CHRISTIAN OSVALDO HILLKIRK GANE

EL BLUEPRINT DEL DINERO

Descubrí tus creencias financieras en 15 preguntas: el autodiagnóstico que tu billetera estaba esperando

Marca: Apicus Partners · Editor: Christian Osvaldo Hillkirk Gane · Lead Magnet Gratuito · Metafusión Aplicada · Español voseo argentino

ANTES DE EMPEZAR

Este no es un test de personalidad ni una adivinanza de horóscopo. Es un autodiagnóstico de **estructura financiera**: el plano invisible de creencias, miedos y hábitos que instalaste antes de los doce años y que hoy decide, más que cualquier presupuesto, qué hace tu plata cuando entra en tus manos.

Está construido sobre el contenido real de ***La Llave de Hierro*** (Apicus Partners, 2026), el libro que fusiona PNL, neurociencia financiera y economía conductual. La premisa del libro, y de este quiz, es una sola:

> *"No tenés un problema de plata. Tenés un problema de estructura. La misma información que te empobrece, en otra estructura te enriquece."*

Tres instrucciones antes de arrancar:

1. **Respondé con la primera respuesta que aparezca**, no con la que "debería" ser. El quiz mide tu reflejo, no tu teoría.
2. **Anotá cada respuesta (A, B o C) en un papel.** Al final vas a contar cuántas A, cuántas B y cuántas C.
3. **No hay respuestas correctas.** Hay tres arquitecturas mentales distintas, con su fuerza y su trampa. Ninguna es mejor: la pregunta es si la tuya te está sirviendo para la vida financiera que querés.

Tiempo total: siete minutos. Los primeros sesenta segundos después de contestar la última pregunta suelen decir más que cinco años de presupuestos rotos.

Empecemos.

EL QUIZ: 15 PREGUNTAS, TRES RESPUESTAS CADA UNA

1. Te depositan una suma inesperada: un bono, una herencia, un pago atrasado. ¿Qué aparece primero, en los primeros sesenta segundos?

A. Una culpa rara, como si esa plata no me correspondiera del todo. **B.** Ansiedad: "no la pierda, no la toque, no la gaste". **C.** Ganas de gastarla. Si se queda quieta, se evapora igual.

2. La frase sobre el dinero que más escuchaste de chico en tu casa era:

A. "La plata sucia mancha" / "los ricos son ladrones" / "nosotros somos pobres pero honrados". **B.** "Mejor poco, pero seguro" / "no pidas, no debés, aguantate". **C.** "Hay que disfrutar el presente" / "cuando hay, hay; cuando no, no".

3. Cuando te va mejor que a tu familia o a tus amigos de siempre:

A. Siento algo parecido a una traición al origen. **B.** Me pongo en guardia: envidias, pedidos, problemas a la vista. **C.** No llega a pasar: la plata no me dura lo suficiente para notarlo.

4. Ante una oportunidad de inversión que te ofrecen, tu primer movimiento interno es:

A. "¿Y si me va bien y se nota demasiado?" **B.** "¿Qué pasa si pierdo?" — primero el riesgo, siempre el riesgo. **C.** "¡Dale!" — y los números los veo después.

5. Completá sin pensarlo: "Para mí, el dinero es..."

A. Algo que ensucia o compromete a la buena gente. **B.** Difícil de ganar y fácil de perder. **C.** Algo que se me escapa de las manos.

6. ¿Hay un episodio de plata que todavía te haga ruido cuando lo recordás?

A. Un reproche o una humillación de la infancia ("no pidas cosas caras", "¿te creés que somos ricos?"). **B.** Una pérdida grande: una quiebra, una estafa, una crisis — que me dejó en guardia para siempre. **C.** No uno grande: una seguidilla de descuidos y descubiertos que me dejó desconfiado de mí mismo.

7. Si cerrás los ojos y pensás en "el dinero que quiero tener", esa imagen es:

A. Nítida, pero con una voz que dice "no es para gente como yo". **B.** Lejos, gris, borrosa — mejor no ilusionarse. **C.** Cerca y en color... por dos días. Después se esfuma.

8. Ahorrar, para vos, es:

A. Algo de tacaños que no disfrutan la vida. **B.** Un deber que me tranquiliza, aunque sea poco lo que junto. **C.** Algo que empiezo todos los enero y rompo todos los febreros.

9. Cuando tenés que subir un precio o pedir un aumento:

A. Siento que estoy cobrando de más, que es casi un abuso. **B.** Lo postergo: mejor no mover el avispero. **C.** Lo pido... y después me arrepiento de haber aceptado sin calcular.

10. Tu excusa financiera más frecuente, la que más te escuchás decir, es:

A. "Yo no soy de esa gente que junta plata." **B.** "Con esta economía, mejor no arriesgar nada." **C.** "Después ordeno las finanzas."

11. Imaginate a tu yo de dentro de diez años. ¿Qué cara tiene cuando te mira a vos?

A. Una cara difícil: siento que de algún modo le estoy fallando a los míos. **B.** Prefiero no imaginarlo: el futuro mejor lejos, que no prometa. **C.** Ni idea: nunca me lo imaginé más allá del mes que viene.

12. Cada vez que lográs acumular algo de plata, aparece:

A. Un motivo noble para darla, prestarla, repartirla. **B.** Una urgencia por "asegurarla" aunque rinda casi nada. **C.** Una compra que "había que aprovechar".

13. El extracto de la tarjeta de crédito:

A. Lo miro, pero con culpa, como quien revisa una lista de errores. **B.** Me da miedo abrirlo. Lo dejo para "cuando esté más tranquilo". **C.** Lo miro… después de la fecha de vencimiento, cuando ya no hay nada que decidir.

14. Justo antes de una decisión importante con plata, tu cuerpo hace:

A. Se me aparecen voces viejas: la mesa de la cocina de tu infancia tiene opinión. **B.** Se me cierra el estómago, un nudo que empuja a no hacer nada. **C.** Se me acelera la euforia y firmo con la mano adelantada al cerebro.

15. Última pregunta, la más honesta: ¿cobrás lo que valés?

A. No siempre: en el fondo siento que cobrar bien está mal. **B.** No siempre: por no negociar, por miedo al conflicto o al rechazo. **C.** A veces no: por apuro, por no planear, por cerrar cualquier cosa y salir corriendo.

CÓMO PUNTUAR

Contá cuántas **A**, cuántas **B** y cuántas **C** marcaste. No hace falta calculadora: quince respuestas, tres pilas.

- **Mayoría A** → tu blueprint es el de **El Penitente de la Bóveda**.
- **Mayoría B** → tu blueprint es el de **El Guardián de la Bóveda**.
- **Mayoría C** → tu blueprint es el de **El Viajero sin Mapa**.

¿Empate técnico? Leé los dos perfiles empatados: casi siempre uno describe tu infancia financiera y el otro, tu conducta de hoy. Los empates son información, no error.

TUS RESULTADOS: TRES BLUEPRINTS FINANCIEROS

PERFIL A — EL PENITENTE DE LA BÓVEDA

Tu estructura: el dinero llegó a tu vida cargado de moral. Creciste con un catecismo financiero —"la plata sucia mancha", "los ricos son ladrones", "nosotros somos pobres pero honrados"— y ese catecismo sigue oficiando misa en tu cabeza. No es que no sepas ganar: es que cada vez que ganás bien, algo dentro tuyo se mueve como si estuvieras cometiendo una falta. Entonces, sin decidirlo, te deshacés de la plata: la das, la prestas, la gastas, la regalas. Volvés al nivel donde te sentís decente.

En ***La Llave de Hierro*** este es el caso de Martín, el médico que cuanto más cobraba, peor vivía: su creencia núcleo era *"el que tiene plata es egoísta"*, instalada por una madre que hablaba mal de los ricos de la familia. Y el de Esteban, el nieto de doña Mercedes de San Salvador de Jujuy, que no podía retener porque en su mapa **rico = ladrón = deshonra a la abuela**. Como dijo él cuando lo vio: *"Mi abuela no quiso que yo sea pobre. Quiso que yo sea bueno. Y confundió las dos cosas."*

Tu fuerza: generosidad real, lealtad, una escala de valores que no se compra. Cuando esa escala se ordena, retenés y hacés crecer sin traicionar a nadie.

Tu trampa: la culpa disfrazada de humildad. Cobrás menos de lo que valés, no pedís aumentos, y cuando la plata entra, tu sistema nervioso organiza la salida.

Tu acción concreta de esta semana (15 minutos): escribí diez veces la frase incompleta *"Para mí, el dinero es _____"*, completándola con lo primero que aparezca, sin editar. Subrayá la que se repite: esa es tu creencia núcleo. Ahora ponle cara: preguntate *"¿de quién la escuché por primera vez?"*. Por último,

redactá la contracreencia —opuesta en dirección pero creíble para tu cabeza, no un eslogan—. Ejemplo del libro: *"Cobrar lo que valgo me permite ser más generoso con los que amo."* Ponerle cara a la creencia la saca del ámbito del destino y la lleva al ámbito de la elección.

PERFIL B — EL GUARDIÁN DE LA BÓVEDA

Tu estructura: vos no gastás de más ni regalás nada. Tu problema es otro: la plata que defendés tan bien no trabaja. Vivís en guardia, como si la próxima crisis —la próxima estafa, el próximo corralito— estuviera doblando la esquina. Probablemente haya una herida financiera sin cerrar atrás: una quiebra, una traición de un socio, una crisis que viste de cerca o heredaste de tus viejos. El recuerdo quedó como una carpeta abierta en el escritorio de tu mente, consumiendo recursos, y mientras no la cerrás, todo lo nuevo que abrís funciona con ese fondo de alarma.

El metaprograma dominante de tu perfil es "lejos de": no te movés hacia una ganancia, te movés alejándote de una pérdida. Por eso los discursos de rendimiento ("¡25% anual!") te corren, y los de protección ("cubre tu capital") te calman. No sos cobarde ni corto: tenés un sistema de alarma amigdalar con la sensibilidad subida, y la buena noticia de la neurociencia es que la amígdala aprende calma con la misma velocidad con que aprende miedo.

En el libro este es el caso del argentino que perdió los ahorros de toda su vida en 2001 y treinta años después no invertía nada: todo en efectivo, perdiendo contra la inflación. No le faltaba información. Le sobraba recuerdo sin procesar.

Tu fuerza: prudencia, disciplina, respeto por el dinero. Los Penitentes y los Viajeros quisieran tu capacidad de no tocar lo que juntan.

Tu trampa: confundir seguridad con inmovilidad. La bóveda que nunca se abre también se vacía — de adentro, por inflación y por vida no vivida.

Tu acción concreta de esta semana (10 minutos): instalá un anclaje de calma. Elegí un gesto único que no hagas normalmente —apretar el nudillo del dedo medio de la mano izquierda con el pulgar derecho —. Respirá cinco ciclos de 4-4-6 (cuatro segundos inspirando, cuatro sosteniendo, seis exhalando lento), recordá un momento específico de calma profunda, y en el pico de esa calma, hacé el gesto. Repetí el ciclo completo cinco veces, tres días seguidos. A la semana, abrí el extracto o el saldo que venís esquivando — después del gesto, con tres segundos de espera—. El cortisol deteriora la corteza que decide; la calma la repone. Mirar tus números en calma es el primer movimiento del Guardián que administra, no solo custodia.

PERFIL C — EL VIAJERO SIN MAPA

Tu estructura: no tenés culpa con la plata ni tampoco miedo congelante. Tenés algo más simple y más costoso: no tenés estructura. La plata llega y se va, y vos no sabés bien cómo. Un mes terminás pareciendo un estratega; tres meses después, igual que siempre. Tu mente financiera vive en el mes que viene, máximo: el futuro lejano —el yo de dentro de diez años— te resulta un desconocido, casi un extraño, y la ciencia muestra que tratamos a ese extraño con la misma indiferencia con que tratamos a un vecino que nunca saludamos. Tu versión del extracto llega después del vencimiento; tu versión del ahorro arranca en enero y muere en febrero; tu versión de la oportunidad se firma en plena euforia.

Este es el perfil del descuento hiperbólico en estado puro: preferir la recompensa chica de hoy antes que la grande de después, no por debilidad, sino porque "después" no está representado en tu cabeza. Y también el del termostato bajo disfrazado de libertad: "yo no soy de atarme a números". El libro lo muestra en la pareja que no ahorraba porque en sus familias "disfrutar el presente" era un valor — hasta que nombraron la cuenta "Fondo futuro de los chicos" y ahorrar dejó de ser tacañería para volverse cuidado.

Tu fuerza: flexibilidad, coraje para moverte, ausencia de culpa paralizante. Cuando el Viajero consigue mapa, viaja más lejos que cualquier otro perfil: no le tenés miedo al camino.

Tu trampa: confundir espontaneidad con ausencia de diseño. La libertad sin estructura es otra forma de despilfarro — solo que disfrazada de filosofía de vida.

Tu acción concreta de esta semana (hoy, 5 minutos): automatizá el hábito del 1%. Programá una transferencia automática —hoy mismo, antes de cerrar esta página— del 1% de tu próximo cobro a una cuenta separada. No el 10%: el 1%. Lo chico se sostiene; lo grande se rompe. Enganchado al cobro, no depende de tu memoria ni de tu motivación. Cuando esté consolidado, subilo a 2%, después a 3%. Como el panadero de Mendoza que separaba el 3% de la recaudación cada noche durante treinta años y se jubiló con una fortuna sin ser un genio financiero: **el hábito no necesita heroísmo. Necesita diseño.**

LAS PERLAS DEL BLUEPRINT

Para anotar, llevar en la billetera o pegar en la heladera:

1. No tenés un problema de plata. Tenés un problema de estructura.
2. El cerebro no responde al dinero. Responde a tu mapa del dinero.
3. Un presupuesto dura lo que dura la fuerza de voluntad. Una estructura dura lo que dura tu vida.
4. La creencia heredada no es destino. Es software de base. Se actualiza.
5. No hay inversores valientes ni cobardes. Hay inversores con metaprogramas distintos.
6. Tres segundos de calma pueden cambiarte una decisión de años.
7. No es lo que te pasó. Es lo que te quedó pegado.
8. El hábito no necesita heroísmo. Necesita diseño.
9. No te frena la falta de plata. Te frena el termostato al que tu mente está acostumbrada.
10. La llave no abre la puerta. Abre la versión de vos que sabe entrar.

UNA ADVERTENCIA HONESTA

Este quiz es un mapa de orientación, no un diagnóstico clínico. Si al responder la pregunta 6 apareció un recuerdo que te desborda —una quiebra, una estafa, una humillación que todavía duele en el cuerpo—, no lo trabajes solo: las heridas financieras profundas se cierran con acompañamiento profesional. Y una regla de la casa: este trabajo es para TU relación con la plata, no para "arreglar" la de tu pareja. Primero aceptá cómo administra el otro; después cambiá vos. Podés invitar, acordar reglas de juego entre dos. Presionar para que el otro se adapte a tu molde no es orden financiero: es control.

TU PRÓXIMO PASO

Este quiz te mostró la forma de tu cerradura. ***La Llave de Hierro*** te entrega el juego de llaves completo.

Diez capítulos, uno por capa de tu estructura financiera: la estructura invisible, las creencias heredadas, las submodalidades del dinero, los metaprogramas del inversor, el anclaje de calma, el desarme de excusas, las heridas financieras, la línea de tiempo, los hábitos de riqueza y el termostato financiero. Cada uno con su técnica paso a paso, su neurociencia con citas reales —Bandler y Grinder, Kahneman, Thaler, Housel, Eker, Fogg, Clear, van der Kolk— y su práctica para hacer hoy mismo.

Precio de lanzamiento: USD 17 (precio normal: USD 47).

// COMPLETAR: link de checkout Hotmart

Si este quiz te puso un nombre encima de algo que sentías hace años, el libro hace con esa sensación lo que el cerrajero hace con la cerradura: la entiende, y la abre.

> *"La gente no gana lo que merece. Gana lo que su sistema nervioso le permite retener."*

> *— Apicus Partners, 2026*

SOBRE APICUS PARTNERS

Apicus Partners es la editorial de la colección de libros cortos de autoconocimiento —54 títulos que fusionan de a dos o más disciplinas para resolver problemas concretos— y de la obra mayor **Metafusión Aplicada. Manual Maestro de Tecnologías del Cambio** (8 volúmenes, 464 capítulos, ~2.700 páginas). Fundada y dirigida editorialmente por **Christian Osvaldo Hillkirk Gane**, escribe en español rioplatense con voseo, con honestidad científica y cero humo: donde hay debate, muestra el debate; donde hay evidencia, la cita. Todo tiene que ver con todo — y cada libro lo demuestra en el texto.