencional, repetición diaria y una mentalidad orientada a resultados.

Si deseas generar riqueza real, debes comprometerte con un proceso de formación que transforme tu manera de producir valor. No se trata de trabajar más horas, sino de trabajar desde una estructura distinta.

Los primeros \$100,000

Todo camino financiero serio tiene, al principio, un umbral psicológico y práctico: Para alcanzar los primeros cien mil dólares, necesitas dominar al menos una habilidad capaz de generar ingresos elevados de forma consistente, idealmente \$10,000 mensuales o más. Estas habilidades operan bajo dos principios básicos:

- a) Intercambio de tiempo por dinero (cuando vendes tu ejecución directa).
- b) Intercambio de dinero por tiempo (cuando construyes sistemas que producen, incluso cuando no estás presente).

Algunas de las habilidades más comunes —y comprobadas— incluyen:

- Derechos de autor y propiedad intelectual
- Ventas (en todas sus formas)
- Mercadeo digital
- SEO (optimización para motores de búsqueda)
- Diseño de páginas de internet
- Diseño y creación de contenidos
- Creación de cursos en línea
- Desarrollo de software
- Programación

Bienes raíces
Animación y producción digital
Comercio bursátil

Como bien se ha dicho: la filosofía del dinero es el flujo de caja. El dinero no se acumula por intención, sino por movimiento inteligente. La inversión en la bolsa de valores no es magia; es matemática aplicada al riesgo. Veámoslo con claridad conceptual, no como promesa, sino como estructura mental.

Si tienes \$10,000 y compras acciones a \$0.10, puedes adquirir 100,000 acciones. Cada incremento de \$0.01 representa \$1,000 de ganancia. Cada incremento de \$0.10 representa \$10,000. El principio es simple: pequeños movimientos multiplicados por volumen.

Ahora bien, estos números no son invitación a la imprudencia, sino una ilustración de cómo funciona el apalancamiento matemático. Cada persona debe realizar sus propios cálculos según capital, riesgo, experiencia y contexto. El punto no es el comercio bursátil en sí, sino comprender cómo piensa alguien que opera con números y no con emociones.





La elección de tu habilidad principal

No todas las habilidades son para todos. Debes elegir una que se alinee con tu personalidad, tus motivaciones internas y tu tolerancia al riesgo. Una vez elegida, no la pruebes superficialmente: estúdiala todos los días hasta dominarla. La repetición crea maestría. La maestría crea ingresos.

Ganar \$10,000 al mes no es el final; es el comienzo. Ese nivel de ingresos te otorga algo más valioso que dinero: tranquilidad mental. Y desde ahí puedes invertir, diversificar y crear un flujo de efectivo creciente, porque —recuérdalo— el flujo de efectivo es la esencia del dinero.

El camino hacia el primer millón

Para alcanzar el millón, no basta con un solo tipo de ingreso. Necesitas al menos tres de los cinco modelos de ingresos, trabajando de forma simultánea y estratégica:

- Ingresos activos
 - Ingresos de cartera
 - Ingresos pasivos



A esto debes añadir algo indispensable: un equipo. Nadie construye riqueza significativa en aislamiento. Aquí no hablamos de suerte, sino de matemática básica aplicada con disciplina.

Estrategias prácticas para generar ingresos

Puedes comprar propiedades deterioradas, renovarlas y venderlas con ganancia.

Trabajar junto a personas adineradas aportando valor real; la cercanía correcta acelera el aprendizaje.

Crear una aplicación utilizada por al menos un millón de

personas.

Diseñar un modelo de suscripción basado en algo que sabes enseñar o hacer bien.

Observa la lógica del ingreso recurrente: 1,000 personas pagando \$84 al mes = más de \$1,000,000 al año. 500 personas

pagando \$167 al mes = más de \$1,000,000 al

año. 250 personas

pagando \$333 al mes = más de \$1,000,000 al

año



El principio es siempre el mismo: valor multiplicado por consistencia.

Como dijo Dan Peña: *“Para alcanzar el éxito debes ser lo mejor que puedas, todo el tiempo.”*

Esto no es una frase motivacional; es una descripción del nivel de compromiso requerido.

Otras rutas hacia el millón

Dropshipping desde cualquier lugar del mundo, está en el 1% de las profesiones mejor pagadas.

Innovar en comercio bursátil con gestión de riesgo.

Convertirte en inversionista a largo plazo.

Convertirte en vendedor experto.

Crear un producto escalable.

Construir un negocio pequeño y hacerlo crecer.

Aprovechar plataformas digitales y viralidad.

Desarrollar un invento.

Pero en todos los casos hay una condición innegociable:





educación financiera y mentalidad correcta. Cualquier servicio que ofrezcas debe ser difícil de reemplazar. La irrelevancia es el enemigo silencioso de la riqueza. No se trata de correr más rápido, sino de estructurar mejor el flujo. No es un sueño. Es un diseño.

La mayoría de las personas vive en piloto automático. Se levantan, trabajan, cobran un salario y repiten el ciclo durante años sin cuestionarse demasiado de dónde viene el dinero ni cómo podría trabajar para ellos. Ese salario —el ingreso activo— se convierte en su zona de confort. Es seguro, predecible y, al mismo tiempo, limitante. Si dejan de trabajar, el dinero deja de entrar. Aun así, para muchos, ese es el único modelo que conocen.

Con el tiempo, algunos empiezan a observar que el dinero también puede provenir de otro lugar. Descubren los ingresos de cartera: intereses, dividendos, ganancias de capital. Comprenden que el dinero puede generar más dinero si se invierte con conocimiento o si se delega correctamente. Pero este camino exige educación financiera, disciplina y, sobre todo, la capacidad de aceptar que cometer errores es parte del proceso. Aquí, el dinero empieza a desprenderse lentamente del tiempo.

Más adelante aparece el concepto más deseado y, paradójicamente, el más malinterpretado: los ingresos pasivos. No llegan por arte de magia ni aparecen sin esfuerzo. Se construyen. Requieren tiempo, capital, planificación y equipo. Son el resultado de crear una zona de crecimiento: un negocio, una estructura, un



sistema capaz de generar flujo de caja incluso cuando duermes. Bienes raíces, negocios automatizados, contenido digital, plataformas escalables. Nada de esto es inmediato. Por eso, es fundamental tener primero ingresos activos y de cartera que sostengan el proceso mientras el ingreso pasivo madura.

En el mundo inmobiliario, por ejemplo, no se compra una propiedad por emoción. Se compra por números. Flujo de caja, ganancia de capital y ubicación. Si esos tres indicadores no están alineados, la inversión no tiene sentido. El retorno de la inversión no es una opinión, es una fórmula. $\text{Ganancia} - \text{Costo} / \text{Costo} \times 100$. Ganancia menos costo, dividido por el costo, multiplicado por cien.

Los números no mienten.

Quien entiende esto también entiende que no necesita hacerlo solo. Aprende a utilizar el dinero de los bancos, el capital de inversionistas y la influencia de su equipo. Mantiene su trabajo mientras reinvierte, estudia y construye hasta que el negocio es lo suficientemente sólido como para sostenerlo. La paciencia aquí no es pasividad, es estrategia.

Existen otros tipos de ingresos, como la herencia o los juegos de azar, pero no son caminos confiables. La herencia no se planifica y, cuando llega, muchas veces se pierde en la siguiente generación. El azar promete riqueza rápida, pero casi siempre entrega lo contrario. No es una estrategia financiera; es una ilusión costosa.

Al final, todo converge en una verdad simple: el flujo de caja es la filosofía del dinero. El dinero que entra de forma constante es el que da tranquilidad, opciones y libertad. Y ese flujo no aparece por deseo, sino por diseño. Nadie llega a la independencia financiera por accidente.

Para transformar la realidad financiera, primero debe transformarse la mente. Las personas de clase media suelen acumular responsabilidades que las atan: títulos, hipotecas, planes de jubilación que prometen seguridad futura a cambio de dependencia presente.





Las personas exitosas piensan distinto. Protegen su tiempo como si fuera oro, cuidan su salud porque saben que es su mayor activo, planean con antelación y estudian cómo funciona el dinero con la misma seriedad con la que otros estudian entretenimiento.

Saben decir no. No siguen la sabiduría convencional. Asumen riesgos calculados, crean redes de contactos y reinvierten constantemente en activos. No trabajan por horas; trabajan por resultados. No ponen límites artificiales a su crecimiento.

Pero ninguna de estas conductas es posible sin las herramientas internas correctas. La humildad permite aprender y evitar el ego. Una buena actitud transforma los errores en lecciones. La mentalidad abierta rompe paradigmas y permite ver oportunidades donde otros solo ven límites. De la combinación de estas surge la autoestima real: la confianza silenciosa que no necesita validación externa.

Para llegar ahí, es necesario soltar el pasado. Afrontar traumas, decepciones y versiones antiguas de uno mismo. No es cómodo, pero es imprescindible. Convertirse en la persona capaz de generar riqueza exige dejar de ser la persona que solo sobrevive.

El dinero, al final, no es bueno ni malo. Son números. Papel o dígitos que representan valor y pueden intercambiarse por bienes, servicios y tiempo. Hablar de dinero, pensar en dinero y entender los números no te hace esclavo de él. Te da control. El peligro no está en el dinero, sino en no comprenderlo.

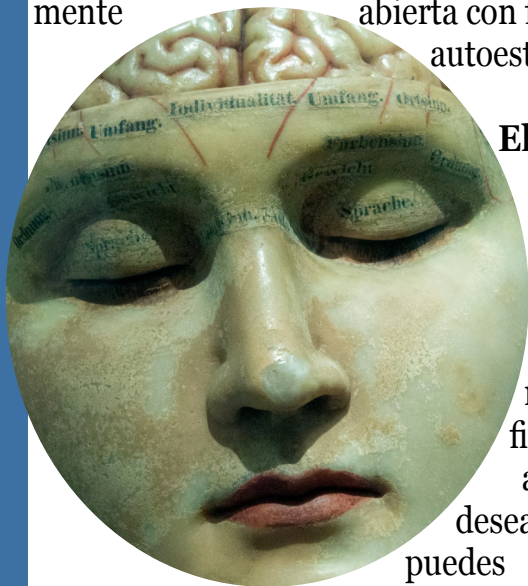
Los números no sienten. No tienen emociones ni excusas. Simplemente muestran el camino. Y si decides seguirlo, si eliges diseñar tu realidad financiera con intención, esos números pueden dejar de ser teoría y convertirse en tu vida diaria.

Tú decides. Siempre has decidido. Eres —y seguirás siendo— el arquitecto de tu destino financiero. Basta con decir que una forma de descubrir si estás en piloto automático es observando atentamente tus reacciones. Documenta tus reacciones y compáralas con tus respuestas de hace un año en circunstancias

similares. Pronto descubrirás que son sorprendentemente similares. Esto, a su vez, significa que los hábitos creados por el subconsciente están generando tu comportamiento.

Finalmente, recuerda que la humildad, una gran actitud y una mentalidad abierta = autoestima. Y estas virtudes no se pueden fingir. A menos que decidas reprogramar tu subconsciente para que funcione en sincronía con tu nueva realidad, eres quien eres.

Además, estos cuatro ingredientes: humildad, buena actitud, mente abierta y autoestima no vienen de la nada. Están profundamente arraigados en las decisiones que tomas a diario. No confundas humildad con debilidad; buena actitud con sencillez; mente abierta con falta de principios; ni autoestima con orgullo.



El camino al éxito

Hay una manera única de lograr lo que deseas. Sin embargo, debes seguir los principios que sabemos que funcionan bien. Hay tres maneras de alcanzar tus metas financieras:

a) Debes ser ambicioso. Debes desear más de lo que tienes. No puedes conformarte con quién eres ni con tu situación mental y financiera.

b) Debes intentarlo. Si te rindes ante el primer obstáculo que enfrentas, no estás hecho para ser financieramente independiente.

c) Debes fracasar. Nunca sabrás lo que es el éxito hasta que fracases.





Comprender estos tres conceptos críticos no es suficiente. Debes aplicarlos a tu vida diaria. Debes asegurarte de que tu vida esté sincronizada con estas realidades: ambición, trabajo duro y fracaso.



Tres factores fundamentales para el éxito

Si aplicas "La Fórmula Correcta de la Vida", necesitarás tres factores fundamentales para el éxito. Estos factores fundamentales son:

- Perseverancia
- Disciplina
- Resistencia

Para ilustrar el poder de estos tres principios, queremos compartir la historia de Ernest Shackleton. Intentaba ser el primer hombre en cruzar la Antártida. Él y un equipo de 27 hombres, junto con más de 50 perros y un barco llamado "Endurance", específicamente equipado para navegar en las agitadas aguas del Polo Sur y la región antártica. El barco terminó atascado en el hielo. Finalmente, el hielo aplastó el Endurance, que tuvo que ser

abandonado.

La tripulación pudo recuperar la mayoría de sus pertenencias, las más importantes eran tres botes salvavidas. Pero la comida finalmente se agotó y las condiciones continuaron siendo duras. Después de un año varados en el hielo, Shackleton y sus 27 marineros se dirigieron primero a la Isla Elefante, a unos 160 kilómetros de distancia. Shackleton, su navegante y otros cuatro marineros se dirigieron a la Isla Georgia del Sur, a otros 1280 kilómetros de distancia.

Navegaron en mares tempestuosos con muy poca comida y agua dulce durante 16 días. Los seis llegaron, pero desembarcaron en el lado equivocado de la isla montañosa. Tres tripulantes se quedaron donde desembarcaron. Sin embargo, Shackleton y otros dos prosiguieron a cruzar la cordillera de 2700 metros de altura, cubierta de hielo y nieve, para llegar a la estación ballenera. Este último tramo de tres días fue quizás el más milagroso de todos.

Pero finalmente lo lograron, contra todo pronóstico. En la estación ballenera, lograron organizar una operación de rescate para el resto de la tripulación. Les tomó más de tres meses, pero finalmente, todos los tripulantes fueron rescatados con vida.

Cuando te aproximas a los principios descritos en "La Fórmula Correcta de la Vida", debes trabajar incansablemente como si tu vida dependiera de ello. Y cuando demuestres tu firmeza ante las adversidades más extremas, el universo te recompensará generosamente. Recuerda: debes resistir y perseverar, pase lo que pase en la vida.

El concepto de resistencia y perseverancia debe estar profundamente arraigado en tu mente. Recuerdo la historia de Howard Schultz, quien buscaba comprar lo que hoy se conoce como Starbucks por 3,8 millones de dólares. En la búsqueda de su sueño, habló con 242 posibles inversores. Lamentablemente, 217 de ellos lo rechazaron. Y con solo 25 inversores, Howard logró recaudar el dinero, y Starbucks ya es historia. En noviembre de 2021, la compañía contaba con 33.833 tiendas en 80 países, 15.444





de las cuales estaban en Estados Unidos. Schultz es un claro ejemplo de alguien que no permitió que 217 respuestas negativas lo descarrilaran.

Por lo tanto, rendirse no es una opción. Perseverar y resistir incluso hasta el sufrimiento debe estar grabado en tu ADN. Renunciar es de cobardes, y estoy seguro de que tú no eres uno de ellos.

Tu mentalidad debe estar en sintonía con tu objetivo. Te conviertes en lo que eres.

"Las metas específicas te darán enfoque, pero los sueños te darán esperanza y poder".

Confucio lo contempla. Si te consideras exitoso, rico y millonario todos los días, será cuestión de tiempo y trabajo duro alcanzar la cima. Por cierto, no es difícil perseverar y tener resistencia. Lo difícil es mantenerse en la cima una vez que la alcanzas. Cuanto más alto llegas, más fuerte sopla el viento y más frío hace ¡Recuérdalo!



Secretos de los maestros

Primero necesitas determinar cuatro componentes principales antes de embarcarte en el éxito. Debes hacerte cuatro preguntas:

- a) ¿Qué tengo?
- b) ¿Qué necesito?
- c) ¿Qué quiero?
- d) ¿Qué puedo hacer?

Cada una de estas preguntas debes responderlas con sinceridad. Sin atajos ni trampas. Cuando te preguntas "¿qué tengo?", estás haciendo un inventario. Estás evaluando

objetivamente tu situación actual. Sé realista sobre lo que tienes. Responder a esta pregunta con total honestidad es crucial si quieres tener éxito.

No te engañes creyendo que preguntarte qué tienes es cuestión de evaluar tus bienes, como propiedades, dinero, arte, etc. Es más que eso. De hecho, implica preguntarte: "¿Qué habilidades tengo?" "¿Cuánto deseo cambiar?" "¿Cuánto estoy dispuesto a soportar para perseguir mi sueño?"

Una vez que hayas hecho un inventario de lo que tienes, el siguiente paso es identificar tus necesidades actuales. Estas necesidades podrían ser de dinero, de conocimientos financieros o incluso de cambiar tu mentalidad actual. Ya sabes lo que tienes, sea tangible o intangible. También entiendes lo que necesitas: activos, dinero o una perspectiva diferente de la vida. Explica claramente lo que quieres.

Responder a esta pregunta puede ser complicado porque nuestros deseos y los deseos anónimos suelen tener un componente egoísta. Evita a toda costa que tus deseos y anhelos dicten tu vida. Tus deseos y anhelos deben expresarse objetivamente en términos tangibles y medibles. Por ejemplo: "Quiero ser millonario a los 30" o "Quiero ser financieramente independiente".

Si tus deseos y anhelos se ejecutan con la intención de presumir y menospreciar a los demás, tarde o temprano, ... Te encuentras de nuevo en el punto de partida.

Finalmente, al responder a la pregunta "¿qué puedo hacer?", debes comprometerte plenamente con el logro de tu(s) objetivo(s). Si tu atención está dividida, cualquier distracción te descarrilará. Y créeme, las distracciones están por todas partes. Te cuento la historia de Peter Cancro.

Tenía diecisiete años. cursaba el último año de preparatoria. Mientras sus amigos llenaban solicitudes universitarias, él estaba negociando préstamos, aprendiendo a dirigir un negocio... y preparándose para cambiar su vida.





En 1975, compró la tienda de sándwiches donde trabajaba. \$125,000. Un número que parecía imposible. Una montaña que parecía insuperable.

Los bancos le dijeron que no. Los lugareños adinerados le ofrecieron dinero... pero solo si les daba la mitad del negocio. Peter dijo: No.

No estaba dispuesto a ceder el control. No estaba dispuesto a entregar su visión por comodidad. No estaba dispuesto a abandonar lo que aún no había construido.

Entonces llegó un aliado inesperado: su entrenador de fútbol. También banquero. Vio algo en Peter que los demás no veían: determinación. Coraje. Una voluntad que no se rinde. Y le ayudó a conseguir el préstamo.

Cuando Peter se graduó, no solo cortaba sándwiches... firmaba cheques. La siguiente década no fue fácil. Fue trabajo. Trabajo real. Desde que abrían hasta que cerraban, entrenando a cada empleado, perfeccionando cada receta, cuidando cada detalle mientras luchaba por mantener a flote la tienda durante los lentos inviernos en la costa de New Jersey.

Y luego llegó la recesión de principios de los 90. Muchos habrían tomado atajos. Muchos habrían bajado los brazos. Pero Peter hizo lo contrario: se enfocó en la calidad. Invirtió en su gente. Luchó por fidelizar a los clientes. Porque sabía algo que nadie más parecía recordar: el éxito no se construye con suerte... se construye con constancia y lealtad.

En 1987, tomó otro riesgo. Comenzó a vender franquicias. Transformó la marca: de Mike's Subs a Jersey Mike's. Cada decisión estaba cargada de intención: solo aprobaba a franquiciados que compartieran la cultura de la empresa. Cada tienda en problemas era una oportunidad para intervenir, no para abandonar.

Una tienda se convirtió en diez. Diez en cien. Cien en mil. No hubo celebridades. No hubo anuncios espectaculares. Solo trabajo incansable. Solo servicio impecable. Solo ejecución implacable.

Hoy, casi 50 años después, Jersey Mike's tiene más de 3,000 locales.

Cerca de \$4 mil millones en ventas anuales. Un acuerdo con Blackstone que valora la compañía en \$8 mil millones.

Y Peter Cancro... sigue siendo el CEO. El mismo adolescente que cortaba sándwiches. El mismo joven que dijo "no" cuando otros ofrecían atajos. El mismo líder que construyó un imperio con paciencia, disciplina y visión. Porque hay una verdad que Peter entendió antes que la mayoría: No importa cuán pequeño comiences. No importa cuántos te digan que no puedes. Si estás dispuesto a trabajar más, a aprender más y a liderar con integridad... el mundo terminará jugando según tus reglas.

Y así, cortando sándwiches con manos jóvenes y ojos grandes, Peter Cancro escribió la primera página de un legado que aún continúa. De modo que, si no estás dispuesto a pagar el precio de lo que quieres en la vida, podrías acabar abandonado en el olvido, en el mundo de los sueños, en el carril de los recuerdos, donde muchos otros han quedado relegados por no tener lo necesario para alcanzar sus metas.

Por lo tanto, asegúrate de responder estas cuatro preguntas con honestidad y de perseguirlas lo mejor que puedas. Quiero enfatizar esto: no tomes atajos ni defraudes el proceso. Es imperativo seguir el proceso porque te dará las herramientas para vivir la vida de abundancia que siempre soñaste.

Principios fundamentales de reinención

Además, debes dar varios pasos para reinventarte; sin estos pasos cruciales, no podrás hacerlo.

Debes admitir que no eres feliz con quién eres. Eres o donde estás.

Debes desear un cambio con tanta intensidad como deseas respirar.

Debes identificar tus fortalezas y estar alerta cuando tus debilidades aparezcan.





Debes esforzarte por visualizar un tú diferente.
Debes actuar a pesar de tus miedos.
Debes celebrar los pequeños éxitos con salud.

Un principio fundamental es que no puedes hacer todo esto solo. Necesitarás a alguien que te responsabilice durante todo tu proceso de transformación. La mejor manera de lograr esta difícil tarea es rodearte de personas que te desafíen a salir de tu zona de confort, motivándote a ser la mejor versión de ti mismo. En otras palabras, debes encontrar un mentor o coach que te guíe en este proceso de transformación.

Tener un mentor podría colocarte en una posición vulnerable. Si eres una persona orgullosa, te resultará difícil. Esta es una de las razones por las que enfatizamos anteriormente que debes ser humilde y estar dispuesto a aprender.

Si no tienes a alguien que pueda hacer esto contigo, es hora de buscar a alguien que te ayude a seguir el proceso de transformación. No tengas miedo de... Intentarlo. Solo ten miedo cuando no lo intentes.

Doce rasgos de la mentalidad millonaria

Sé honesto.
Sé respetuoso.
Sé informado.
Sé agradable.
Sé comprometido.
Ten confianza en ti mismo.
Perfecciona tus habilidades de comunicación.
Sé responsable.
Sé humilde.
Sé arriesgado.
Toma la iniciativa.
Sé asertivo.

Factores que impiden el éxito

Muchos factores pueden minar tu energía vital y tu capacidad para lograr lo que quieres en la vida. Sin embargo, hemos reducido estos factores a cuatro (4) que nos parecen los más cruciales. Estos factores son la resistencia, la confusión, la pérdida de enfoque y la búsqueda de una salida forzada. Hablemos de cada uno de estos factores.

Resistencia: Si encuentras resistencia por parte de otras personas en tu entorno (trabajo, empresa, equipo, etc.), podría deberse a muchas razones. Pero, por lo general, se debe a que:

- 1- No has vendido tu visión a tu equipo o no los has incluido como socios en ella.
- 2- No te actualizas con la suficiente rapidez para mantenerte al día con los cambios.
- 3- Eres inseguro/a de ti mismo/a. Por lo tanto, sabotear todo aquello por lo que trabajas.

Nota: Si alguna vez diriges una empresa, recuerda que las bonificaciones eliminan los problemas dentro de tu organización. Recuerda que el 98% de las personas adineradas tienen algo en común: van en contra de la sabiduría convencional, el status quo o lo que es popular. Son atípicos.

Confusión: Si la confusión está causando que tu empresa pierda dinero y que tus empleados no sean productivos, tú y tu equipo están confundidos sobre los objetivos. Por lo tanto, debes crear una visión clara de tus metas y objetivos.

Pérdida de enfoque: Los viejos sabios decían: «Cada país tiene el líder que se merece». Si el líder pierde el enfoque, todo el equipo también estará perdido. El líder debe tener una mentalidad clara sobre el objetivo y comunicarlo a su equipo. Forzando la salida: Si eres uno de esos líderes que obligan a la gente a hacer lo que quieres bajo amenazas, coerción y abuso verbal, la gente hará





lo que les pidas por miedo y no por compromiso contigo mismo o con la empresa. La intimidación solo funciona en casos extremos, y te aconsejamos no usarla. Si lo haces, fomentarás un ambiente de rebelión, descontento y deslealtad hacia ti mismo y hacia tu empresa.

La Fórmula Correcta de la Vida

El pensamiento correcto + las personas correctas + el entorno correcto + el momento correcto + la razón correcta = Resultado correcto.

-John C. Maxwell

Comprender estos principios y aplicarlos fielmente te ayudará a evitar muchos dolores de cabeza. Si los aplicas, el éxito está garantizado. Sin embargo, si no lo haces, estarás camino al desastre, al fracaso y a la ruina. Lo mejor es encontrar maneras creativas de lidiar con la resistencia dentro de tu equipo. Asegúrate de que todos estén de acuerdo contigo, y aquellos que se resisten a apoyarte terminarán alineándose contigo. Esfuérzate por comunicarte con sencillez si la confusión es el problema. Busca a alguien que pueda hacerlo por ti si no puedes.

Si tú o tu gente han perdido el impulso porque son como un barco a la deriva sin rumbo, es hora de ajustar su navegador y asegurarse de que todos conozcan el destino final. Si recurres a

imponer a los demás para que logren tus objetivos, ya sabes que has cruzado una línea que podría tener consecuencias onerosas.

Creo que ahora estamos en condiciones de revelar las ventajas de "La Fórmula Correcta de la Vida". Esta fórmula contiene los ingredientes necesarios que, combinados a la perfección, producirán el efecto deseado en tu vida, creando un camino perfecto que te llevará a la libertad financiera, la riqueza y una vida abundante.

La correcta fórmula de la vida

Creo que ya estás listo para aprender los detalles de "La fórmula correcta de la vida". Y si la sigues al pie de la letra, tendrás éxito. Mientras tanto, esperamos que hagas lo necesario para alcanzar tus sueños y metas.

Por favor, analiza esta fórmula con atención. Léela en voz alta. Intenta comprender cada palabra. Luego, esfuérzate por memorizarla. Quizás podrías dedicar un par de días a grabarla en tu mente. ¡Por favor, hazla tuya!

Como puedes ver, esta fórmula es muy sencilla. La aplicas o no. No hay término medio. No hay punto medio. Estás completamente comprometido o no. Analicemos cada componente de la fórmula.

El pensamiento correcto

¿Cómo puedes saber si tus pensamientos son los correctos? Para responder a esta pregunta con precisión, solo necesitas preguntarte: "¿Mis pensamientos me impulsan a superarme o me dicen que deje las cosas como están y siga estancado en la vida? ¿Pienso siempre en lo negativo o en las infinitas posibilidades?"

Si puedes responder afirmativamente a estas preguntas, sabrás que estás creando los pensamientos correctos para tu vida. Estás manifestando pensamientos de abundancia y prosperidad.

Steve Harvey (el conocido presentador de televisión) dice que cuando está en la tienda y le dan cambio, a menos que sean billetes





de \$100, no los acepta. Él regala ese dinero. Él lo llama "La Ley de la Atracción". No acepta billetes menores a \$100.

Si creas los pensamientos correctos para ti, tu mentalidad cambiará más pronto que tarde, y cualquier pensamiento que estés creando se manifestará en tu vida.

El ambiente correcto

Puedes tener todos los pensamientos correctos que quieras, pero ¿estás en el entorno adecuado, en el momento adecuado, con las personas adecuadas? Esto es difícil de conseguir por la sencilla razón de que podrías no tener permitido entrar en ciertos espacios. Permíteme explicarte.

Cuando el ex-dictador Rafael Leonidas Trujillo era apenas coronel, intentó muchas veces, sin éxito, tomar una copa en el bar más prestigioso de la República Dominicana en aquel entonces. Le negaron la entrada porque "no era lo suficientemente blanco" para entrar al bar y ser igual a la gente considerada "socialité". Esta situación se prolongó durante meses, semana tras semana, y él intentó sin éxito formar parte del grupo privilegiado.

Cuando Trujillo finalmente llegó a la presidencia, no olvidó la humillación que le infligieron esas personas durante meses. Como resultado de este rechazo constante, Trujillo cerró el lugar. No estamos seguros de que fuera una decisión acertada, ya que se creó enemigos poderosos que acabaron con su vida 31 años después.

Pero lo que queremos decir es que entrar en el ambiente adecuado puede ser difícil. De ninguna manera condonamos ni justificamos la crueldad de Trujillo. Creemos que si no se te abren los círculos de poder, no debes vengarte de ellos cuando lo consigas. Demostrarás que no eres diferente a ellos si lo haces. Pero nos preguntamos si el resultado de su gobierno habría sido diferente si quienes se consideraban "suficientemente blancos" hubieran actuado con más respeto. Quizás se podría haber evitado mucho derramamiento de sangre. ¿Quién sabe? Años de matanza y crueldad se pudieron evitar si Trujillo no hubiera usado el poder

para tomar venganza.

Por otro lado, muchos a menudo pasan la vida dejándose llevar por el viento, trabajando para alguien que no los valora. Envejecen, dando lo mejor de sí al jefe sin obtener ningún beneficio económico.

Si este es tu caso, no estás en el entorno adecuado. Lo más probable es que tengas que cambiar de entorno y mudarte a un lugar donde te valoren y no solo te toleren. Sería mejor mudarte a un entorno diferente donde tus ideas puedan prosperar y te paguen lo que vales.

La gente correcta

¿Has estado en un lugar donde todos tienen su lugar? ¡Es algo común! Sin embargo, te ayudaría intentar conocer a las personas adecuadas para que te ayuden a alcanzar tus metas financieras.

Tener una idea clara de quiénes son las personas adecuadas para ti debería ser una prioridad. Debes estar preguntándote: ¿cómo puedo saber quiénes son las personas adecuadas en mi vida?

La respuesta no es fácil porque el corazón humano es engañoso por naturaleza. Pero si encuentras personas interesadas en ayudarte a tener éxito, que inviertan su tiempo en ti, te traten con respeto, te animen a hacer lo correcto y te impulsen a hacer lo impensable, entonces sabrás que ya tienes a las personas adecuadas en tu vida.

Innumerables vidas se han visto frustradas por malas decisiones al elegir la pareja sexual, el socio comercial e incluso los amigos equivocados. Debes ser extremadamente cuidadoso al elegir a quién conocer. Tu vida podría depender del tipo de amigos que elijas.

La mejor manera de determinar si alguien es la persona adecuada para ti es simplemente analizar qué te impulsa a hacer. ¿Te anima a infringir la ley? ¿Te motiva a ser menos de lo que eres capaz? ¿Siempre ve lo negativo?





¿Cuáles son los obstáculos en cada idea que tienes para prosperar financieramente? Además, la persona adecuada siempre intervendrá y te hará responsable cuando estés a punto de hacer algo estúpido. Rodéate de las personas adecuadas. Estas personas te ayudarán y te animarán a alcanzar cualquier objetivo que tengas en la vida, si es que lo tienes.

El momento correcto

Lograr el éxito en el momento adecuado parece tan difícil como atrapar un caballito de mar con una caña de pescar; saber cuándo atacar y cuándo no es fundamental para predecir con precisión el momento de la aurora boreal.

Uno de mis profesores de lenguas antiguas en la universidad tenía un hijo, médico y científico, que descubrió que no es el espermatozoide más rápido el que ovula.

Según él, lo que ocurre es que los espermatozoides chocan contra la membrana a gran velocidad. Cada golpe la debilita, y el espermatozoide que está en posición cuando la membrana finalmente se rompe es el que finalmente entra y ovula.

En pocas palabras, así fue como tú y yo llegamos a este mundo. ¡Hablando del momento adecuado! Esta es la parte más difícil de gestionar. ¿Cómo puedes saber cuándo es el momento adecuado para hacer el cambio si lo necesitas? ¿Cómo puedes medirlo?

Todo se reduce a tener un objetivo claro en mente. Lo que necesites hacer estará determinado por la simple respuesta a una pregunta sencilla: "¿Este cambio me ayuda a lograr mi objetivo?". Si puedes responder a esa pregunta con un "sí", sabrás que es el momento adecuado.

La razón correcta

¿Tienes los motivos correctos? Pero imaginemos por un momento que no. ¿Qué es lo peor que puede pasar si tu justificación para todo esto es puro egoísmo? Créeme, no querrás

descubrirlo por las malas.

Antes de embarcarte en este viaje, debes tener claros los motivos detrás de tus deseos. Probablemente puedas tener éxito, incluso si tus razones son pútridas, pero con el tiempo, podrías perderlo todo.

Vivirás en la pobreza si persigues el dinero solo porque lo quieres. Tener la motivación y la razón equivocadas para hacer algo es tan malo como intentar morder un puercoespín. Terminarás con dardos dolorosos. Nunca emprendas un proyecto por las razones equivocadas. Si lo haces, te arrepentirás. Y quizás te preguntes: ¿cómo sé cuál es la razón correcta? La respuesta es simple: ¿estás mejorando la vida de los demás y al mismo tiempo logrando tus objetivos? Si tu respuesta es afirmativa, sabes que puedes continuar con este proyecto sin problemas porque, al final, habrás dejado un mundo mejor. Habrás dejado una huella positiva en la vida de alguien.

El resultado correcto

El resultado correcto llegará cuando todos estos elementos se alineen perfectamente. Encontrarás la libertad financiera y el éxito. Alcanzarás tus metas. Conseguirás lo que soñaste. Sabrás que lo lograste y que siempre tuviste lo necesario para llegar allí. Solo necesitabas un pequeño empujón.

El resultado correcto te llenará de pasión, satisfacción y el deseo de compartir tu camino de fe, esperanza y perseverancia con los demás. El resultado correcto es la fórmula perfecta para la vida. El resultado correcto se explica por sí solo. Si, al final, conseguiste lo que querías, pero destruiste vidas, familias y relaciones, entonces tu resultado es incorrecto.

Una situación en la que todos ganan siempre caracterizará el resultado correcto. Nadie pierde, y todos ganan. Asegúrate de que todo lo que persigas tenga un efecto positivo duradero en ti, en los demás y en el mundo.

Que este sea tu legado de riqueza duradera, dejando un





mundo mejor, impactando a las personas para bien, cambiando vidas positivamente y, finalmente, alcanzando la independencia financiera.

¡Te deseamos lo mejor y te apoyaremos!

Conclusión

No sé ustedes, pero disfrutamos mucho este tiempo con ustedes.

Están destinados a existir; están destinados a tener éxito, y nos alegra que nos hayan acompañado en su camino hacia el éxito.

Es hora de batir alas y elevarse. Es hora de que disfruten de la vista desde el cielo. No permitan que los fríos vientos de la altitud y el éxito los congelen en el aire. Recuerden bajar de vez en cuando para recordar de dónde vienen.

Disfruten de su éxito y cuéntenos cómo les fue. Si ustedes triunfan, nosotros también. ¡Suban alto y beban del elixir de los dioses que han llegado al Olimpo, y cuando lo hagan, recuerden ser agradecidos, humildes y retribuir con creces los favores recibidos!

