

LA
REGLA
DE

ORO

DE LOS
NEGOCIOS

Aprende la clave para el éxito

GRANT CARDONE

AUTOR BESTSELLER DEL NEW YORK TIMES

AGUILAR

¿Qué es la Regla 10X?

La Regla 10X te garantizará obtener lo que deseas en cantidades que nunca antes consideraste posibles. Puede funcionar en todas las áreas de la vida: espiritual, física, mental, emocional, familiar y financiera. La Regla 10X se basa en comprender cuánto esfuerzo y reflexión se requiere para hacer algo exitoso. Las posibilidades dicen que, si miras atrás en tu vida, verás que subestimaste groseramente tanto las acciones como el razonamiento necesario para completar cualquier empresa, al punto en que ahora, se considera exitosa. Aunque yo mismo he hecho las cosas bien en lo relativo a la primera parte de la Regla 10X —establecer el nivel de esfuerzo necesario para lograr un objetivo— fracasé en la segunda: ajustar mi pensamiento y atreverme a soñar a niveles inimaginables. Abordaré ambas facetas del asunto en detalle.

He estudiado el éxito durante tres décadas y encontré que, a pesar de lograr el acuerdo respecto al establecimiento de metas, disciplina, persistencia, concentración, manejo del tiempo, apalancamiento con buen personal y trabajo de red, nunca me quedó claro qué cosa específica en verdad hace la diferencia. Me han preguntado cientos de veces en seminarios y entrevistas cuál es la acción, calidad o mentalidad específica que asegurará a una persona alcanzar un éxito extraordinario. Esta pregunta me obliga a reflexionar para comprender si existe algo en mi propia vida que

haga una diferencia: “¿Qué cosa *específica* creará la mayor transformación?” No tengo un gen que falte a otros y definitivamente no ha sido la suerte. No estaba relacionado con la gente “indicada” y no asistí a una escuela para los de sangre azul. ¿Qué me hizo exitoso?

Al repasar mi vida, veo que lo único consistente con el éxito logrado es que siempre realizo 10 veces más actividad que los demás. Por cada presentación de ventas, llamada o cita que otros hicieron, yo hacía 10. Cuando empecé a invertir en bienes raíces, veía diez veces más propiedades de las que podía comprar y luego hice ofertas para asegurarme de comprar lo que quería al precio deseado. Siempre he emprendido mis negocios con acciones masivas; tal ha sido el factor individual más importante al determinar cualquier éxito alcanzado. Yo era un completo desconocido cuando fundé mi primera empresa sin un plan de negocios. Tenía cero conocimientos y relaciones, y mi dinero era generado por nuevas ventas. Sin embargo, pude construir un negocio sólido y viable al valerme de niveles de actividad y operación muy superiores a los que otros consideraban razonable. Me hice de un nombre y literalmente cambié una industria.

Permíteme ser claro en este sentido: no pienso haber creado niveles extraordinarios de éxito, ni pienso que utilicé todo mi potencial. Estoy al tanto de muchas otras personas más exitosas que yo, al menos financieramente. Aunque no soy Warren Buffett, Steve Jobs o uno de los fundadores de Facebook o Google, he creado desde cero varias empresas que me permitieron tener un estilo de vida agradable. La razón por la que no logré crear niveles extraordinarios de éxito financiero es que violé la segunda parte de la Regla 10X: el pensamiento 10X. Eso sería lo único lamentable: fallar al abordar mi vida con la mentalidad correcta. Me hubiera puesto objetivos diez veces mayores a lo soñado desde el principio. Pero, al igual que tú, trabajo en eso ahora y me quedan algunos años para corregirlo.

Menciono la noción de crear “niveles extraordinarios” de éxito una y otra vez a lo largo de este libro. Lo extraordinario, por

definición, significa cualquier cosa fuera del dominio de lo que la gente normal hace y logra. Y por supuesto, la definición dependería de con quién o con qué clase de éxito te comparas. Antes de decir: “No necesito niveles extraordinarios de éxito” o “el éxito no lo es todo” o “sólo quiero ser feliz” o cualquier otra cosa que murmuraras para tus adentros en este momento, entiende algo: para llegar al siguiente nivel de lo que sea que hagas, debes pensar y actuar muy distinto. No llegarás a la siguiente fase de un proyecto sin una mentalidad más ambiciosa, sin más aceleración y potencia extra. Tus pensamientos y acciones son responsables del lugar que ocupas en este momento. ¡Así que sería razonable sospechar de ambos!

Digamos que tienes un empleo pero no ahorras y deseas ganar otros mil dólares al mes; o tienes unos 20 000 dólares en el banco y quieres ahorrar un millón; o si tu empresa gana un millón al año y quieres que llegue a 100 millones. Quizá debas encontrar empleo, perder 20 kilos o encontrar a la pareja indicada. Aunque estos escenarios cubren diversos aspectos de tu vida, tienen un denominador común: la persona que los desea aún *no los tiene*. Cada una de estas metas es valiosa y requiere de una manera distinta de conceptualizarla y actuar para que sea asequible. Todas pueden definirse como extraordinarias si exceden lo que consideras ordinario. En tanto que pueden no ser “excepcionales” en comparación con lo que buscan otros, la meta que estableces debe siempre conducirte a un sitio o condición mejor, moverte en dirección a un objetivo que todavía no logras.

Otros pueden tener una opinión sobre tu éxito, pero sólo tú decides si es extraordinario. Sólo tú conoces tu verdadero potencial y si lo aprovechas; nadie más puede juzgar tu éxito. Recuerda: *el éxito es el grado o medida en obtener algún objeto o fin deseado*. Una vez que se consigue, el asunto cambia y gira alrededor de la idea de mantener, multiplicar y repetir tus acciones con tal de sostener ese resultado. Aunque el éxito describe una hazaña lograda, la gente no suele estudiarlo en términos de algo consumado. Se acercan al concepto pensando en algo que pretenden hacer. *Una*

cuestión interesante sobre el éxito es que se parece a una bocanada de aire; aunque tu inhalación más reciente es importante, ni con mucho es tan importante como la siguiente.

No importa cuánto hayas logrado ya, desearás seguir teniendo logros. Si ya no intentas tener éxito, es como tratar de vivir la vida con la última inhalación realizada. Las cosas cambian; nada permanece como estaba; para que las cosas se mantengan, requieren atención y acción. Después de todo, un matrimonio no puede mantenerse con el amor sentido el día de la boda.

Pero la gente que es muy exitosa —tanto en la vida profesional como en la personal— sigue trabajando, produciendo y creando incluso después de florecer. El mundo observa a esta gente con sorpresa y confusión, formulándoles preguntas como: “¿Por qué sigues esforzándote?” La respuesta es simple: la gente muy exitosa sabe que sus esfuerzos deben continuar para alcanzar nuevos logros. Una vez que se abandona la cacería de un objeto o meta deseados, el ciclo del éxito llega a su fin.

Recientemente, alguien me comentó: “Queda claro que ya tienes dinero suficiente para vivir cómodamente; ¿por qué sigues esforzándote? Porque estoy obsesionado por la siguiente bocanada. Soy obsesivo en lo relativo a dejar un legado y una huella positiva en el planeta. Soy muy infeliz cuando no logro nada y muy feliz cuando persigo mi potencial entero y todas mis habilidades. Mi desilusión o insatisfacción con el lugar que ocupo en este momento no sugiere que algo esté mal en mí, sino que algo está *bien* en mí. Creo que es mi obligación ética crear éxito para mí, mi familia, mi empresa y mi futuro. Nadie puede convencerme de que hay algo malo con mi deseo de lograr nuevos niveles de éxito. ¿Debo contentarme con el amor que sentía ayer por mis hijos y mi esposa o debo continuar creando amor y derramándolo en mayores cantidades hoy y mañana?”

La realidad es que la mayoría de la gente no tiene eso que define como éxito; muchos quieren “algo más” en al menos un aspecto de sus vidas. Por supuesto, son las personas que leerán este

libro: los insatisfechos que ansían algo más. Y realmente, ¿quién no desea más y mejores relaciones, más tiempo de calidad con los seres amados, más experiencias importantes, un mejor nivel de aptitud física y salud general, mayor energía, más conocimiento espiritual y la capacidad de contribuir al bien de la sociedad? El denominador común de todo esto es el deseo de mejorar y se trata de cualidades que muchas personas utilizan para medir el éxito.

Sin importar lo que quieras hacer o ser —perder 5 kilos, escribir un libro o hacerte multimillonario—, tu deseo de alcanzar cada una de estas acciones es un elemento increíblemente importante para hacerlo. Cada una de estas metas individuales es vital para tu supervivencia futura porque indican lo que está dentro de tu potencial. Cualquiera que sea la meta que pretendas lograr, se necesitará que pienses distinto, que adoptes un compromiso enteramente nuevo y realices cantidades masivas de acción, unas 10 veces superiores a lo que consideras necesario, para seguir avanzando después. Casi todos los problemas que la gente enfrenta en sus carreras y otros aspectos de sus vidas —como dietas o matrimonios fallidos o problemas financieros— son el resultado de no actuar suficientemente.

Así que antes de que te digas por diezmilésima ocasión que serías feliz si tuvieras lo que sea, o que no quieres ser rico sino sólo acomodado, o que sólo quieres lo *suficiente* para ser feliz, debes entender un punto de vital importancia: limitar la cantidad de éxito deseado es una violación a la Regla 10X *per se*. *Cuando la gente limita la cantidad de éxito deseado, te aseguro que limitará lo que se requiere de ella para lograr el éxito y fracasará miserablemente al hacer lo necesario para mantenerlo.*

Éste es el foco de la Regla 10X: debes proponerte objetivos 10 veces superiores a lo que piensas que deseas y luego realizar 10 veces el trabajo que crees necesario para obtener dichos objetivos. Los pensamientos masivos deben ser seguidos por acciones masivas. No hay nada de ordinario en la Regla 10X. Es solamente lo que dice ser: 10 veces los pensamientos y 10 veces las acciones de

otras personas. La Regla 10X trata de una mentalidad puramente dominante. Nunca haces lo que otros hacen. Debes estar dispuesto a hacer lo que ellos no harán e incluso realizar acciones que podrías considerar “insensatas”. Esta mentalidad dominante no intenta controlar a otros; más bien, se trata de ser modelo para los pensamientos y acciones de los demás. Tu mentalidad y tus propósitos deben ser una referencia para que la gente logre medirse a sí misma. La gente 10X nunca aborda un objetivo tratando de lograr sólo esa meta. Más bien, buscan dominar el sector entero y realizarán acciones insensatas para lograrlo. Si comienzas lo que sea con una mentalidad que limita el resultado potencial, limitarás las acciones necesarias para conseguir la meta misma.

A continuación encontrarás los errores básicos de la gente al establecer o perseguir metas:

1. Mala elección de metas al establecer objetivos demasiado pobres y que no permiten la suficiente motivación.
2. Subestimar severamente lo que se requiere en términos de acciones, recursos, dinero y energía para completar el objetivo.
3. Invertir demasiado tiempo compitiendo y no el suficiente dominando el sector.
4. Subestimar la cantidad de adversidad que se necesitará superar para llegar a la meta trazada.

El problema hipotecario que Estados Unidos enfrenta ahora es un ejemplo perfecto de esta secuencia de errores. Quienes fueron víctimas de esta situación, establecieron objetivos equivocados, subestimaban la cantidad necesaria de acción y se concentraban demasiado en ser competitivos y no en crear una situación que los hiciera invencibles ante los contratiempos imprevistos. La gente operaba con mentalidad de rebaño, basada en la competencia y no en la dominación, durante el apogeo inmobiliario. Pensaban en términos parecidos al siguiente: “Debo hacer lo que mi colega/

vecino/familiar hace” en lugar de pensar: “Debo hacer lo mejor para mí”.

A pesar de lo que mucha gente clama (o quiere creer), la verdad es que cada persona con una experiencia negativa en cuanto al colapso inmobiliario y el consecuente embargo, falló al establecer sus metas de supervivencia. El número de embargos impactó después el valor de las casas de la gente en todo el país. Y cuando se derrumbó el mercado inmobiliario, afectó todo negativamente, incluso a quienes no entraron al juego de los bienes raíces. El desempleo se duplicó y luego se triplicó. Como resultado, las industrias fueron dañadas, las compañías cerradas y las cuentas de retiro liquidadas. Hasta los inversionistas más sofisticados juzgan mal la cantidad de riqueza necesaria para soportar esta clase de tormenta. Puedes culpar a los bancos, a la federación, a los intermediarios hipotecarios, a los tiempos, a la mala suerte o hasta a Dios si quieres, pero la realidad es que cada persona (incluyéndome), incontables bancos, empresas e industrias enteras fracasaron en la valoración apropiada de la situación.

Cuando la gente no establece metas 10X —y, por lo tanto, falla al operar en niveles 10X— se hace susceptible al fenómeno de querer enriquecerse rápidamente y ante los cambios imprevistos en el mercado. Si te hubieras ocupado de tus propias acciones dirigidas a dominar tu sector, probablemente no habrías caído en este tipo de tentaciones. Lo sé porque me sucedió a mí. Me vi atrapado en esta situación porque no establecí mis objetivos apropiados a niveles 10X y fui susceptible al jaleo de otros. Alguien se me acercó, obtuvo mi confianza y dijo ser capaz de hacer dinero por mí si unía fuerzas con él y su empresa. Puesto que no tenía la piel suficientemente gruesa en mis propios juegos, fui atraído y lastimado de mala manera. Si yo hubiera establecido mis metas apropiadamente, habría estado tan preocupado con hacer lo necesario que ni siquiera hubiera tenido tiempo de reunirme con ese ladrón.

Si te fijas, es probable que te percares de que la humanidad tiende a establecer metas por debajo del ideal. De hecho, muchas

personas han sido programadas para seguir propósitos que ni siquiera son propios. Se nos dice cuánto es “mucho dinero”, qué es riqueza, pobreza o clase media. Tenemos nociones determinadas sobre lo justo, difícil, posible, ético, bueno, malo, horrible, lo que sabe bien, se ve bien y demás. Así que no pienses que tus objetivos no son influidos por estos parámetros preestablecidos.

Cualquier objetivo que te propongas conseguir será difícil de lograr, e inevitablemente te sentirás decepcionado en algún punto del camino. Entonces, ¿por qué no fijar desde el principio metas que te resulten mucho más valiosas? Si de cualquier modo van a requerir trabajo, esfuerzo, energía y persistencia, ¿por qué no invertir diez veces más de cada elemento? ¿Qué tal si subestimamos tus capacidades?

Podrías protestar alegando que metas poco realistas llevan a la desilusión. Tómate un tiempo para estudiar historia o, mejor aún, simplemente piensa en tu vida pasada. Las probabilidades indican que sufriste mayores desilusiones al establecer objetivos muy bajos y lograrlos, sólo para darte cuenta de que no llegabas al lugar deseado. Otra escuela de pensamiento indica no establecer metas poco realistas porque contribuyen a darte por vencido cuando comprendes que no podrás alcanzarlas. Pero, ¿no será mejor quedarse corto al ir en pos de un objetivo 10X, logrando más que si te quedaras corto en la consecución de un objetivo diez veces menor? Digamos que mi meta original es ganar 100 000 dólares y decido cambiarla a ganar 1000 000. ¿Con cuál de estas metas prefieres quedarte corto?

Algunas personas dicen que las expectativas causan infelicidad. Sin embargo, puedo asegurarte gracias a mi experiencia personal que sufrirás al establecer metas demasiado bajas. Simplemente no invertirás la energía, el esfuerzo y los recursos necesarios para adaptar las variables inesperadas y todo lo que seguramente sucederá en el curso del proyecto o suceso.

¿Por qué gastar tu vida ganando sólo el dinero *suficiente* para terminar *sin* el dinero suficiente? ¿Para qué sudar en el gimnasio

una sola vez a la semana, sentir dolor y nunca cambiar tu estilo de cuerpo? ¿Para qué ser meramente “bueno” en algo cuando el mercado recompensa sólo la excelencia? ¿Para qué trabajar ocho horas al día en un empleo en que nadie reconoce que podrías ser una superestrella y quizá hasta dirigir o ser dueño de tu propio negocio? Todos estos ejemplos requieren de energía. ¡Sólo tus objetivos 10X pagan de verdad!

Mejor retornemos a nuestra definición de éxito, término que la mayoría de la gente no busca en un diccionario y mucho menos estudia. ¿Qué significa en realidad tener éxito o ser exitoso? En la Edad Media, la palabra se refería a la persona que asumía el trono; deriva del latín *succeder* (¡y eso sí que es poder real!). Tener éxito literalmente significa que las cosas salgan bien o se logre un objetivo o finalidad. El éxito, entonces, es la *acumulación* de sucesos que resultan bien o el conjunto de resultados deseados.

Piensa en el asunto de esta manera: no considerarías que una dieta es “exitosa” si perdieras cinco kilos para luego aumentar ocho. En otras palabras, debes mantener el éxito, no sólo obtenerlo. También querrías mejorarlo para asegurarte de conservarlo. Después de todo, puedes cortar el pasto una vez y ser exitoso al hacerlo, pero volverá a crecer. Deberás darle mantenimiento constante para definirlo como éxito. No se trata de lograr la meta una vez, sino de persistir en la creación.

Antes de preocuparte por trabajar en esto para siempre, déjame asegurarte que no será así, de establecer los objetivos 10X correctos desde el principio. Habla con alguien que sea salvaje, extraordinariamente exitoso en algún campo y te dirá que la actividad nunca se siente como trabajo. Así lo siente la mayoría porque la recompensa no es suficiente y no provee una victoria adecuada, de modo que la gente sienta que no se trata de un “trabajo”.

Tu enfoque debe concentrarse en el tipo de éxito que construye sobre sí mismo, el constante que no sucede una sola vez. Este libro trata de cómo crear logros extraordinarios, conseguirlos y mantenerlos, para después seguir creando en nuevos niveles

sin que se sienta como trabajo. Recuerda: *una persona que limita su éxito potencial, limitará lo que él o ella hará para crearlo y mantenerlo.*

También es vital tener en cuenta que la cuestión adquirida —en otras palabras, la meta u objetivo— no importa tanto como la mentalidad y las acciones indispensables para lograr metas 10X. Ya sea que quieras ser un orador profesional, un autor *bestseller*, un ejecutivo de altos vuelos, un padre excepcional, un gran maestro o tener un matrimonio modelo, estar en gran forma o producir una película de la que hable el mundo por generaciones, se requerirá que te muevas de donde estás ahora para comprometerte con los pensamientos y acciones 10X.

Cualquier objetivo o meta deseable implicará siempre hacer algo para lograrla. No importa cuánto hayas hecho ya para obtenerla. Mientras estés vivo, debes dedicarte a vivir para completar tus metas y sueños o serás usado como recurso para los de otro. En lo que a este libro se refiere, el éxito también puede ser definido como lograr el siguiente nivel de lo que deseas —y de manera que cambiará para siempre tu percepción de ti mismo, de tu vida, del uso de tu energía; y, tal vez lo más significativo, cómo te perciben los demás.

La Regla 10X o Regla de oro trata de lo que debes pensar y hacer para obtener un éxito 10 veces más gratificante de lo que jamás has imaginado. Este nivel de éxito no puede lograrse con estructuras “normales” de pensamiento y acción. Es por eso que incluso cuando la mayoría de los objetivos se consiguen, no suelen proveer plenitud. Los matrimonios promedio, el peso, la salud, los negocios, los productos también promedio son sólo eso: cosas promedio.

¿Estás listo para la aventura 10X?

¿Por qué es vital la Regla 10X?

Antes de abordar el tema de lo importante que es para ti pensar y operar de acuerdo con la Regla 10X o Regla de oro, permíteme compartir un poco de mi propia historia. En cada proyecto en que me he involucrado, subestimé la cantidad de tiempo, energía, dinero y esfuerzo necesario para alcanzar el éxito. Cualquier cliente que me proponía obtener o cualquier negocio en que decidía entrar, me han requerido en todos los casos 10 veces más correos electrónicos, llamadas, cartas y contactos de los que anticipé. Hasta lograr que mi esposa me diera una cita y casarme con ella después, me tomó 10 veces más esfuerzo y energía de lo calculado (¡pero absolutamente todo valió la pena!).

No importa qué tan superior sea tu producto, servicio o propuesta, te aseguro que habrá algo que no anticiparás o no planearás correctamente. Los cambios económicos, las cuestiones legales, la competencia, la resistencia al cambio, un producto demasiado nuevo para animar a los bancos, la incertidumbre en el mercado, los cambios tecnológicos, los problemas de la gente... más problemas con la gente, las elecciones, la guerra, huelgas: he aquí sólo algunos de los “sucesos inesperados”. No digo esto para asustarte sino para que llegues a las mayores oportunidades. El pensamiento y las acciones 10X son vitales; son lo único que te ayudará a capotear los sucesos imprevistos. El dinero, por sí mismo, no lo

hace; ayuda, pero no hace el trabajo por ti. Si te adentras en cualquier guerra sin tropas, provisiones, municiones y poder apropiados, regresarás a casa derrotado. Es tan simple como eso. No basta con ocupar un territorio. Debes conservarlo.

Empecé mi primer negocio a los 29 años. La mayoría de la gente no emprende negocios por sí misma porque no asume el riesgo financiero necesario. Me había preparado para esto —o eso creía— y creí que me llevaría tres meses llegar al nivel de sueldo que tenía en mi empleo anterior. Bueno, le tomó a mi negocio casi tres años darme el ingreso que tenía antes. Eso equivale a 12 veces más de lo previsto. Y casi me doy por vencido después de tres meses, no a causa del dinero sino por la resistencia y desilusión que experimenté.

Tenía una lista de razones específicas por las que no funcionaría mi compañía. Las reuní en una lista para convencerme de abandonar el proyecto. Estaba más que desilusionado: perturbado, casi destruido. Literalmente fui con un amigo y le dije: “No puedo seguir con esto, ya es suficiente”. Esgrimí razón tras razón para justificar por qué no funcionaban las cosas: los clientes no tenían dinero suficiente, la economía se desplomaba, el momento era inadecuado, yo era demasiado joven, mis clientes no comprendían, la gente no deseaba cambiar, y demás razones parecidas.

Pero me percaté —después de pasar mucho tiempo averiguando por qué no me funcionaban las cosas— de que era posible que estuviera perdiendo la respuesta correcta por completo.

Nunca consideré la simple posibilidad de estimar incorrectamente lo necesario para mover un producto nuevo en el mercado al principio. Claro que propuse una idea nueva, pero no se trataba de algo que la gente estuviera buscando. Tenía fondos limitados y no podía contratar personal ni anunciarme, lo que fue desafortunado porque nadie conocía a la empresa ni a mí. No sabía qué hacía y trataba de copiar a otras organizaciones. Si esto funcionaba, dependería de mi capacidad para aumentar mis esfuerzos, no mis excusas.

La Regla de oro te llevará a operar en niveles de liderazgo, productividad y crecimiento que jamás imaginaste.

A partir de este momento olvídate del trabajo sin rendimiento: *La Regla de oro de los negocios* te ayudará a comprender cuánto esfuerzo, acción, enfoque y reflexión se requieren para hacer que una actividad convencional se transforme en un éxito sin precedentes.

Grant Cardone, autor *bestseller* y experto en ventas y desarrollo empresarial, te explica por qué tu energía y tus labores se quedan cortas para cerrar con satisfacción tus proyectos. De manera clara te revela que todo se encuentra en el entendimiento y la práctica de la **Regla 10X** —aquí llamada **LA REGLA DE ORO** para dirigirla a ti, que deseas adquirir solidez y liderazgo en el mundo empresarial.

LA REGLA DE ORO es una disciplina, una suma de actividades, valores e ideas que te lleva a establecer los niveles correctos de acción y pensamiento. Esto es emprender con decisión, convertir el fracaso en experiencia positiva, impulsar el análisis, el planteamiento claro de los objetivos y ajustar el pensamiento a **éxitos extraordinarios**.

Aprenderás las **herramientas** para acrecentar tus habilidades en la organización de proyectos y para potencializar tu tiempo. Si de verdad quieres romper las barreras de tu empresa, tus actividades o expectativas, en estas páginas encontrarás las respuestas que **cambiarán tu vida** en todos los sentidos.

“En *La Regla de oro de los negocios*, el emprendedor Grant Cardone te muestra cómo alcanzar el éxito sin importar tus antecedentes, estructura genética o conexiones personales. En su opinión, el éxito se deriva de trabajar diez veces más duro que nadie y mostrar una ‘mentalidad dominante’. Es un libro sobre cómo ganar la determinación, la audacia y el impulso necesarios para lograr el éxito.”

—GARY STERN, coautor de *Minority Rules: Turn Your Ethnicity into a Competitive Edge*; periodista de *Investor's Business Daily* y *The Wall Street Journal*

ISBN 978-607-314-650-0



www.megustaleer.com.mx

 /megustaleermexico
 @megustaleermex

AGUILAR