



LO QUE NECESITAS PARA CRECER ESTE 2026.

Mitzi Rivera

+936-524-4127 mitzi@sweetcasainvestments.com
 www.sweetcasainvestments.com



Negocios & Bienes Raíces | Camino a 2026

Respóndelo con total honestidad. No para juzgarte, sino para alinearte.

PARTE 1: Enfrentando la realidad (sin filtros)

¿Qué resultado concreto NO estás logrando hoy que dices querer? (Ej: cerrar más negocios, invertir, escalar, tener flujo constante)

¿Qué excusa repites con más frecuencia cuando no avanzas?, tener flujo constante)

- Me falta dinero
- Me falta tiempo.
- Me falta conocimiento
- Me da miedo a equivocarme.
- No tengo al equipo correcto.
- Others

¿Qué tanto estás tomando decisiones desde el miedo y no desde la estrategia?

(1 = nada / 5 = totalmente)

1

2

3

4

5

¿Qué acción sabes que deberías estar haciendo y sigues postergando? (Llamar, aprender, delegar, invertir, pedir ayuda, analizar números...)

Hoy, tu negocio o proyecto inmobiliario depende más de tu esfuerzo personal o de un sistema?

- Esfuerzo personal.
- Algo de sistema.
- Sistema claro y replicable.

PARTE 2: Mentalidad y responsabilidad

¿En qué área estás evitando aprender porque te incomoda?

- Números/análisis.
- Financiamiento
- Venta y Marketing.
- Delegar/ liderar equipo.
- Procesos y sistema.

¿A quién culpas internamente cuando algo no avanza?

- Mercado
- Economía
- Otras personas.
- Yo mismo
- Nadie, pero tampoco actúo.

¿Cuándo fue la última vez que invertiste en tu crecimiento profesional?

- Nunca
- Más de un año
- En los últimos 6 meses
- Recientemente

¿Qué tan alineadas están tus acciones diarias con lo que dices querer?

(1 = nada alineadas / 4 = totalmente)									
<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4		<input type="checkbox"/> 5				

👉 PARTE 3: Equipo y entorno

¿Hoy tienes un equipo que impulse tu crecimiento en bienes raíces?

- Si, sólido.
- Parcial
- No, estoy sola/o
- No, y no sé por dónde empezar.

¿A quién necesitas incorporar para crecer?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Mentor. | <input type="checkbox"/> Financiamiento |
| <input type="checkbox"/> Socio/a estratégico | <input type="checkbox"/> Otro_____ |
| <input type="checkbox"/> Realtor | |
| <input type="checkbox"/> Project manager/contratista | |

Tu entorno actual te reta o te mantiene cómoda/o?

- Me reta
- Me mantiene igual
- Me frena

🎯 PARTE 4: Visión clara hacia 2026

Para el 2026, ¿qué te gustaría haber logrado en bienes raíces?

¿Cuántas propiedades, proyectos o inversiones quieres completar de aquí a 2026?

¿Cómo quieres que se vea tu rol en el negocio en 2026?

- Operando todo
- Liderando equipo
- Supervisando
- Invirtiendo estratégicamente

🔥 PARTE 5: Decisión

Si sigues haciendo exactamente lo mismo que hoy, ¿dónde estarás en 2026?

¿Qué estás dispuesta/o a cambiar a partir de hoy para no llegar igual?

¿Qué necesitas aprender o a quién necesitas en tu equipo para crecer?

(Esta es la pregunta clave. Escríbela con honestidad.)

🎯 OBJETIVO MACRO (2026)

Define primero esto (una sola frase clara):

Para 2026 quiero lograr:

👉 (Ej. X propiedades al año, X ingresos, rol estratégico, libertad de tiempo, equipo sólido)

Todo lo demás debe alinearse a esto.

	ENFOQUE	PREGUNTA CLAVE	ACCIONES CONCRETAS
MES	Dirección	¿Qué necesito lograr este mes para crecer?	<ul style="list-style-type: none">Define 1 objetivo principal del mes (ej. cerrar 1 trato, analizar 20 propiedades, formar equipo).Elige 1 habilidad a aprender (análisis, ventas, financiamiento, liderazgo).Decide a quién necesitas sumar o fortalecer en tu equipo (mentor, realtor, lender, contratista).Define 1 KPI mensual(ofertas enviadas, llamadas, análisis, reuniones)
SEMANA	Ejecución	¿Qué acción esta semana me acerca a mi objetivo mensual?	<ul style="list-style-type: none">Agenda 1 acción clave semanal (ej. analizar 5 propiedades, 10 llamadas, 1 reunión estratégica).Bloquea 2 horas de crecimiento (aprendizaje, revisión de números, procesos).Haz una revisión honesta: qué avancé / qué evité / qué ajusto
DÍA	Disciplina	¿Qué hago hoy que sí suma a mi crecimiento?	<ul style="list-style-type: none">1 acción diaria no negociable (llamada, análisis, seguimiento).20 min de aprendizaje (lectura, video, revisión de errores). <p>Pregunta diaria: ¿Actúo desde miedo o desde estrategia?</p>