

# La Vía Rápida Del Millonario

---

Descubre el código de la riqueza y sé rico durante el resto de tu vida

Autor: M. J. DeMarco

## Introducción

- Si quieres seguir obteniendo lo que estás obteniendo, sigue haciendo lo que estás haciendo. ¿La traducción? ¡DETENTE! Si no te has hecho rico, DEJA de hacer lo que estés haciendo.

## PARTE 1: LA RIQUEZA EN SILLA DE RUEDAS: «HACERSE RICO POCO A POCO» ES LLEGAR A SER RICO EN LA VEJEZ

### 1. La gran decepción

- La filosofía del «hacerse rico poco a poco» exige tener un empleo remunerado durante la mayor parte de la vida.
- La filosofía del «hacerse rico poco a poco» es una apuesta perdedora, porque es codependiente de Wall Street y está basada en tu tiempo.
- Los verdaderos años dorados de la vida son aquellos en los que somos jóvenes, tenemos los sentidos bien despiertos y estamos llenos de vitalidad.

### 2. Cómo mandé al diablo el «hazte rico poco a poco»

- La fama o el talento físico no son prerequisites para hacerse rico.
- La riqueza rápida se genera exponencialmente, no linealmente.
- El cambio puede acontecer en un instante.

## PARTE 2: LA RIQUEZA NO ES UN CAMINO, SINO UN VIAJE

### 3. El viaje hacia la riqueza

- La riqueza es una fórmula, no un ingrediente.
- Es el proceso lo que forja millonarios. Los acontecimientos son subproductos del proceso.
- Buscar un «chófer» para que conduzca por ti hacia la riqueza es buscar un sustituto para el proceso. Pero el proceso no puede externalizarse, porque es lo que aporta sabiduría crecimiento personal y fuerza y lo que desemboca en los eventos de enriquecimiento.

### 4. Los tres itinerarios y la riqueza

- Para forzar el cambio, este debe provenir de tus creencias, y tu itinerario describe estas creencias.
- Cada itinerario se rige por una ecuación de la riqueza y predispone a un destino económico: el arcén predispone a la pobreza, la vía lenta a la mediocridad y la vía rápida a la riqueza.

## PARTE 3: EL ITINERARIO DEL ARCÉN: LA POBREZA

### 5. El itinerario más seguido: el arcén

- Tener un billete de primera clase con destino al arcén es no tener un plan financiero.
- La tracción gravitatoria natural del arcén es la pobreza, tanto la relativa al tiempo como al dinero.
- La mala gestión financiera no se puede resolver con más dinero.
- Se puede tener un nivel de ingresos alto y, aun así, estar circulando por el arcén.
- Si la riqueza viene definida por los ingresos más la deuda, es ilusoria, porque es vulnerable frente a los baches y los desvíos. Cuando los ingresos desaparecen, también lo hace la ilusión de riqueza.
- La mala gestión financiera es como el juego: la casa siempre acaba ganando.

## 6. ¿Se ha intoxicado tu riqueza?

- La riqueza está constituida por unas relaciones familiares sólidas, un buen estado de forma y una buena salud, y por la libertad, no por las posesiones materiales.
- Las posesiones materiales que no nos podemos permitir tienen un efecto destructivo sobre la tríada de la riqueza.

## 7. Haz un mal uso del dinero y el dinero hará un mal uso de ti

- El dinero no contribuye a la felicidad cuando se utiliza con fines consumistas que acaban con la libertad. Todo aquello que destruye la libertad destruye la tríada de la riqueza.
- El dinero, utilizado correctamente, puede comprar la libertad, la cual puede conducir a la felicidad.
- La felicidad proviene de la buena salud, la libertad y unas relaciones interpersonales sólidas, no necesariamente del dinero.
- El estilo de vida basado en la servidumbre secuestra la libertad, y lo que secuestra la libertad impide la riqueza.
- Si dudas si puedes permitirte algo, no puedes.
- Las consecuencias de la gratificación instantánea son la destrucción de la libertad, de la salud y de la posibilidad de elegir.

## 8. Los tipos afortunados participan en el juego

- Como ocurre con la riqueza, la suerte es el fruto de un proceso; no es sinónimo de un acontecimiento fortuito.
- La suerte se genera con el incremento de las probabilidades, que aumentan a lo largo de un proceso basado en la acción.
- Si estás apostando por un «gran éxito repentino», estás motivado por los acontecimientos, en lugar de estar implicado en el proceso que desemboca en el enriquecimiento. Esta mentalidad es propia del arcén, no de la vía rápida.
- Las ofertas de la teletienda para que «te hagas rico enseguida» obedecen a una estrategia de la vía rápida, porque los expertos en marketing saben que los viajeros del arcén depositan su fe en los acontecimientos en lugar de implicarse en un proceso.
- Los «sistemas» de enriquecimiento rápido rara vez son tan rentables como el hecho de venderlos a los viajeros del arcén.

## 9. La riqueza exige responsabilidad

- Los autoestopistas asignan el control de sus planes financieros a los demás, lo cual hace probable que se conviertan en víctimas.

- Según la ley de la víctima, uno no puede ser una víctima si no le cede el poder a alguien capaz de convertirlo en víctima.
- Somos responsables de nuestras elecciones.
- Admitir la propia responsabilidad es el primer paso hacia ocupar el asiento del conductor de la propia vida. Responsabilizarse es el último paso.

## PARTE 4: EL ITINERARIO DE LA VÍA LENTA LA MEDIOCRIDAD

### 10. La mentira que te han contado: la vía lenta

- La vía lenta es una consecuencia natural de corregir el rumbo y salir del arcén, lo cual tiene lugar cuando la persona admite ser responsable de cómo le está yendo la vida y decide responsabilizarse de ella en adelante.
- Uno disfruta más la riqueza cuando es joven, vigoroso y capaz que cuando está en el ocaso de la vida.
- Se necesitan décadas para tener éxito con el plan que es la vía lenta, y a menudo se requiere una gran destreza para prosperar en el competitivo entorno empresarial.
- Para el conductor de la vía lenta, los sábados y los domingos son la paga por el trabajo que realiza de lunes a viernes.
- El retorno del tiempo en la vía lenta es de un 60 % negativo; se reciben dos a cambio de entregar cinco.
- El intercambio propio de la vía lenta suele ser fijo y no puede alterarse, porque está establecido que se trabaje cinco días a la semana.
- El destino al que predispone la vía lenta es la mediocridad: la vida no es genial, pero tampoco es muy mala.

### 11. Tu empleo, un trato criminal

- En un empleo, uno vende su libertad (en forma de tiempo) a cambio de libertad (en forma de dinero).
- La experiencia se obtiene por medio de la acción. El entorno de esa acción es irrelevante.
- La acumulación de riqueza se ve frustrada cuando uno no controla su principal fuente de ingresos.

### 12. Por qué no te haces rico en la vía lenta

- Es muy improbable que la vía lenta conduzca a la riqueza, a causa del incremento limitado e incontrolable (ILI).
- La primera variable de la ecuación de la riqueza de la vía lenta parte de un empleo que toma en cuenta el valor intrínseco que equivale a tu valor nominal por cada unidad de tu vida que intercambias.
- Tu valor intrínseco es el valor de tu tiempo establecido por el mercado y se mide en unidades de tiempo, por hora o por año.
- En la vía lenta, el valor intrínseco (independientemente de su medición en cuanto al tiempo) se ve numéricamente limitado, porque los días solo tienen veinticuatro horas (para el trabajador por hora) y la esperanza de vida promedio es de setenta y cuatro años (para el trabajador asalariado estadounidense, en el momento de escribir este libro).
- Como ocurre con la principal fuente de ingresos de la vía lenta (el empleo), el instrumento de aceleración de la riqueza de la vía lenta (el interés compuesto) también está vinculado al tiempo.
- Como el empleo, el interés compuesto es matemáticamente inútil y no puede manipularse.
- Es imposible obligar al mercado (o a la economía) a rendir beneficios fenomenales, año tras año.
- La riqueza no se puede acelerar cuando está vinculada con unas fórmulas basadas en el tiempo.
- El tiempo es tu combustible primordial y no deberías intercambiarlo por dinero.

- Tu tiempo no debe ser un recurso del que desprenderte en favor de la riqueza, porque la riqueza misma está compuesta de tiempo.
- Tu mortalidad hace que las fórmulas basadas en el tiempo no puedan dar, como resultado, la riqueza (o una riqueza significativa).
- Si no controlas las variables inherentes a tu universo de la riqueza, no controlas tu plan financiero.

### 13. El combate inútil: la formación

- Los conductores de la vía lenta intentan alterar su valor intrínseco mediante la formación.
- El tiempo esclavo es el que te pasas ganándote la vida. Es lo opuesto al tiempo libre.
- La deuda parásita es aquella que esclaviza tu tiempo y te obliga a trabajar.

### 14. La hipocresía de los gurús

- Déjate aconsejar solamente por personas que tengan un historial comprobado y de éxito en la disciplina sobre la que predicán.
- Muchos gurús del dinero a menudo incurren en la paradoja de la práctica: enseñan una ecuación de la riqueza mientras se enriquecen con otra. No son ricos por haber aplicado sus propias enseñanzas.

### 15. La posibilidad de éxito en la vía lenta: apostar por la esperanza

- La vía lenta tiene siete peligros, cinco de los cuales no se pueden controlar.
- Los riesgos relativos al estilo de vida son los únicos que los conductores de la vía lenta intentarán controlar.
- La vía lenta predispone a la mediocridad porque su universo matemático se caracteriza por la mediocridad.
- Los conductores de la vía lenta manipulan la variable de los gastos porque es la única que pueden controlar.
- El crecimiento exponencial de los ingresos y la administración de los gastos dan lugar a la riqueza. Uno no se hace rico limitándose a reducir los gastos.
- Puedes romper la ecuación de la vía lenta haciendo que tu valor intrínseco aumente de golpe a través de la fama o de subir a lo más alto de la escala corporativa.
- Los conductores de la vía lenta con éxito que no son famosos ni dirigen una gran empresa terminan en el medio: en la clase media y en la mediana edad.
- Los millonarios de la vía lenta están atrapados en la clase media.
- Una cantidad de cinco millones ahora equivale a lo que era un millón antes.
- Un millonario no puede llevar el estilo de vida de los millonarios si carece de disciplina financiera.
- Muchos a quienes les toca la lotería caen en la «trampa del millonario» y se arruinan porque intentan vivir según el estilo de vida de los «millonarios». No entienden que unos pocos millones no permiten ir muy lejos.

## PARTE 5: EL ITINERARIO DE LA VÍA RÁPIDA: LA RIQUEZA

### 16. El atajo hacia la riqueza: la vía rápida

- El perfil de riesgo de la estrategia de la vía rápida no es muy diferente al de la estrategia de la vía lenta, pero las recompensas son mucho mayores.

- El itinerario de la vía rápida es una estrategia financiera alternativa basada en el incremento ilimitado y controlable.
- El itinerario de la vía rápida predispone a la riqueza.
- El itinerario de la vía rápida es capaz de generar resultados según la consigna «hazte rico deprisa», que no debe confundirse con «hazte rico fácilmente».

## 17. Cambia de equipo y de manual de estrategias

- Los productores siguen el itinerario de la vía rápida.
- Los productores (y los ricos) son minoría, mientras que los consumidores (y los pobres) son mayoría.
- Cuando tienes éxito como productor, puedes consumir todo lo que quieras.
- Los conductores de la vía rápida son productores, emprendedores, innovadores, visionarios y creadores.
- Un negocio no es sinónimo de vía rápida; algunos son empleos disfrazados.
- El tiempo no forma parte de la ecuación de la riqueza de la vía rápida. Las variables de esta ecuación son ilimitadas y controlables.

## 18. Cómo se hacen ricos los ricos en realidad

- La clave de la ecuación de la riqueza de la vía rápida es tener un «límite de velocidad» alto o un rango ilimitado de valores para las unidades vendidas. Esto da lugar al incremento progresivo.
- La cuota de mercado para tu producto o servicio determina el límite superior de tus ventas e ingresos.
- Cuanto mayor sea tu límite de velocidad, mayor será tu potencial de ingresos.
- El principal acelerador de la riqueza de la gente rica es el valor de los activos, que se define como los activos susceptibles de valorización creados, fundados o comprados.
- La creación de riqueza a través del valor de los activos se ve acelerada por el multiplicador promedio correspondiente al sector de actividad al que pertenecen los activos. Por cada dólar obtenido como ingreso neto, el valor del activo se multiplica por el factor de multiplicación que le corresponde a ese tipo de activo. Por ejemplo, si el factor de multiplicación que le corresponde a tu activo es tres, tu factor de aceleración de la riqueza es del 300 %.
- Los eventos de liquidación transforman los activos valorizados (el capital neto «sobre el papel») en dinero (en capital neto «real»), que puede transformarse en otro flujo de ingresos pasivos: los intereses generados por ese capital una vez invertido en los mercados financieros.

## 19. Desvincula la riqueza del tiempo

- Para desvincularte del intercambio de tiempo por dinero propio de la vía lenta, debes convertirte en productor; concretamente, debes ser el propietario de un negocio.
- Los sistemas de negocios rompen la dinámica del intercambio de tiempo por dinero porque actúan como operarios sustitutos del intercambio de tiempo.
- Si percibes unos ingresos pasivos que te permiten cubrir sobradamente todas tus necesidades y tus gastos relacionados con tu estilo de vida, teniendo en cuenta los impuestos, estás jubilado.
- La jubilación puede tener lugar a cualquier edad.
- El fruto del árbol del dinero son los ingresos pasivos.
- Un objetivo de la vía rápida es crear un sistema empresarial que sobreviva al tiempo y que no requiera que le dediques el tuyo.
- Las cinco plántulas de los árboles del dinero son los sistemas de alquiler, los sistemas informáticos, los sistemas de contenidos, los sistemas de distribución y los sistemas de recursos humanos.

- Los bienes inmuebles, las licencias y las patentes son ejemplos de sistemas de alquiler. Los negocios de Internet y las empresas de software son ejemplos de sistemas informáticos.
- Escribir libros, escribir en blogs y tener revistas son ejemplos de sistemas de contenidos.
- Las franquicias, las cadenas, la venta por Internet y la venta en la teletienda son ejemplos de sistemas de distribución.
- Los sistemas de recursos humanos pueden hacer subir o bajar el porcentaje de ingresos pasivos. Los sistemas de recursos humanos son los más caros de administrar e implementar.

## 20. Recluta tu ejército de combatientes por la libertad

- Un dólar ahorrado es la semilla de un árbol del dinero.
- Un mero 5 % de interés sobre la base de diez millones de dólares te ofrece una rentabilidad de cuarenta mil dólares mensuales. Se trata de unos ingresos totalmente pasivos.
- Un dólar ahorrado es el mejor instrumento de generación de ingresos pasivos.
- Los conductores de la vía rápida (los ricos) no usan el interés compuesto o los mercados financieros para enriquecerse, sino para obtener ingresos y preservar la liquidez.
- Un dólar ahorrado es un combatiente por la libertad que sumas a tu ejército.
- Los ricos aprovechan el interés compuesto a partir de un gran capital de base.
- Los conductores de la vía rápida acaban por convertirse en prestamistas netos.

## 21. La verdadera ley de la riqueza

- La ley de la efectación establece que cuantas más vidas afectes, en cuanto al alcance o en cuanto a la magnitud, o ambos, más rico serás.
- El alcance se traduce como unidades vendidas, dentro de la variable del beneficio de la ecuación de la riqueza de la vía rápida. Y la magnitud se traduce como beneficio por unidad dentro de la variable del beneficio de dicha ecuación.
- La ley de la atracción no es una ley, sino una teoría. La ley de la efectación es absoluta y opera independientemente de cuál sea el «itinerario» que se siga.
- En el origen de la riqueza de todos quienes se han hecho ricos por sí mismos se encuentra la ley de la efectación.
- La ley de la efectación es absoluta porque es válida tanto si el acceso y el control son directos (cuando eres el deportista, por ejemplo) como si son indirectos (cuando eres el agente del deportista).
- Para ganar millones, debes prestar un pequeño servicio a millones (en este caso, la cantidad es muy alta en la variable del alcance) o un gran servicio a unos pocos (en este caso, la cantidad debe ser muy alta en la variable de la magnitud).

## PARTE 6: TU VEHÍCULO PARA IR HACIA LA RIQUEZA: TÚ

### 22. Sé tu propio dueño

- «Pagarte a ti mismo primero» es imposible si tienes un empleo.
- Para poseer tu vehículo (tú), crea una corporación que te separe formalmente de tu actividad empresarial. Tu corporación es el cuerpo de tu sustituto.
- Las entidades empresariales recomendables para ir por la vía rápida son la corporación C, la corporación S y la corporación de responsabilidad limitada.

### 23. El volante de la vida

- La principal causa de la pobreza son las malas elecciones.
- El volante de tu vida son tus elecciones.
- Estás exactamente donde elegiste estar.
- El éxito consiste en centenares de elecciones que conforman un proceso. El proceso constituye el estilo de vida.
- Las elecciones son la forma de control más potente con la que cuentas en tu vida.
- Las elecciones traidoras tienen siempre un impacto negativo en tu vida.
- Tus elecciones tienen una potencia significativa, es decir, cuentan con mucho recorrido en el futuro.
- Cuanto más joven eres, más potentes son tus elecciones; cuentas con más «caballos de fuerza».
- Con el tiempo, la potencia de las elecciones mengua, ya que las consecuencias de las elecciones anteriores son «gruesas» y «difíciles de doblar».

## 24. Limpia tu parabrisas

- Lo que elijas hacer derivará de lo que hayas elegido percibir.
- Lo que elijas percibir o no percibir se manifestará como la elección de una determinada acción o inacción.
- Puedes cambiar lo que eliges percibir por medio de sintonizar con aquellos que experimentan tu nueva elección como una realidad.
- El análisis de las consecuencias en el peor de los casos te ayuda a evitar las elecciones traidoras.
- La matriz de decisión promedio ponderada puede ayudarte a tomar mejores decisiones por medio de arrojar luz sobre las alternativas y los factores implicados.
- El universo no tiene memoria; solo tú tienes.
- Tu pasado puede acelerar tu marcha hacia una nueva vida o puede traicionarte. Tú eliges.
- Si tus ojos están fijos en el pasado, no puedes convertirte en la persona que debes llegar a ser en el futuro.

## 25. Cuando el viento sopla en contra

- La fuerza de la gravedad de la sociedad no nos empuja a ser personas excepcionales, sino individuos promedio.
- Las relaciones tóxicas te quitan energía y restan valor a tus objetivos.
- Las personas que forman parte de tu vida son como tus compañeros en un pelotón de batalla. Pueden salvarte, ayudarte o destruirte.
- Las buenas relaciones aceleran tu proceso, mientras que las malas relaciones lo boicotean.

## 26. Tu combustible principal: el tiempo

- Los conductores de la vía rápida consideran que el tiempo es el rey de todos los activos.
- El tiempo es mortalmente escaso, mientras que el dinero es extremadamente abundante.
- El tiempo contratado es el tiempo que gastas en ganar dinero. El tiempo libre es el que empleas a tu gusto.
- Tu tiempo de vida está compuesto tanto de tiempo libre como de tiempo contratado.
- El tiempo libre lo compra y lo paga el tiempo contratado.
- Los conductores de la vía rápida buscan transformar el tiempo contratado en tiempo libre.
- La deuda parásita se traga el tiempo libre y lo excreta como tiempo contratado.
- Los caprichos relacionados con el estilo de vida tienen dos costes: el coste en sí y el coste en tiempo libre.

- La deuda parásita debe detenerse en su origen: la gratificación instantánea.

## 27. Cambia el aceite sucio y gastado

- Los conductores de la vía rápida empiezan a formarse tras haberse graduado, si no han empezado a hacerlo antes.
- Al conductor de la vía rápida, la formación le sirve para construir mejor su sistema empresarial y su árbol del dinero, no para incrementar su valor intrínseco.
- Los conductores de la vía rápida no están interesados en ser un engranaje en una rueda. Quieren ser la rueda.
- «No sé cómo hacerlo» no es más que una excusa. La disciplina permite superarla.
- El conocimiento infinito está por todas partes y es gratis. Lo que hace falta es disciplina para asimilarlo.
- Puedes convertirte en un experto en cualquier disciplina que no requiera habilidades físicas.
- Puedes dedicar tiempo a tu formación en momentos que dediques a otras actividades.
- Los organizadores de los seminarios caros se aprovechan de los viajeros del arcén y de los conductores de la vía lenta desencantados presentándoles promesas vacías como «acontecimientos».

## 28. Da lo máximo de ti

- Estar interesado en algo es la primera marcha, la primera velocidad. Comprometerse con ello es la franja roja.
- El trabajo duro y el compromiso separan a los ganadores de los perdedores.
- Algunos eligen la comodidad mediocre a corto plazo en lugar del confort meteórico a largo plazo.
- Para vivir de forma distinta a los demás, debes hacer lo que los demás no harán.
- Sé consciente de que vas a tener que esforzarte mucho, realizar sacrificios y que te vas a encontrar con baches en el camino. Estas son las minas terrestres que sacan a los débiles de la carretera y los hacen volver al país de «la mayoría de la gente».
- El fracaso es natural en el camino hacia el éxito. Espera encontrártelo y aprende de él.
- Un solo acierto podría otorgarte seguridad financiera durante el resto de tu vida; tal vez pueda otorgársela también a tus descendientes.
- No puedes batear el golpe ganador desde el banquillo.
- Los riesgos absurdos presentan un lado negativo ilimitado (a largo plazo) y un lado positivo limitado (a corto plazo).
- Los riesgos inteligentes presentan un lado positivo ilimitado (a largo plazo) y un lado negativo limitado (a corto plazo).
- El momento perfecto no existe, y esperar a hacer algo «algún día» es perder el tiempo.

## PARTE 7: LAS VÍAS HACIA LA RIQUEZA

### 29. Las rutas que puedes seguir para hacerte rico

- No todos los negocios sirven para enriquecerse. En pocos de ellos puede cumplirse la ley de la efectación.
- Los mejores caminos y las vías rápidas más genuinas son coherentes con cinco mandamientos: la necesidad, el acceso, el control, la escalabilidad y el tiempo.

### 30. El mandamiento de la necesidad



- El mandamiento de la necesidad establece que los negocios que resuelven necesidades ganan. Las necesidades pueden ser situaciones dolorosas que requieren ser aliviadas, un servicio conveniente que nadie está prestando, problemas no resueltos o desconexiones emocionales.
- El 90 % de los nuevos emprendimientos fracasan porque su base son las necesidades internas, egoístas, de sus fundadores, en lugar de ser las necesidades del mercado.
- A nadie le importan tus deseos egoístas consistentes en cumplir tus sueños o ganar dinero; la gente solo quiere saber qué puede hacer por ella tu negocio.
- Los cazadores de dinero no se han liberado del egoísmo, y sus emprendimientos suelen obedecer a sus propias necesidades egoístas.
- La gente vota por tu negocio con su dinero.
- Persigue el dinero y te eludirá. Sin embargo, si lo ignoras y te concentras en lo que atrae al dinero, vendrá hacia ti.
- Ayuda a un millón de personas y serás millonario.
- Para que «hacer lo que amas» te aporte dinero, lo que amas debe resolver una necesidad y tú debes ser excepcional haciendo eso.
- El «haz lo que amas» fomenta la saturación del mercado, lo cual hace que los márgenes de beneficio sean muy reducidos.
- Cuando dispones de los recursos económicos pertinentes, puedes «hacer lo que amas» y permitirte que nadie te pague por ello, y tampoco tienes por qué ser bueno en eso.
- Los conductores de la vía lenta alimentan el «haz lo que amas» con el «haz lo que odias». Intercambian cinco días de odio por dos días de amor.
- Si quieres ganar dinero haciendo «lo que amas», corres el riesgo de dejar de amarlo.
- La pasión por un objetivo final impulsa el éxito en la vía rápida.
- Contar con un objetivo que inspire pasión puede transformar el trabajo en alegría.
- «Hacer lo que uno ama» conduce, por lo general, a la violación del mandamiento de la necesidad.
- La estrategia correcta para ti es aquella que va a permitirte realizar tus sueños.

### 31. El mandamiento del acceso

- El mandamiento del acceso establece que cuando caen las barreras que deberían obstaculizar la entrada, la competencia aumenta y ese camino es menos apto.
- Las carreteras a las que se puede acceder con mayor facilidad están más transitadas. Un mayor tráfico genera una mayor competencia, y una mayor competencia hace que los márgenes de beneficio sean menores.
- Los negocios a los que es fácil acceder a menudo carecen de control y operan en mercados saturados.
- Hay que ser excepcional para contrarrestar el hecho de que sea fácil entrar en ese ámbito de negocio.
- Un buen negocio debe contar con un peaje de entrada. Es decir, el hecho de emprenderlo debe requerir un proceso; no puede bastar con un acontecimiento.
- «Todo el mundo» es la población general y actúa según la información que le llega procedente de los grandes medios de comunicación.
- Si todos fuésemos ricos, hacer «lo que hacen todos» sería una buena estrategia. Ahora bien, si todo el mundo fuese rico, nadie lo sería.
- El hecho de que «todo el mundo» esté invirtiendo en algo es una señal de que está habiendo un exceso de compra y de que esas inversiones acabarán fracasando.

### 32. El mandamiento del control

- Los autoestopistas ceden el control de su negocio a un conductor de la vía rápida.
- No es lo mismo ganar un buen dinero que ganar una fortuna. Los autoestopistas pueden lograr lo primero, mientras que los conductores de la vía rápida están en disposición de lograr lo segundo; a veces obtienen unos ingresos legendarios.
- En la relación que mantienen el conductor y el autostopista, el conductor siempre tiene el control, mientras que el autostopista está a su merced.
- Los autoestopistas forman parte del plan de la vía rápida de otra persona.
- Haz del mundo tu ámbito de actuación desde una organización que controle.
- El marketing en red tiene poco que ver con el emprendimiento; tiene más que ver con las ventas, la gestión de redes, la capacitación y la motivación.
- El marketing en red viola tanto el mandamiento del control como el del acceso, y a veces, también, el de la necesidad.
- Los distribuidores de una empresa de marketing multinivel son soldados del ejército de un conductor de la vía rápida.
- El marketing en red es un sistema de distribución muy potente. Como conductor de la vía rápida, procura ser el dueño de una empresa de este tipo, en lugar de sumarte a la de otra persona.

### 33. El mandamiento de la escalabilidad

- El ámbito de tu clientela potencial determina tu hábitat. Cuanto mayor es el hábitat,
- mayores son las posibilidades de enriquecimiento.
- Puedes «hacer home runs » con tu negocio o conseguir solamente «singles ». Su potencial viene determinado por el alcance, el cual depende del hábitat.
- La ecuación de la riqueza de la vía rápida se desactiva cuando se transgrede el mandamiento de la escalabilidad.
- La escalabilidad se logra por medio de un gran alcance (muchas unidades vendidas) y/o una gran magnitud (un gran beneficio por unidad).
- La ley de la efectación es el principal medio de enriquecimiento, pero el acceso a ella puede estar bloqueado por un alcance y una magnitud deficientes, o por no tener el control de la fuente de ingresos.
- Los propietarios y productores son quienes se benefician con mayor seguridad de la efectación. Romper los límites del alcance o de la magnitud indirectamente, en una entidad que no controle uno mismo, no garantiza el enriquecimiento.
- Para poder acceder a la efectación, debes romper la barrera del alcance reducido o la de la magnitud escasa en una entidad que controle.
- Las deficiencias en cuanto al alcance, la magnitud o el control de la fuente son reguladores de velocidad que impiden avanzar deprisa hacia la riqueza.

### 34. El mandamiento del tiempo

- Un negocio que esté vinculado a tu tiempo es un empleo.
- Un negocio que genere ingresos independientemente de lo que hagas con tu tiempo cumple el mandamiento del tiempo.
- Para satisfacer el mandamiento del tiempo, emprende un negocio cimentado en un sistema que sea una plántula de árbol del dinero o introduce uno de estos sistemas en tu negocio.

### 35. El enriquecimiento rápido: las autopistas interestatales

- Las mejores vías rápidas satisfacen los cinco mandamientos: la necesidad, el acceso, el control, la escalabilidad y el tiempo.
- Siempre que el producto o el servicio que se ofrezca satisfaga una necesidad, Internet es la autopista interestatal más rápida, ya que cumple todos los mandamientos de forma extraordinaria.
- La innovación puede materializarse de varias maneras: escribiendo libros, inventando algún producto o prestando determinados servicios.
- Alcanzar el éxito por medio de la invención requiere que el producto cuente con una distribución masiva.
- Un negocio basado en «conseguir singles » llega a ser un negocio «en el que se logran home runs » mediante la repetición intencional. Por medio de la repetición se logra la escalabilidad.

### 36. Encuentra tu carretera

- Las oportunidades rara vez tienen que ver con crear el gran invento; lo habitual es que guarden relación con mejorar el rendimiento de algo, resolver pequeñas incomodidades y dar respuesta a algún dolor o dificultad.
- La competencia no debe evitar que emprendas tu camino. La competencia está en todas partes, y tu objetivo debe ser hacerlo mejor.
- El éxito de la vía rápida reside en la forma de ejecutar una idea, no en la idea en sí.
- Los empresarios con más éxito del mundo no tuvieron una idea rompedora; se limitaron a tomar un producto o servicio existente y mejorarlo, o bien hicieron que llegase a más personas.
- Las oportunidades pueden detectarse a partir de determinadas formas en que nos expresamos o en que pensamos, o de lo que manifiestan otras personas, en relación con algo.
- Los fracasos hacen que se abran nuevos caminos.
- Solo abandonamos si renunciamos a nuestro sueño.

### 37. Haz que tu carretera tenga un destino

- La vía rápida es el medio hacia tu fin, porque los sueños cuestan dinero.
- Conquista grandes objetivos dividiéndolos en sus componentes más pequeños.
- El ahorro diario refuerza tu relación con el dinero; es tu sistema de ingresos pasivos lo que compra tu libertad y lo que te permite ir sumando soldados a tu ejército.
- El objetivo de tu sistema dinerario no es que te hagas rico, sino hacer que tengas más ingresos. Le corresponde a tu negocio de la vía rápida incrementar tu riqueza.
- Te costará mucho construir un imperio financiero si eres analfabeto en el ámbito de las finanzas.
- «Vivir por debajo de las propias posibilidades» es relevante sea cual sea el nivel de ingresos.
- Para el conductor de la vía rápida, «vivir por debajo de las propias posibilidades» significa ampliar estas posibilidades.
- Un asesor financiero no resuelve el analfabetismo financiero. Si dominas los aspectos fundamentales de la economía y las finanzas, cuentas con un seguro para protegerte.
- El analfabetismo financiero hace que tengas menos control, sobre todo a la hora de evaluar los consejos de un asesor financiero.

## PARTE 8: LA VELOCIDAD: CÓMO ACELERAR LA CREACIÓN DE RIQUEZA

### 38. La velocidad del éxito

- La velocidad se consigue ejecutando bien una idea.

- La mayoría de las personas dejan que una información potente caduque y pierda su valor.
- Las empresas de éxito de la vía rápida están gestionadas de forma multidimensional, de la misma manera que, en el ajedrez, las estrategias que se despliegan son multidimensionales. Las empresas unidimensionales solamente se centran en el precio.
- La ejecución es lo que distingue a los ganadores de los perdedores; no sus ideas.
- En los negocios, la ejecución es un proceso. Las ideas son sucesos.
- Las ideas son la velocidad potencial. La ejecución es la velocidad real.
- Hay otras personas que han tenido la misma idea rompedora que has tenido tú. Pero quien piensa en una idea no posee nada. El que la ejecuta lo posee todo.
- El dinero real y la aceleración se manifiestan cuando una idea (la velocidad potencial) se combina con la ejecución (la presión del acelerador).
- Una idea es una flatulencia neurológica. La ejecución la hace oler como una rosa.

### 39. Inicia tu plan empresarial. Empieza por ejecutarlo!

- El mundo nos da pistas en cuanto a la dirección en la que debemos ir.
- Los planes de empresa son inútiles porque son ideas cargadas de esteroides.
- Tan pronto como el mundo interactúa con tus ideas, tu plan empresarial queda invalidado.
- El mercado te hará tomar caminos que no habías previsto.
- El mejor plan de negocio posible es el historial de ejecución, porque dicho historial legitima el plan.
- Si cuentas con un historial de ejecución, de pronto la gente querrá ver tu plan de empresa.
- Si quieres que alguien invierta en tu negocio, ponte manos a la obra y crea algo que refleje de forma tangible tu ejecución.
- Es más probable que los inversores pongan dinero en algo tangible y real que en ideas desarrolladas al detalle sobre un papel.

### 40. ¡Los peatones te harán rico!

- Las quejas ofrecen información valiosa sobre lo que piensan los clientes.
- Las quejas por los cambios son difíciles de descifrar y a menudo es necesario disponer de información adicional para tenerlas en cuenta o desestimarlas.
- Las quejas relacionadas con las expectativas revelan problemas operativos en la empresa o en la estrategia de marketing.
- Las quejas relativas a carencias revelan necesidades no satisfechas, permiten incrementar el valor del producto o servicio y ponen de manifiesto nuevas oportunidades de ingresos.
- Para prestar un servicio excelente al cliente, basta con que incumplas sus bajas expectativas en positivo.
- Las deficiencias en el servicio al cliente ofrecen oportunidades para la vía rápida.
- Los clientes satisfechos pueden ser sistemas de recursos humanos que promocionen tu negocio de forma gratuita.
- Los clientes satisfechos tienen dos comportamientos que benefician al empresario: vuelven a comprar ese producto o a contratar ese servicio y expanden la clientela por medio del boca a boca.
- Tus clientes y su satisfacción son la clave de que puedas llegar a tener todo lo que deseas para ti.
- Parecer una gran empresa pero actuar como un pequeño empresario prepara el terreno para poder incumplir las expectativas de los clientes en cuanto al servicio en positivo.
- Parecer una empresa grande puede ahuyentar a los competidores potenciales.

### 41. ¡Lanza a los secuestradores a la cuneta!

- Una asociación empresarial es tan importante como un matrimonio.
- Un buen contable y un buen abogado te permitirán ahorrar miles, tal vez millones de dólares.
- Los contables y los abogados tienen las llaves de tu castillo; asegúrate de que puedes confiar plenamente en ellos, porque poseen el poder de resolver situaciones o de cometer agravios.
- La confianza total te expone totalmente al riesgo.
- La confianza no verificada puede tener consecuencias incontrolables.
- Tus empleados transmiten la percepción que tiene tu empresa del público.
- Un servicio al cliente fantástico puede contrarrestar deficiencias, pero los elementos fantásticos no pueden contrarrestar el mal servicio al cliente.
- La filosofía del servicio al cliente debe transmitirse a los empleados por medio de la interacción humana, no por medio de unas declaraciones de misión ambiciosas colgadas en una pared del despacho del jefe.

## 42. Salva a alguien

- La comoditización tiene lugar cuando uno se mete en un negocio a partir de una premisa incorrecta, como «quiero tener un negocio» o «sé cómo hacer esto, así que montaré una empresa para hacerlo».
- Si estás demasiado ocupado copiando o mirando a tus competidores, no estás innovando.
- Compíte detectando los puntos débiles de la competencia y ofrecer un producto o servicio diferenciado.

## 43. Crea marcas, no negocios

- El marketing y la creación de marca (la «reina») son los mejores utensilios de los que dispones en tu caja de herramientas de la vía rápida.
- Las empresas sobreviven. Las marcas prosperan.
- Las empresas tienen crisis de identidad; las marcas no. Las crisis de identidad obligan a los empresarios a someter sus precios a comoditización.
- Las propuestas de venta únicas (PVU) son las claves de tu marca y hacen que tu empresa se distinga del resto.
- Las personas tienden, por naturaleza, a querer ser únicas y diferentes de todas las demás.
- Para tener éxito con el marketing, tus mensajes tienen que destacar por encima del «ruido» publicitario.
- La polarización es una gran herramienta para destacar por encima del ruido si el producto o servicio se dirige a un público polarizado. Ámbitos en los que hay una fuerte polarización son la política, las opiniones minoritarias y el deporte.
- El sexo vende y siempre atrae las miradas.
- Los consumidores toman sus decisiones de compra basándose más en las emociones que en el aspecto práctico.
- Si puedes despertar emociones en la gente, será más probable que la convengas de que compre tu producto o servicio.
- Las personas tienden, por naturaleza, a hablar de sí mismas. Si puedes incorporar la interacción en tus campañas, tendrás más éxito.
- Ser poco convencional consiste, en primer lugar, en identificar lo convencional, y luego en hacer lo contrario de eso o interrumpirlo.
- Las motivaciones de los consumidores son egoístas. A la hora de elaborar tus mensajes, ten presente que quieren saber qué tienes para ellos.

- Las características se convierten en beneficios cuando te pones en el lugar del consumidor, identificas las ventajas de las distintas características y traduces esas ventajas en un resultado específico.
- El precio transmite, implícitamente, qué valor tiene ese producto o servicio y si vale la pena comprarlo o contratarlo.
- No permitas que tu propia percepción de los precios encamine tu marca hacia la mediocridad.

#### 44. Elige la monogamia por encima de la poligamia

- Quienes tienen el síndrome de Tekel son polígamos oportunistas que saltan de oportunidad en oportunidad.
- Un compromiso empresarial débil conduce a unos activos débiles. Y los activos débiles no aceleran la riqueza.
- Los empresarios de más éxito están comprometidos con su negocio al 100 %.
- El éxito con la monogamia empresarial puede conducir al éxito con la poligamia empresarial.

#### 45. Une todos los puntos: ¡impulsa al máximo tu plan de enriquecimiento!

#### Apendice A: Reflexiones para el lector

#### Apendice B: Cuarenta directrices para vivir de acuerdo con la vía rápida

#### Apendice C: Potencia tu vía rápida