

EDICIÓN LIMITADA

NO LO HARÁS SIN DINERO

— No tiene que salir de tu bolsillo

12 | secretos de una espía para lograrlo

CAROLINA RAMÍREZ
@MujerSeguridad

UN LIBRO PARA QUIENES PIENSAN, DECIDEN Y LOGRAN.
ESTRATEGIAS ÚTILES PARA RESULTADOS CONCRETOS.

EDUCACIÓN FINANCIERA • ESTRATEGIA • LIBERTAD • IMPACTO

UNA EDICIÓN ESPECIAL DEL ECOSISTEMA ASALVOO PRO

Guía Práctica Interactiva

Cómo hacer dinero con lo que ya sabes

Edición limitada a 100 guías

Incluye el eBook *No lo harás sin dinero*

Un espacio digital para ordenar tu conocimiento, reconocer activos invisibles, identificar oportunidades, diseñar próximos pasos y convertir experiencia, reputación y criterio en posibilidades reales de ingreso.

Inspirada en el libro *No lo harás sin dinero*. Ahora con un hero visual basado en su portada oficial, para que la experiencia conserve la misma energía

editorial que tus lectores ya conocen y aman.

UN LIBRO PARA QUIENES PIENSAN, DECIDEN Y LOGRAN

Explora la guía, desarrolla los ejercicios desde tu móvil o computadora y comparte o regala el libro desde Amazon cuando quieras sorprender a alguien con criterio.

Progreso completado: **0%**. Tus respuestas se guardan localmente en este dispositivo.

CAPÍTULO 1

Tu reputación es tu primer capital

Secreto de la espía: Antes de pedir recursos, cuida tu marca personal.

Herramienta S.O.P.A. *Auditoría rápida de reputación*

Antes de pedir recursos, revisa tu S.O.P.A.

S — Señales

¿Qué señales reciben los demás de ti antes de sentarse contigo?

Revisa: Tu foto profesional; tu biografía breve; tu forma de escribir mensajes; tu puntualidad; tu tono al pedir apoyo; tu presencia digital; la claridad con que explicas qué haces.

Pregunta clave: ¿Mi primera impresión reduce dudas o las aumenta?

Que soy una persona confiable

O — Orden

¿Qué tan fácil es entender tu propuesta, tus números y tu necesidad?

Revisa: Presupuesto; objetivo; beneficio para el aliado; cronograma; evidencias; responsables; próximo paso.

Pregunta clave: ¿Alguien podría apoyar esto sin tener que adivinar demasiado?

No siempre es tan fácil

P — Promesas

¿Qué has prometido y qué sigue abierto?

Revisa: Mensajes pendientes; documentos sin enviar; reuniones sin seguimiento; agradecimientos pendientes; compromisos asumidos; fechas vencidas; explicaciones que

debes dar.

Pregunta clave: ¿Qué promesa pequeña está pesando sobre mi nombre?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

A — Apariencia estratégica

¿Qué comunica tu presentación personal y profesional?

Revisa: Calidad visual de tus documentos; limpieza de tu propuesta; sobriedad del discurso; coherencia entre lo que pides y cómo lo presentas; elegancia del seguimiento; forma de agradecer; manera de cerrar ciclos.

Pregunta clave: ¿Mi apariencia estratégica está a la altura del nivel de recursos que quiero atraer?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

Acción inmediata

- Escribe el nombre de un proyecto para el que necesitas recursos.
- Anota a tres personas o instituciones que podrían apoyarlo.
- Responde con honestidad: ¿qué pensarían esas personas cuando vean tu nombre en una propuesta?
- Identifica una promesa pendiente que puedas cerrar esta semana.
- Envía un mensaje de seguimiento, agradecimiento o actualización a alguien clave.
- Revisa tu biografía profesional en una línea: debe decir quién eres, qué haces y por qué vale la pena escucharte.
- Ordena un documento, presupuesto o presentación que represente mejor el nivel al que quieres jugar.

Define tu próximo paso, fecha y evidencia de avance.

CAPÍTULO 2

El criterio elige la puerta correcta

Secreto de la espía: El criterio decide qué oportunidad merece tu energía, tu nombre y tu futuro.

Herramienta P.U.E.R.T.A. *Evaluador de oportunidades con criterio*

Antes de aceptar una oportunidad, abre la P.U.E.R.T.A. correcta.

P — Propósito

¿Esta oportunidad conversa con el rumbo que estoy construyendo?

Revisa: Qué aporta a tu misión; relación con tus metas del año; valor que deja; puertas que podría abrir; distracciones que podría traer.

Pregunta clave: ¿Esto me acerca a la vida que estoy diseñando?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

U — Utilidad

¿Qué beneficio concreto produce?

Revisa: Dinero; aprendizaje; acceso; reputación; relaciones; experiencia; impacto.

Pregunta clave: ¿Qué valor verificable queda en mis manos o en mi camino?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

E — Ética

¿La oportunidad honra mis principios y protege mi nombre?

Revisa: Quién participa; cómo se toman decisiones; condiciones; qué se espera de ti; qué podría interpretarse mal; riesgos reputacionales; qué sentirías si esto se hiciera público.

Pregunta clave: ¿Puedo explicar esta decisión con la frente tranquila?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

R — Recursos

¿Qué recursos exige realmente?

Revisa: Tiempo; dinero; energía; equipo; contactos; prestigio; atención mental.

Pregunta clave: ¿Cuento con margen para asumir esto sin descuidar lo importante?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

T — Timing

¿Este es el momento correcto?

Revisa: Urgencias actuales; compromisos previos; capacidad de ejecución; ventanas de oportunidad; preparación disponible; impacto de decir sí ahora; impacto de negociar otro momento.

Pregunta clave: ¿Esta puerta se abre en el momento adecuado para cruzarla bien?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

A — Acuerdo

¿Qué queda claro antes de avanzar?

Revisa: Responsabilidades; honorarios o compensación; entregables; plazos; uso de tu nombre o imagen; propiedad intelectual; forma de salida.

Pregunta clave: ¿La relación queda protegida por claridad suficiente?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

Acción inmediata

- Escribe una oportunidad que tengas sobre la mesa.
- Evalúala con la herramienta P.U.E.R.T.A.
- Marca del 1 al 5 cada dimensión: propósito, utilidad, ética, recursos, timing y acuerdo.
- Identifica qué información falta para decidir con tranquilidad.
- Redacta tres preguntas claras para la persona que te hizo la propuesta.
- Define qué condición necesitas para avanzar con paz.
- Decide el próximo paso: aceptar, negociar, pausar, rediseñar o cerrar con elegancia.

Define tu próximo paso, fecha y evidencia de avance.

CAPÍTULO 3

La calma también es capital

Secreto de la espía: La paciencia protege tu posición y conserva opciones.

Herramienta C.A.L.M.A. *Protocolo de respuesta bajo presión*

Antes de responder, activa C.A.L.M.A.

C — Contexto

¿Qué está ocurriendo realmente?

Revisa: Quién envió el mensaje o provocó la situación; poder, interés o presión de esa persona; antecedentes; dato verificable; tono o interpretación; qué está en juego; qué puede pasar si respondes desde la emoción.

Pregunta clave: ¿Qué información necesito antes de decidir?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

A — Autorregulación

¿Qué emoción está intentando tomar el control?

Revisa: Rabia; vergüenza; miedo; orgullo; cansancio; ansiedad; deseo de demostrar algo.

Pregunta clave: ¿Qué respuesta agradecerá mi futuro?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

L — Lectura de poder

¿Qué relación de poder existe en esta situación?

Revisa: Quién decide; quién paga; quién recomienda; quién documenta; quién observa; quién puede escalar el conflicto; quién puede abrir o cerrar puertas.

Pregunta clave: ¿Qué posición necesito proteger?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

M — Margen

¿Cuánto espacio real tienes para responder?

Revisa: Si puede esperar una hora; si conviene dormirlo una noche; si debes consultar; si debes revisar documentos; si hace falta evidencia; si conviene pedir reunión; si una respuesta breve protege mejor.

Pregunta clave: ¿Puedo ganar claridad antes de moverme?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

A — Acción elegante

¿Qué movimiento protege tu objetivo?

Revisa: Responder con calma; pedir aclaración; proponer reunión; renegociar condiciones; poner un límite; dejar constancia escrita; cerrar con elegancia.

Pregunta clave: ¿Esta acción protege mi nombre, mi dinero y mi futuro?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

Acción inmediata

- Elige un mensaje, conversación, propuesta o conflicto que esté activando presión.
- Abre una nota y escribe: “Mi objetivo real es...”.
- Identifica qué emoción está más presente.

- Evalúa la situación con C.A.L.M.A.
- Redacta una respuesta breve de máximo cinco líneas.
- Quita toda frase escrita para herir, demostrar o castigar.
- Agrega una propuesta concreta: reunión, aclaración, fecha, documento, ajuste o cierre.
- Espera al menos treinta minutos antes de enviarla.
- Guarda la versión emocional como borrador privado y la versión estratégica como respuesta pública.
- Revisa si la situación merece seguimiento, documentación o acuerdo escrito.

Define tu próximo paso, fecha y evidencia de avance.

CAPÍTULO 4

Que tu talento llegue en un Mercedes-Benz

Secreto de la espía: El talento prospera cuando aprende a posicionarse.

Herramienta M.E.R.C.E.D.E.S. *Posicionamiento elegante del talento*

Antes de lamentar quién llegó con chofer, prepara tu M.E.R.C.E.D.E.S.

M — Mérito visible

¿Qué sabes hacer y qué problema resuelves?

Revisa: Especialidad central; problema que resuelves; mercado que necesita tu valor; frase simple; diferencia entre lo que sabes y lo que otros perciben.

Pregunta clave: ¿Mi mérito se entiende sin que yo tenga que dar una conferencia completa?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

E — Evidencia

¿Qué pruebas sostienen tu valor?

Revisa: Resultados; casos de éxito; publicaciones; libros; conferencias; testimonios; clientes, instituciones o proyectos relevantes.

Pregunta clave: ¿Qué evidencia puede ver alguien antes de confiar en mí?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

R — Relato

¿Cómo cuentas tu valor?

Revisa: Biografía breve; historia de origen; mensaje central; frase memorable; por qué importa lo que haces; tono; coherencia entre discurso y presencia.

Pregunta clave: ¿Mi relato convierte mi experiencia en una razón para escucharme?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

C — Contactos correctos

¿Quién necesita conocer tu trabajo?

Revisa: Decisores; aliados; clientes; patrocinadores; medios; instituciones; comunidades profesionales.

Pregunta clave: ¿Mi red actual me acerca al tipo de oportunidad que quiero?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

E — Escenario

¿Dónde debe verse tu talento?

Revisa: Conferencias; medios; libros; cursos; plataformas digitales; propuestas institucionales; reuniones privadas de alto valor.

Pregunta clave: ¿Estoy mostrando mi valor en los lugares donde puede convertirse en oportunidad?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

D — Diferenciación

¿Qué haces de forma distinta, mejor o más útil?

Revisa: Enfoque propio; método; lenguaje; experiencia combinada; forma de resolver; visión; sello personal.

Pregunta clave: ¿Por qué alguien debería elegirme a mí para este problema?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

E — Estándar

¿Qué nivel de calidad sostiene tu marca?

Revisa: Diseño de documentos; puntualidad; seguimiento; claridad de propuestas; cumplimiento; presentación personal; consistencia entre lo que prometes y entregas.

Pregunta clave: ¿Mi estándar comunica el nivel de dinero que quiero atraer?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

S — Seguimiento

¿Qué ocurre después del primer contacto?

Revisa: Mensajes de agradecimiento; envío de información prometida; próximos pasos; documentación; recordatorios; cierre de ciclos; mantenimiento de relaciones.

Pregunta clave: ¿Mi seguimiento convierte una conversación en oportunidad?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

Acción inmediata

- Escribe en una frase qué problema resuelves.
- Enumera tres evidencias que prueban tu capacidad.
- Redacta una biografía profesional de cinco líneas.
- Identifica a cinco personas que deberían conocer mejor tu trabajo.

- Define un escenario público y uno privado donde tu talento debe aparecer este mes.
- Escribe una propuesta concreta con alcance, beneficio y próximo paso.
- Envía un mensaje de seguimiento elegante a una persona que ya mostró interés.

Define tu próximo paso, fecha y evidencia de avance.

Ruta de 7 días

1. Día 1 — Frase de valor: escribe qué haces, para quién y qué resultado produces.
2. Día 2 — Evidencia: reúne pruebas visibles de tu experiencia.
3. Día 3 — Relato: redacta una biografía breve, elegante y útil.
4. Día 4 — Escenario: elige dónde debe aparecer tu talento este mes.
5. Día 5 — Contactos: identifica diez personas que pueden abrir, recomendar o contratar.
6. Día 6 — Propuesta: prepara una oferta concreta con alcance, beneficio y próximo paso.
7. Día 7 — Movimiento: envía tres mensajes estratégicos y agenda una conversación.

CAPÍTULO 5

Lee el terreno antes de mover el dinero

Secreto de la espía: El riesgo leído a tiempo protege el dinero que todavía no has ganado.

Herramienta R.I.E.S.G.O. *Mapa elegante para decidir mejor*

Antes de invertir, asociarte, firmar, prestar tu nombre o mover dinero, revisa tu R.I.E.S.G.O.

R — Recursos comprometidos

¿Qué estás poniendo sobre la mesa?

Revisa: Dinero; tiempo; contactos; reputación; equipo; energía; información confidencial.

Pregunta clave: ¿Qué recursos estoy comprometiendo y qué protección tiene cada uno?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

I — Información disponible

¿Qué sabes y qué falta por saber?

Revisa: Números; plazos; responsables; antecedentes; documentos; condiciones; riesgos conocidos.

Pregunta clave: ¿Estoy decidiendo con datos suficientes o con entusiasmo bien vestido?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

E — Escenarios posibles

¿Qué puede pasar?

Revisa: Mejor escenario; escenario probable; escenario difícil; retrasos; sobrecostos; incumplimientos; salida anticipada.

Pregunta clave: ¿Qué haré si esto sale distinto a lo esperado?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

S — Seriedad de las partes

¿Quién está alrededor de la mesa?

Revisa: Historial; cumplimiento previo; capacidad real; claridad al responder; disposición a documentar; manejo de desacuerdos; reputación entre terceros.

Pregunta clave: ¿Estas personas cuidan su palabra como cuidan su imagen?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

G — Garantías y acuerdos

¿Qué protege la relación?

Revisa: Contrato; alcance; entregables; fechas; honorarios; responsabilidades; condiciones de salida.

Pregunta clave: ¿La claridad está escrita o solo vive en entusiasmo verbal?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

O — Oportunidad real

¿Qué valor concreto puede producir?

Revisa: Dinero; acceso; reputación; aprendizaje; impacto; red de relaciones; futuras oportunidades.

Pregunta clave: ¿El valor esperado justifica el riesgo asumido?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

Acción inmediata

- Escribe la oportunidad que estás evaluando.
- Define qué recursos compromete: dinero, tiempo, nombre, contactos, energía o reputación.
- Aplica la herramienta R.I.E.S.G.O.
- Identifica tres preguntas que debes hacer antes de avanzar.
- Define qué condición necesitas por escrito.
- Conversa con dos personas que quieren tu bien y puedan hacer preguntas honestas.
- Escribe el mejor escenario, el escenario probable y el escenario difícil.
- Decide qué salida elegante debe existir si el proyecto cambia.
- Define qué resultado mínimo justificaría el riesgo.
- Toma la decisión con mapa, no con presión.

Define tu próximo paso, fecha y evidencia de avance.

► Checklist rápido

CAPÍTULO 6

Menos fuerza, más filo

Secreto de la espía: Una herramienta bien afilada convierte energía en resultado.

Herramienta F.I.L.O. *Auditoría para convertir esfuerzo en resultado*

Antes de pedir más fuerza, revisa tu F.I.L.O.

F — Foco

¿Qué resultado quieres lograr?

Revisa: Objetivo principal; prioridad de la semana; acción que produce dinero; acción que produce reputación; acción que produce acceso; actividad que consume tiempo sin retorno; compromiso que debe salir de tu agenda.

Pregunta clave: ¿Dónde debe entrar mi energía para producir mejor resultado?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

I — Instrumentos

¿Qué herramientas necesitas afilar?

Revisa: Propuesta; pitch; contrato; catálogo; página web; lista de precios; sistema de cobro; base de datos; presentación; plantillas de seguimiento.

Pregunta clave: ¿Qué instrumento puede reducir mi esfuerzo esta semana?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

L — Lenguaje

¿Cómo explicas tu valor?

Revisa: Frase de presentación; descripción de servicio; llamada a la acción; mensajes de venta; respuestas a objeciones; palabras sobre precio; forma de pedir apoyo.

Pregunta clave: ¿Mi lenguaje facilita que otros entiendan y comprendan mi valor?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

O — Orden operativo

¿Qué proceso necesita estructura?

Revisa: Cómo recibes solicitudes; cómo das seguimiento; cómo envías propuestas; cómo confirmas acuerdos; cómo cobras; cómo entregas; cómo cierras ciclos.

Pregunta clave: ¿Qué parte de mi operación está consumiendo más energía de la necesaria?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

Acción inmediata

- Identifica una meta económica o profesional urgente.
- Escribe qué resultado concreto quieres producir.
- Aplica la herramienta F.I.L.O.
- Elige una herramienta que necesita mejora inmediata.
- Mejora tu frase de valor.
- Ordena una propuesta, plantilla, precio o proceso.
- Crea un próximo paso claro para quien quiera comprar, apoyar o contratar.
- Elimina una actividad que consume energía sin producir resultado.
- Agenda una hora de mantenimiento semanal de tus herramientas.
- Mueve una conversación hacia una acción concreta: pago, reunión, propuesta, acuerdo, compra o seguimiento.

Define tu próximo paso, fecha y evidencia de avance.

Ruta de 7 días

1. Día 1 — Foco: define el resultado económico principal de la semana.
2. Día 2 — Propuesta: mejora una propuesta o presentación.
3. Día 3 — Precio: revisa si tu precio refleja valor, alcance y energía.
4. Día 4 — Lenguaje: reescribe tu frase de valor y tu llamada a la acción.
5. Día 5 — Proceso: crea una plantilla para una tarea repetitiva.
6. Día 6 — Seguimiento: mueve una conversación hacia una acción concreta.
7. Día 7 — Cierre: elimina, delega o pausa algo que consume energía sin producir valor.

CAPÍTULO 7

La prosperidad se diseña

Secreto de la espía: La prosperidad crece donde la visión encuentra consejo, cálculo, diligencia y entrega.

Herramienta P.R.O.S.P.E.R.A. *Diseño práctico de prosperidad*

Antes de pedir más dinero, diseña cómo la prosperidad va a entrar, servir y permanecer.

P — Propósito

¿Para qué quieres prosperar?

Revisa: Vida que quieres construir; personas que quieres cuidar; obra que quieres financiar; problema que quieres resolver; libertad que quieres ganar; bienestar que quieres sostener; generosidad que quieres practicar.

Pregunta clave: ¿Qué propósito hace que la prosperidad tenga dirección?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

R — Realidad

¿Dónde estás hoy?

Revisa: Ingresos; gastos; deudas; activos; capacidades; contactos; oportunidades; límites; compromisos.

Pregunta clave: ¿Qué verdad financiera debo mirar sin maquillaje?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

O — Orientación

¿A quién debes escuchar?

Revisa: Consejo sabio; mentor; asesor financiero; abogado; contador; experto; persona que quiere tu bien.

Pregunta clave: ¿Qué mirada externa puede evitarme un error caro?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

S — Sistema

¿Cómo se organizará la prosperidad?

Revisa: Presupuesto; cuentas separadas; cobros; pagos; ahorro; inversión; seguimiento.

Pregunta clave: ¿Qué sistema permitirá que el dinero permanezca y sirva?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

P — Plan por etapas

¿Cómo se construye sin improvisar?

Revisa: Validación; ejecución; expansión; fechas; responsables; costos; resultados esperados.

Pregunta clave: ¿Qué etapa toca construir ahora?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

E — Ejecución diligente

¿Qué acción concreta sostiene la visión?

Revisa: Trabajo de calidad; seguimiento; disciplina; documentación; cobro; entrega; revisión.

Pregunta clave: ¿Qué acción diligente haré esta semana?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

R — Revisión

¿Qué debe medirse y ajustarse?

Revisa: Avances; ingresos; gastos; resultados; riesgos; aprendizajes; próximos pasos.

Pregunta clave: ¿Qué indicador me dirá si voy por buen camino?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

A — Altura espiritual

¿Qué debes entregar a Dios?

Revisa: Propósito; ansiedad; soberbia; miedo; provisión; decisiones; obra.

Pregunta clave: ¿Qué parte de esta prosperidad necesita oración, humildad y dirección?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

Acción inmediata

- Escribe una meta concreta de prosperidad.
- Define para qué quieres lograrla.
- Calcula cuánto cuesta empezar, sostener y terminar.
- Identifica tres personas que pueden darte consejo útil.
- Divide la meta en tres etapas.
- Define una acción diligente para esta semana.

- Establece un indicador de avance.
- Escribe qué necesitas poner en manos de Dios.
- Agenda una revisión semanal.
- Da el primer paso antes de cerrar este capítulo.

Define tu próximo paso, fecha y evidencia de avance.

Ruta de 7 días

1. Día 1 — Propósito: escribe para qué quieres prosperar.
2. Día 2 — Consejo: habla con una persona sabia sobre tu meta.
3. Día 3 — Cálculo: define cuánto cuesta empezar, sostener y terminar.
4. Día 4 — Etapas: divide la meta en tres pasos.
5. Día 5 — Diligencia: ejecuta una acción concreta.
6. Día 6 — Revisión: mira resultados y ajustes.
7. Día 7 — Entrega: pon la obra en manos de Dios y define el próximo paso.

CAPÍTULO 8

El timing abre la puerta exacta

Secreto de la espía: El momento correcto puede aumentar el valor de una acción.

Herramienta T.I.M.I.N.G. *Lectura estratégica del momento*

Antes de moverte por ansiedad, revisa tu T.I.M.I.N.G.

T — Terreno

¿Qué está ocurriendo alrededor?

Revisa: Contexto; mercado; ánimo de la otra parte; temporada; urgencia real; señales externas; condiciones de entrada.

Pregunta clave: ¿El terreno favorece este movimiento?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

I — Intención

¿Para qué quieres moverte ahora?

Revisa: Objetivo; necesidad real; ansiedad; oportunidad; presión; deseo de validación; propósito.

Pregunta clave: ¿Estoy actuando por estrategia o por impulso?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

M — Momento

¿Es ahora, después o todavía no?

Revisa: Ventana abierta; preparación; recursos disponibles; capacidad de respuesta; tiempo de la otra parte.

Pregunta clave: ¿Qué hace que este momento sea correcto?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

I — Información

¿Qué dato falta para elegir mejor?

Revisa: Precio; decisión pendiente; presupuesto; interés; calendario; condiciones; responsables.

Pregunta clave: ¿Qué debo saber antes de mover la ficha?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

N — Negociación

¿Qué conversación debe ocurrir?

Revisa: Propuesta; seguimiento; cobro; cierre; pausa; ajuste; confirmación.

Pregunta clave: ¿Qué conversación puede convertir el momento en oportunidad?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

G — Gesto exacto

¿Cuál es el movimiento mínimo correcto?

Revisa: Mensaje; llamada; propuesta; pago; reunión; espera; publicación; cierre.

Pregunta clave: ¿Qué acción concreta haré en las próximas 24 horas?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

Acción inmediata

- Identifica una oportunidad que estás esperando o forzando.
- Escribe qué quieres lograr.
- Evalúa el terreno actual.
- Define si estás actuando por estrategia, ansiedad o presión.
- Identifica qué información falta.
- Elige una conversación clave.
- Define el gesto exacto para las próximas 24 horas.
- Decide si toca avanzar, esperar, ajustar o cerrar.
- Agenda una revisión de timing.
- Ejecuta el movimiento correcto sin drama.

Define tu próximo paso, fecha y evidencia de avance.

Ruta de 7 días

1. Día 1 — Terreno: mira contexto y señales.
2. Día 2 — Intención: aclara para qué quieres moverte.
3. Día 3 — Momento: decide si toca ahora, después o todavía no.
4. Día 4 — Información: busca el dato que falta.
5. Día 5 — Negociación: abre o ajusta la conversación correcta.
6. Día 6 — Gesto: ejecuta el movimiento mínimo.
7. Día 7 — Lectura: revisa qué cambió y cuál es el próximo paso.

CAPÍTULO 9

Liquidez clara, mente abundante

Secreto de la espía: La liquidez se ordena con números; la escasez emocional se ordena con lenguaje, criterio y acción.

Herramienta L.I.Q.U.I.D.E.Z. *Claridad financiera y gobierno mental*

Antes de declarar escasez, revisa tu L.I.Q.U.I.D.E.Z.

L — Liquidez real

¿Cuánto dinero tienes disponible hoy?

Revisa: Efectivo; cuentas bancarias; ingresos pendientes; pagos por cobrar; compromisos inmediatos; gastos de la semana; necesidad mínima de operación.

Pregunta clave: ¿Cuál es la realidad financiera de hoy, en números claros?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

I — Ingresos próximos

¿Qué dinero puede entrar?

Revisa: Facturas pendientes; servicios por vender; productos disponibles; preventas posibles; honorarios próximos; alianzas activables; patrocinios o apoyos en conversación.

Pregunta clave: ¿Qué ingreso puedo activar en 7, 15 o 30 días?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

Q — Quiebres emocionales

¿Qué emoción está influyendo en tus decisiones?

Revisa: Miedo; culpa; vergüenza; ansiedad; comparación; impulso; cansancio.

Pregunta clave: ¿Qué emoción está hablando por mi dinero?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

U — Uso del lenguaje

¿Cómo estás hablando de tu situación financiera?

Revisa: “Nunca tengo dinero”; “estoy quebrado”; “me da pena cobrar”; “nadie paga eso”; “siempre estoy igual”; “me estoy cerrando antes de mirar opciones”.

Pregunta clave: ¿Mi lenguaje abre gestión o refuerza encierro?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

I — Inventario de recursos

¿Qué tienes además de liquidez?

Revisa: Conocimiento; reputación; contactos; experiencia; productos; servicios; tiempo disponible; herramientas; contenido; credibilidad.

Pregunta clave: ¿Qué recurso puedo convertir en ingreso, acceso o apoyo?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

D — Decisiones inmediatas

¿Qué decisión mejora la situación esta semana?

Revisa: Cobrar; vender; negociar; pausar; reducir; priorizar; pedir consejo.

Pregunta clave: ¿Qué decisión concreta devuelve margen?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

E — Estructura de cobro

¿Cómo entra el dinero?

Revisa: Precio; anticipo; fechas; canales de pago; factura; contrato; seguimiento.

Pregunta clave: ¿Qué estructura puede hacer más claro y digno el cobro?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

Z — Zona de calma

¿Qué práctica te devuelve gobierno mental?

Revisa: Respirar; revisar números; escribir; orar; caminar; pedir consejo; esperar antes de decidir.

Pregunta clave: ¿Qué me ayuda a decidir sin pánico?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

Acción inmediata

- Abre tus números reales.
- Escribe cuánto dinero tienes disponible.
- Escribe cuánto necesitas en los próximos 7 días.
- Identifica tres ingresos posibles.
- Identifica tres gastos que puedes pausar, renegociar o reducir.
- Escribe qué emoción aparece al mirar tus números.

- Cambia una frase de escasez por una frase de acción.
- Envía un mensaje de cobro, venta, seguimiento o propuesta.
- Define una condición de pago más clara para el futuro.
- Agenda una revisión semanal de liquidez.

Define tu próximo paso, fecha y evidencia de avance.

Ruta de 7 días

1. Día 1 — Realidad: mira números sin teatro.
2. Día 2 — Ingreso: activa una entrada posible.
3. Día 3 — Lenguaje: cambia una frase de escasez por una de acción.
4. Día 4 — Gasto: pausa, renegocia o reduce algo.
5. Día 5 — Cobro: formaliza una condición de pago.
6. Día 6 — Recurso: convierte un recurso en oferta.
7. Día 7 — Calma: revisa, agradece y decide el próximo paso.

CAPÍTULO 10

Construye varias puertas

Secreto de la espía: Las opciones bien construidas convierten incertidumbre en autonomía y libertad de movimiento.

Herramienta O.P.C.I.O.N.E.S. *Arquitectura de libertad financiera*

Antes de depender de una sola puerta, construye O.P.C.I.O.N.E.S.

O — Oferta principal

¿Qué vendes, propones o haces mejor hoy?

Revisa: Servicio principal; producto principal; cliente ideal; resultado que produces; precio; evidencia; próximo paso.

Pregunta clave: ¿Mi oferta principal está clara y lista para venderse?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

P — Puerta rápida

¿Qué ingreso puedes activar pronto?

Revisa: Asesoría breve; taller; diagnóstico; preventa; producto disponible; paquete especial; servicio puntual.

Pregunta clave: ¿Qué puedo ofrecer con valor claro en los próximos siete días?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

C — Contactos activos

¿Qué relaciones pueden abrir conversación?

Revisa: Clientes anteriores; aliados; recomendadores; patrocinadores; decisores; colegas; comunidad.

Pregunta clave: ¿Qué contacto merece seguimiento estratégico esta semana?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

I — Ingresos escalables

¿Qué puede venderse más de una vez?

Revisa: Libro; curso; plantilla; guía; membresía; licencia; método.

Pregunta clave: ¿Qué parte de mi conocimiento puede convertirse en activo?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

O — Oportunidades reputacionales

¿Qué fortalece tu nombre?

Revisa: Conferencia; entrevista; artículo; clase; publicación; alianza institucional; participación estratégica.

Pregunta clave: ¿Qué acción hace que mi reputación trabaje mejor?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

N — Nuevas habilidades

¿Qué habilidad puede ampliar tus puertas?

Revisa: Ventas; escritura; finanzas; tecnología; negociación; presentación; gestión de proyectos.

Pregunta clave: ¿Qué habilidad aumentaría mi capacidad de generar ingresos?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

E — Estructura de protección

¿Qué protege tu continuidad?

Revisa: Ahorro; contratos; políticas de cobro; seguro; calendario de pagos; fondo de emergencia; límites operativos.

Pregunta clave: ¿Qué sistema evita que una puerta cerrada me deje sin aire?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

S — Salida elegante

¿Qué salida necesitas preparar?

Revisa: Proyecto que ya cumplió ciclo; cliente que consume demasiado; alianza que perdió sentido; gasto que pesa; plataforma que ya no aporta; compromiso que drena energía; relación profesional que necesita cierre.

Pregunta clave: ¿Qué debo cerrar para liberar energía y abrir otra puerta?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

Acción inmediata

- Escribe cuál es tu puerta principal de ingreso u oportunidad.
- Identifica qué pasaría si esa puerta se retrasa, cambia o se cierra.
- Diseña una puerta rápida que puedas activar en siete días.
- Escribe tres contactos que puedes reactivar con elegancia.

- Define una idea que pueda convertirse en ingreso escalable.
- Elige una acción reputacional para esta semana.
- Identifica una habilidad que puede abrirte nuevas puertas.
- Revisa una regla de protección: anticipo, contrato, ahorro, límite o calendario.
- Define qué puerta necesitas cerrar para liberar energía.
- Ejecuta un movimiento concreto antes de terminar el día.

Define tu próximo paso, fecha y evidencia de avance.

Ruta de 7 días

1. Día 1 — Oferta: afina tu puerta principal.
2. Día 2 — Rápida: crea una oferta activable en siete días.
3. Día 3 — Contactos: reactiva tres relaciones con propósito.
4. Día 4 — Escalable: define un activo vendible más de una vez.
5. Día 5 — Reputación: publica, presenta o solicita una aparición estratégica.
6. Día 6 — Protección: establece una regla de cobro, contrato o ahorro.
7. Día 7 — Cierre: libera una puerta que ya no aporta.

CAPÍTULO 11

Lo que cuidas permanece

Secreto de la espía: El mantenimiento convierte la prosperidad en algo sostenible.

Herramienta M.A.N.T.E.N.E.R.

Sistema de mayordomía y continuidad

Antes de esperar que algo valioso se sostenga solo, activa M.A.N.T.E.N.E.R.

M — Mapa de campos

¿Qué áreas de tu vida necesitan mantenimiento?

Revisa: Dinero; salud; relaciones; trabajo; proyectos; casa; vida espiritual; reputación; documentos; agenda.

Pregunta clave: ¿Qué campo necesita atención esta semana?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

A — Alertas tempranas

¿Qué señales pequeñas están apareciendo?

Revisa: Retrasos; silencios; deudas; desorden; cansancio; quejas; grietas; tensión; pérdida de calidad; pendientes repetidos.

Pregunta clave: ¿Qué señal debo atender antes de que crezca?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

N — Números y compromisos

¿Qué dinero, deuda o compromiso necesita revisión?

Revisa: Cuentas por pagar; cuentas por cobrar; anticipos; deudas; presupuesto; gastos fijos; flujo de caja; promesas hechas; entregables; fechas límite.

Pregunta clave: ¿Qué compromiso puede cobrar intereses si lo sigo postergando?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

T — Tiempo de mantenimiento

¿Cuándo vas a cuidar lo importante?

Revisa: Revisión semanal; bloque de cobros; bloque de seguimiento; bloque de descanso; bloque de orden; bloque de planificación; bloque de oración o reflexión.

Pregunta clave: ¿Qué espacio fijo protege mi continuidad?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

E — Ejecución concreta

¿Qué acción visible toca hacer?

Revisa: Llamar; escribir; pagar; cobrar; ordenar; reparar; delegar; consultar; actualizar; cerrar.

Pregunta clave: ¿Qué acción concreta devuelve orden?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

N — Nuevos hábitos

¿Qué hábito sostiene el campo?

Revisa: Revisión de números; seguimiento de clientes; descanso; lectura; movimiento físico; oración; orden documental; actualización de propuestas; agenda diaria; cierre semanal.

Pregunta clave: ¿Qué hábito pequeño puede producir cosecha grande?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

E — Evaluación de fruto

¿Qué está funcionando y qué necesita ajuste?

Revisa: Resultados; ingresos; energía; relaciones; reputación; calidad; paz; aprendizaje; avance; sostenibilidad.

Pregunta clave: ¿Qué fruto confirma que voy por buen camino?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

R — Reparación y cierre

¿Qué debe repararse o cerrarse?

Revisa: Conversación pendiente; deuda; promesa; proyecto abierto; relación tensa; documento incompleto; proceso fallido; hábito roto; gasto innecesario; compromiso vencido.

Pregunta clave: ¿Qué cierre libera energía y protege mi nombre?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

Acción inmediata

- Identifica un área descuidada: dinero, salud, relación, proyecto, casa, trabajo, espiritualidad o reputación.
- Escribe qué señal temprana estás viendo.
- Define qué puede costar si lo sigues postergando.
- Elige una acción concreta de mantenimiento.

- Agenda una hora semanal para revisar esa área.
- Envía un mensaje de seguimiento, cierre o reparación.
- Revisa un número: deuda, cobro, gasto, ingreso o presupuesto.
- Pon esa obra en manos de Dios.
- Define un hábito pequeño para sostener el avance.
- Cierra el día con una acción visible.

Define tu próximo paso, fecha y evidencia de avance.

Ruta de 7 días

1. Día 1 — Inventario: identifica tres campos que necesitan cuidado.
2. Día 2 — Alerta: atiende una señal pequeña antes de que crezca.
3. Día 3 — Números: revisa una deuda, cobro, gasto o ingreso.
4. Día 4 — Seguimiento: escribe a una persona clave.
5. Día 5 — Reparación: arregla una grieta: documento, conversación, pago, entrega o hábito.
6. Día 6 — Mayordomía: pon la obra en manos de Dios y revisa tu intención.
7. Día 7 — Cierre: cierra un ciclo abierto y celebra el orden recuperado.

CAPÍTULO 12

Pan, vino y margen

Secreto de la espía: El dinero crea margen para vivir con menos angustia y mejores decisiones.

Herramienta M.A.R.G.E.N. *Dinero con propósito y tranquilidad*

Antes de decir que quieres más dinero, define qué margen necesitas construir.

M — Monto de tranquilidad

¿Cuánto dinero te permite respirar mejor?

Revisa: Gastos básicos; transporte; alimentación; salud; compromisos inmediatos; deudas urgentes; fondo mínimo de operación.

Pregunta clave: ¿Cuál es mi monto mínimo de tranquilidad?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

A — Administración sabia

¿Cómo vas a ordenar lo que entra?

Revisa: Presupuesto; separación de fondos; cobros; pagos; ahorro; inversión; generosidad.

Pregunta clave: ¿Qué sistema evita que el dinero desaparezca sin dejar fruto?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

R — Reserva de protección

¿Qué fondo sostiene tu estabilidad?

Revisa: Emergencias; salud; casa; transporte; trabajo; familia; proyecto.

Pregunta clave: ¿Qué reserva reduce mi vulnerabilidad?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

G — Gozo responsable

¿Cómo vas a disfrutar sin culpa y con orden?

Revisa: Comida; descanso; belleza; viaje; celebración; cultura; detalles personales.

Pregunta clave: ¿Qué disfrute sano me recuerda que prosperar también es vivir?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

E — Expansión

¿Qué inversión abre futuro?

Revisa: Educación; herramientas; tecnología; marca; producto; relación estratégica; propiedad intelectual.

Pregunta clave: ¿Qué inversión puede crear más margen mañana?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

N — Nueva mayordomía

¿Qué hábito sostendrá este margen?

Revisa: Revisión semanal; registro de ingresos; política de cobro; ahorro automático; control de gastos; consejo financiero; gratitud diaria.

Pregunta clave: ¿Qué hábito convierte el margen en estilo de vida?

Escribe tu respuesta, hallazgo o decisión concreta.

Acción inmediata

- Calcula tu monto mínimo de tranquilidad para los próximos siete días.
- Calcula tu monto mensual de estabilidad.
- Identifica una entrada de dinero que puedes activar.
- Define una política de cobro más clara.
- Separa una cantidad, aunque sea pequeña, para reserva.
- Elige un disfrute sano que puedas vivir con gratitud.
- Identifica una inversión pequeña que pueda abrir futuro.
- Escribe una oración de mayordomía sobre tu dinero.
- Agenda una revisión semanal de margen.
- Escribe una frase personal: “El dinero en mis manos servirá para...”.

Define tu próximo paso, fecha y evidencia de avance.

Ruta de 7 días

1. Día 1 — Monto: calcula cuánto necesitas para respirar mejor.
2. Día 2 — Orden: separa tus fondos en vivir, proteger y crecer.
3. Día 3 — Cobro: envía un cobro, propuesta o seguimiento.
4. Día 4 — Reserva: aparta una cantidad para tranquilidad futura.
5. Día 5 — Disfrute: vive un gozo sano dentro de tu margen.
6. Día 6 — Expansión: invierte en algo que mejore tu capacidad de producir.
7. Día 7 — Gratitud: revisa, agradece y ajusta tu sistema.

No lo harás sin dinero · Carolina Ramírez | @MujerSeguridad · ASALVoo Pro · [Libro en Amazon](#)