

AIXA GUEVARA

LAS 10 LEYES

DE QUIEN QUIERE

GANAR emprendiendo



Convierte tus ideas en dinero real

INTRODUCCIÓN

No fue un momento específico ni un día exacto en el que todo cambió. Fue más bien una sensación que empezó a repetirse con el tiempo. Esa sensación de estar haciendo lo correcto, de cumplir con tus responsabilidades, de esforzarte cada día... pero aun así sentir que algo faltaba. Como si estuvieras avanzando, pero no en la dirección que realmente quieres.

Probablemente te ha pasado. Te levantas, cumples con tu rutina, trabajas, das lo mejor de ti, haces lo que se espera... y aun así hay una parte dentro de ti que no se siente completamente satisfecha. No es que tu vida esté mal, no es que no valores lo que tienes, pero hay algo que no termina de encajar. Y empiezas a preguntarte, aunque sea en silencio: "¿Esto es todo?"

Y no se trata de ingratitud. Se trata de conciencia. Empiezas a darte cuenta de que puedes más, de que hay algo diferente que quisieras construir, de que no quieres depender únicamente de lo mismo toda la vida. Empiezas a ver otras formas de generar ingresos, a escuchar conversaciones distintas, a notar cómo otras personas están creando, creciendo, haciendo cosas que antes ni considerabas posibles. Y algo dentro de ti se activa.

No es envidia. Es inquietud. Es esa sensación que te mueve, que te incomoda un poco, pero que también te despierta. Es esa voz interna que te dice que quieres algo más, algo propio, algo que te haga sentir que estás construyendo tu camino y no solo siguiendo uno que ya estaba trazado.

Pero justo cuando aparece esa inquietud, también aparece el miedo. El miedo a no saber por dónde empezar, a equivocarte, a perder tiempo, a salir de lo seguro. Y entonces entras en un ciclo muy común: piensas, investigas, guardas ideas, consumes contenido... pero no avanzas. No porque no quieras, sino porque no tienes claridad.

A lo largo de este proceso, hay algo que necesitas entender: no es falta de ganas, tampoco es falta de capacidad. Es falta de dirección. Porque emprender no se trata solo de querer hacer algo diferente, se trata de entender cómo hacerlo, de tomar decisiones conscientes y de sostenerlas incluso cuando no es fácil.

Muchas personas se quedan en ese punto. No porque no puedan avanzar, sino porque nadie les enseñó a hacerlo con estructura. Porque ven resultados, pero no entienden el proceso. Porque quieren cambiar, pero no saben por dónde empezar ni qué ajustar.

Este E-book nace desde ahí. No para motivarte por un momento, sino para darte claridad. Aquí no vas a encontrar fórmulas mágicas ni promesas vacías. Vas a encontrar ideas que te van a confrontar, que te van a hacer cuestionarte y, sobre todo, que te van a ayudar a entender qué necesitas cambiar para empezar a construir algo diferente.

A lo largo de estas páginas, vas a ver reflejadas muchas de las cosas que probablemente ya has sentido: el miedo, la duda, la comparación, la falta de enfoque, la desorganización. Pero también vas a encontrar herramientas para dejar de quedarte en el mismo lugar y empezar a avanzar con intención.

¿PARA QUIÉN ES ESTE E-BOOK?

- Es para ti si sientes que estás dando mucho en tu trabajo, pero sabes que puedes dar más... y no necesariamente ahí.
- Es para ti si estás cansado de depender de un solo ingreso y quieres empezar a construir algo propio, aunque aún no tengas todo claro.
- Es para ti si tienes una idea, un proyecto o simplemente la inquietud de hacer algo diferente... pero no sabes por dónde empezar o te has quedado estancado.

- Es para el emprendedor que quiere crecer, que ya empezó pero siente que no está avanzando como debería.
- Es para quien quiere generar ingresos adicionales, pero no quiere hacerlo de cualquier forma, sino con estrategia y dirección.
- Es para quien se ha dado cuenta de que no se trata solo de trabajar más... sino de trabajar mejor.

LEY #1

“Vas a sentir miedo... y aún así lo vas a hacer”

Quiero que entiendas algo desde el inicio:

El miedo va a estar ahí.

No importa cuánto te prepares, cuánto leas o cuánto esperes...

el miedo no desaparece.

Y no porque no seas capaz, sino porque estás intentando hacer algo diferente.



Muchas veces tú ya vienes esforzándote.

Tienes un trabajo, cumples horarios, das resultados, inviertes tu tiempo...

y eso no está mal.

Pero en el fondo sabes algo:

NO TE VES TODA LA VIDA ASI

- Sabes que por ahora ese ingreso te ayuda, te sostiene, te da estabilidad...
- pero también sabes que no es todo lo que quieres.

Pero ahí aparece el miedo.

El miedo a fallar.

El miedo a perder tiempo.

El miedo a equivocarte.

El miedo a salir de lo seguro.

¿Sabes cómo perder el miedo? Arrancándolo como una curita, de una vez. ¡Solo hazlo! Publica ese post, crea el nombre, piensa en el logo, abre ese Instagram, hazlo, da el primer paso.

Para la mayoría de las personas, este sentimiento aparece cuando queremos empezar un negocio o emprender en algo donde no tendremos la seguridad del ingreso fijo mensual. Pero, **¿A qué le tememos realmente? Básicamente, al fracaso**

Cuando vamos a emprender lo primero que uno se pregunta es ¿Tendré la capacidad necesaria para sacar adelante mi negocio o emprendimiento?, ¿Mi idea será rentable en un futuro o tendrá potencial?,

¿Ganaré dinero con este negocio?, entre otras; son algunas de las principales inquietudes de los emprendedores.

**Como psicóloga te lo digo directo:
El miedo no se elimina...
se gestiona.**

La mayoría de las personas se queda atrapada aquí:

- **Espera sentirse lista**
- **Espera no tener dudas**
- **Espera seguridad**

Y por eso nunca empieza.

Cuando evitas, tu mente se calma momentáneamente...

pero aprende que eso es peligroso.

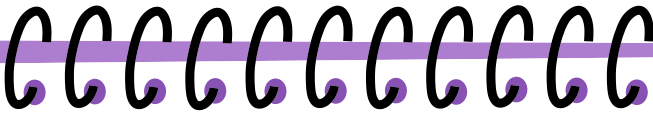
Y cada vez será más difícil intentarlo.



**La acción no viene
después de la seguridad...
La seguridad viene
después de la acción.**

*Pero cuando actúas, aunque sea con miedo...
Tu mente empieza a entender algo nuevo:
“Esto no me destruye. Esto lo puedo hacer.”*

FICHA PRÁCTICA



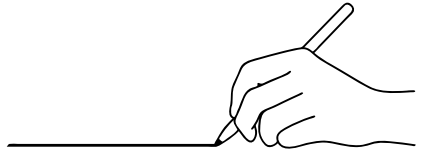
Respóndete con total honestidad:

- 1.¿Qué es lo que realmente quiero hacer diferente?**
- 2.¿Qué me está dando miedo exactamente?**
- 3.¿Qué es lo peor que podría pasar... y qué tan real es?**
- 4.¿Qué pequeña acción puedo hacer hoy, aunque no me sienta lista (o) ?**

Recomendación para profundizar:

“Siente el miedo y hazlo igual” – Susan Jeffers

Te lo recomiendo porque te enseña a actuar incluso cuando no te sientes lista, y a dejar de esperar el momento perfecto.



A series of ten horizontal lines for writing, each consisting of a solid top line, a dashed middle line, and a solid bottom line, providing a guide for letter height and placement.

LEY #2

“Vas a escuchar críticas... y tendrás que decidir si te detienen o no”

Hay algo que nadie te dice cuando empiezas:

LA GENTE VA A OPINAR

Y NO siempre desde el apoyo... muchas veces desde el miedo, la ignorancia o su propia frustración.



Cuando decides hacer algo diferente...

Empiezas a escuchar cosas como:

- “Eso no va a funcionar”
- “Mejor quédate en lo seguro”
- “Eso ya lo intentó alguien y fracasó”

Cuando emprendes te conviertes en parte del 1% de la población mundial, que llega a la casa después de un día largo de trabajo. Se encuentra con un foco fundido, pero en vez de quejarse y maldecir al que hace los focos (cómo el otro 99%), saca una lámpara de emergencia, un cuaderno y diseña un foco ecológico, que nunca se funde y encima es súper económico.

Por eso quiero que entiendas algo importante:

- No es que la gente quiera verte mal. Es que la mayoría habla desde lo que conoce. Y lo que conocen... Es lo tradicional.
- PERO, hay gente que si sentira envidia, hay gente que no te querrá ver crecer, se sabio al elegir.
- ESTAS HACIENDO ALGO DISTINTO Y A MUCHOS ESO LE INCOMODARÁ.

Borra la gente dañina de tu vida o que no te aporta nada. Así como bloqueas a los haters de tus redes sociales, así mismo harás con la gente negativay esto incluye familiares. Lo siento pero hay personas que simplemente son demasiado tóxicas y no vale la pena tenerlas en tu vida. Así de sencillo. Despójate de lo malo.

Enfócate en pensamientos positivos y visualiza el éxito. No te enfrentes a un nuevo reto con temores y miedo, sé positivo y así sacarás lo mejor de cada situación. Recuerda que fallar es parte de la experiencia de aprendizaje, lo importante es aprender de los errores y mejorar en el camino. Si quiereslograr cosas buenas, debes empezar por visualizarlas.

**Si alguien nunca ha construido algo diferente...
¿realmente está en posición de decirte lo que sí funciona?**

**Como psicóloga te lo explico claro:
Las críticas muchas veces no hablan de ti...
hablan del límite mental de la otra persona.**

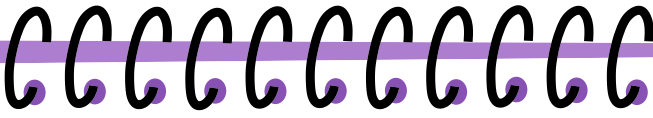
Hay personas que no lo intentaron y necesitan que tú tampoco lo intentes para sentirse bien. Y algo más importante aún: Si le cuentas tus planes a todo el mundo. Vas a llenar tu mente de dudas antes de empezar.

Realidad incómoda:
Cuando te empiece a ir bien...
Las mismas personas que dudaban...
Van a preguntarte cómo lo hiciste.

**“No todo consejo
merece ser escuchado.”**



FICHA PRÁCTICA



Respóndete con honestidad:

**¿Qué críticas me han detenido
hasta ahora?**

¿De quién vienen esas opiniones?

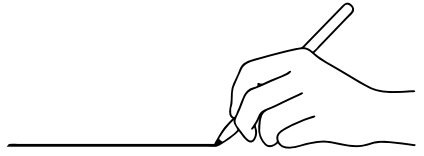
**¿Esa persona tiene resultados en lo
que yo quiero lograr?**

**¿Qué pasaría si dejo de escuchar
eso desde hoy?**

Recomendación para profundizar:

“Mindset: La actitud del éxito” – Carol Dweck

**Te lo recomiendo porque te ayuda a entender cómo
tus creencias (y las de los demás) pueden limitarte o
impulsarte.**



A series of ten horizontal lines, each consisting of a solid top line, a dashed middle line, and a solid bottom line, providing a template for handwriting practice.

LEY #3

“Tu emprendimiento debe resolver algo real... o no va a crecer”

Hay algo que quiero que te ahorres desde ya:

Perder tiempo en ideas que solo suenan bonitas.



Muchas personas quieren emprender, pero empiezan desde el lugar equivocado.

Piensan en:

- “¿Qué me gusta?”
- “¿Qué quiero hacer?”
- “¿Qué se ve bien en redes?”

Y no está mal... Pero no es suficiente.

Cuando emprendes debes optimizar el tiempo y no invertir todas tus horas en desarrollar una idea de negocio sobre un producto o servicio, que no sabes si le interesa comprar a algún cliente. Porque un negocio no crece por lo que tú quieres, crece por lo que la gente necesita.

Como psicóloga te lo explico claro:

Las personas no compran productos...

- compran soluciones.
- Compran alivio.
- Compran resultados.
- Compran transformación.

Hazte preguntas.

¿Qué problemas tienen tus potenciales clientes?

¿Por qué? ¿Cómo actúan frente a esos problemas? ¿Cuál es el origen de los problemas? ¿Qué solución les puede brindar tu servicio o producto?

Y esta es la más importante: ¿Tú lo comprarías? Analiza las respuestas y saca conclusiones. Esta última pregunta es muy importante que te gustaría recibir a ti como cliente cuál sería para ti, esa solución perfecta.

Analiza qué tipo de problema estás tratando de solucionar. En general, existen los siguientes tipos de problemas que puedes solucionar con un negocio:

- **Problema oculto.** Tus potenciales clientes tienen un problema, pero no son conscientes de ello
- **Problema pasivo.** Los clientes tienen un problema, pero no les pre- ocupa la solución.
- **Problema activo.** Tienen un problema y han buscado una solución sin éxito.
- **Problema urgente.** El cliente tiene un problema urgente y busca una solución rápida porque la que tiene no le sirve



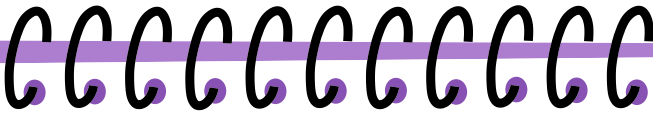
Tu primer intento no tiene que ser perfecto.

Tu primer producto no va a ser el mejor.

Tu primer contenido no va a ser viral.

“No necesitas la idea perfecta... necesitas una idea que funcione.”

FICHA PRÁCTICA



**Respóndete esto antes de crear
cualquier cosa:**

¿Qué problema estoy resolviendo?

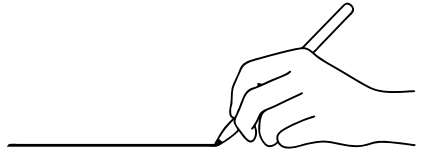
**¿Quién tiene ese problema
específicamente?**

**¿Esa persona ya está buscando
solución?**

**¿Yo pagaría por esto si fuera el
cliente?**

**Recomendación para profundizar:
“El método Lean Startup” – Eric Ries**

**Te lo recomiendo porque te enseña a validar ideas
antes de invertir tiempo y dinero en algo que nadie
quiere.**



A series of ten horizontal lines for writing, each consisting of a solid top line, a dashed middle line, and a solid bottom line, providing a guide for letter height and placement.

LEY #4

Escogerás de las miles de ideas las mejores 3

Si hay algo que te está frenando... probablemente es esto:

Tienes demasiadas ideas.

Y todo suena bien...

Pero pasa algo:

No terminas nada.



Ideas de negocios tendrás miles, pero de todas las ideas que tengas debes escoger las 3 mejores ideas y luego escoges las 2 mejores ideas que puedan dar la solución a un problema o necesidad. Hoy en día hay varias cosas que resolver por eso dicen que es en los momentos de crisis donde nacen las mejores oportunidades.

La mayoría de las personas se enfocan en las 20 ideas que tienen para un negocio o se enfocan en el que les dará más dinero. Hay negocios de centavos como la venta de combustible, hay negocios de cientos como lo son los seguros y hay negocios de miles como lo son los bienes y raíces.

Como psicóloga te lo explico claro:

Tener muchas opciones genera ansiedad.

Tu mente se satura...

y termina evitando.

No te meterás en algo que no tienes conocimiento y si te gusta una idea pero no tienes la expertise, entonces te toca asociarte con alguien que sí la tenga. Por ejemplo, si tu eres el creativo super buen vendedor, tu debes llevar la parte de ventas y tu socio la parte operativa. No te metas a ser constructor si lo tuyo es ingeniería en sistemas.

La ventaja del emprendedor de hoy, es que actualmente montar tu propio negocio desde casa es mucho más fácil de conseguir, gracias a las nuevas tecnologías. Cada vez son más los emprendedores que se animan a crear su propia empresa, y es que hacerlo es más sencillo de lo que creemos, y ya está al alcance de todos.

“El problema no es falta de ideas... es falta de enfoque.”

Porque la verdad es esta: No necesitas 10 caminos. Necesitas UNO bien trabajado.

Y aquí es donde muchas personas se sabotean:

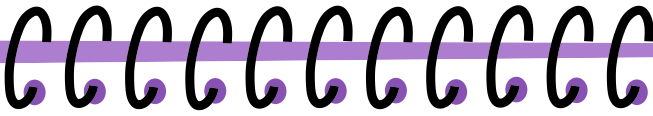
- Empiezan algo...
- no ven resultados rápido...
- y se cambian a otra cosa.



**Realidad incómoda:
No es que no funcione. Es
que no le dieron tiempo.
Nada crece si lo abandonas
cada vez que se pone
difícil..**

**Elegir una sola cosa no es limitarte...
Es darte la oportunidad de avanzar.**

FICHA PRÁCTICA



Respóndete con honestidad:

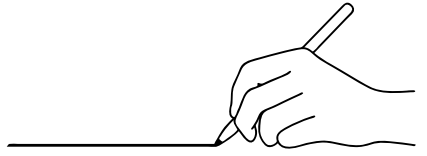
**¿Qué ideas tengo ahora mismo?
Si solo pudiera elegir UNA... ¿cuál
sería?**

**¿Por qué quiero hacer esa
específicamente?**

**¿Qué acción concreta voy a tomar
esta semana?**

**Recomendación para profundizar:
“La única cosa” – Gary Keller**

**Te lo recomiendo porque te enseña a enfocarte en
lo que realmente mueve resultados y dejar de
dispersarte.**



A series of ten horizontal lines, each with a thick, textured black border, spanning the width of the page. These lines are intended for handwriting practice.

LEY #5

“Si no sabes manejar tu dinero... el dinero no se va a quedar contigo”

Hay algo que muchas personas creen:

“Cuando gane más dinero, voy a estar mejor.”

Pero la realidad es otra:

Si hoy no sabes manejar \$100...
tampoco vas a saber manejar \$1,000.



Separarás tus finanzas personales de tu emprendimiento

Hay un error que cometen muchísimos emprendedores al inicio, y aunque parece pequeño, tiene un impacto enorme: mezclar el dinero personal con el dinero del negocio. Al principio no se siente tan grave, porque todo está empezando, todo es informal y parece más fácil manejarlo todo junto. Pero con el tiempo, esa decisión empieza a generar confusión, desorden y, sobre todo, falta de claridad.

Empiezas a usar dinero del negocio para gastos personales sin darte cuenta, o cubres gastos del negocio con tu dinero personal, y llega un punto en el que ya no sabes realmente cuánto estás ganando, cuánto estás perdiendo o si tu emprendimiento está funcionando de verdad. Y cuando no tienes claridad, no puedes tomar decisiones estratégicas.

Desde la psicología, esto también tiene una explicación. Tu mente no diferencia entre “dinero del negocio” y “dinero personal” si tú no lo haces consciente. Lo ve todo como un mismo recurso disponible. Y desde ahí, tomas decisiones más impulsivas, menos estructuradas y muchas veces basadas en la emoción del momento. Esto genera una falsa sensación de control, cuando en realidad estás operando desde el desorden.

¡Es urgente separar tus finanzas personales de las de tu emprendimiento!

Razón #1: Tener claridad en tus números.

Cuando empiezas un negocio, incluso antes de generar ingresos, comienzan a aparecer gastos: algunos fijos y otros variables. Por eso, es fundamental que tengas claro cuánto necesitas vender para alcanzar tu punto de equilibrio y, a partir de ahí, definir una rentabilidad mínima aceptable.

Y vale la pena recalcarlo: solo si mantienes separadas tus cuentas personales de las del negocio podrás entender realmente cómo están tus números. Si mezclas dinero personal con el del emprendimiento, perderás visibilidad sobre si tu negocio realmente está siendo rentable.

Además, si utilizas el dinero del negocio como si fuera propio, terminarás afectando su flujo de caja. Sin claridad sobre cuánto entra y cuánto sale, será muy difícil gestionar adecuadamente la empresa, planificar su crecimiento o mejorar costos.

Razón #2: Mantener el orden en tus finanzas.

A muchas personas ya se les hace complicado organizar sus finanzas personales, incluso cuando tienen ingresos fijos mensuales. Ahora imagina sumar a eso la complejidad de manejar múltiples ingresos y gastos como dueño de un negocio.

Si no separas ambos tipos de dinero, llegará un punto en el que será difícil tomar decisiones: no sabrás si usar ese dinero para gastos personales o para cubrir necesidades del negocio. Y algo es seguro: los problemas financieros pueden afectar profundamente la motivación y estabilidad de cualquier emprendedor.



Saber administrar tus finanzas es la diferencia entre estancarte y abandonar o seguir con claridad.

Paso 1: Reconoce y organiza tus gastos.

El punto de partida es identificar claramente cuáles son tus gastos personales y cuáles pertenecen a tu negocio. Para lograr esta separación, necesitas conocer en qué estás gastando y crear un presupuesto que te dé una visión clara de tu situación.

Paso 2: Crea un sistema para controlar tu dinero.

Es importante entender que no es lo mismo anotar gastos que gestionarlos. Registrar significa saber en qué se va el dinero, pero controlar implica tomar decisiones con base en esa información. Puedes apoyarte en herramientas o aplicaciones que te faciliten este proceso.

Paso 3: Usa cuentas bancarias separadas.

Abrir cuentas distintas para tu negocio y tu vida personal es clave. Esto te permitirá ver con claridad cuánto dinero entra y sale de tu emprendimiento, entender su verdadera situación financiera y evitar desorden. Mezclar ambos fondos puede llevarte a perder el control e incluso a endeudarte para sostener el negocio. Lo ideal es que tu emprendimiento sea autosuficiente lo antes posible.

Como psicóloga te lo explico claro: El dinero no se gestiona solo con números... Se gestiona con emociones.

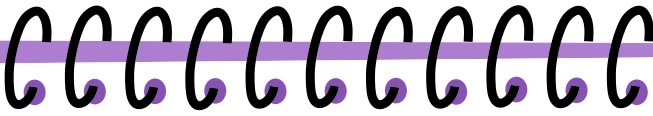
Estrés → gastos
Ansiedad → gastos
Impulsividad → gastos

Aquí es donde muchos
emprendedores se caen:
Empiezan a generar...
pero no separan...
no organizan...
no controlan...



**Realidad incómoda:
Un negocio mal
administrado...
Se convierte en una
carga, no en una
solución.**

FICHA PRÁCTICA



Respóndete con honestidad:

¿Sé exactamente cuánto dinero entra y cuánto sale?

¿Estoy separando mi dinero personal del del negocio?

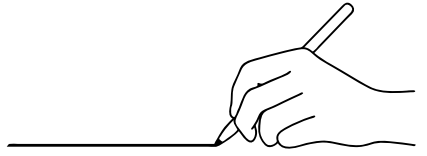
¿Estoy gastando desde la emoción o desde estrategia?

¿Qué cambio puedo hacer esta semana para organizar mejor mi dinero?

Recomendación para profundizar:

“La psicología del dinero” – Morgan Housel

Te lo recomiendo porque te ayuda a entender cómo tus decisiones emocionales afectan directamente tu relación con el dinero.



A series of ten horizontal lines for writing, each consisting of a solid top line, a dashed middle line, and a solid bottom line.

Los primero años no son Negociables (2-5)

Emprender a veces no será cómodo

No es:

- Trabajar cuando tengas ganas
- Ver resultados rápidos
- Sentir motivación todos los días



Los primeros dos años implican esfuerzo y renunciás, y eso no es algo que se pueda evitar.

Quiénes deciden emprender suelen tener uno o varios sueños en mente: generar altos ingresos, dejar de depender de un empleo, impactar al mundo o alcanzar reconocimiento. Sin embargo, para que cualquiera de estos objetivos pase de ser una idea a una realidad, es necesario entender que exige compromiso y sacrificio.

La palabra “sacrificio” muchas veces genera incomodidad porque la asociamos con perder algo, pero en realidad todo se trata de decisiones. Si quieres bajar de peso, tendrás que ajustar tu alimentación; si deseas estar en mejor condición física, necesitarás entrenar más; y si tu meta es crear un negocio, probablemente debas dejar en pausa ciertos lujos como viajes, comodidades o compras grandes.

Porque crecer implica:

Decir que no a cosas que te gustan

Hacer cosas que no te nacen

Ser constante incluso sin ganas

A veces, esas renunciaciones son más grandes de lo que estamos dispuestos a aceptar. Pero cuando adoptas la mentalidad emprendedora, lo que otros ven como sacrificio, tú lo interpretas como una elección. Por ejemplo: puede que no tengas el carro que deseas aún, pero el que tienes cumple su función; puede que no viajes tanto como otros, pero estás invirtiendo en tu futuro; puede que no vivas en la casa ideal hoy, pero estás construyendo el camino para lograrla más adelante.

5 SACRIFICIOS QUE TE TOCARÁ ATRAVESAR

1. ESTABILIDAD

Emprender implica aceptar la incertidumbre desde el inicio. No importa cuán buena sea tu idea, el camino siempre tomará tiempo y estará lleno de retos, sin garantías claras de éxito. Durante los primeros meses —e incluso años— no sabrás con certeza cómo responderá el mercado. Por eso, muchas personas deben renunciar a la seguridad de un empleo estable para asumir el control de su propio camino. Elegir emprender significa adaptarte a la inestabilidad, incluso aceptando trabajos temporales si es necesario, entendiendo que dejar la estabilidad no es un error, sino parte del proceso.

2. BALANCE

Cuando decides emprender, la línea entre tu vida personal y laboral comienza a desdibujarse. Tu mente estará constantemente conectada al negocio, incluso en momentos de descanso, ya sea por pasión o por necesidad. Tendrás que responder mensajes, resolver problemas y tomar decisiones sin depender de nadie más. Aunque es importante no perder el equilibrio, la realidad es que muchas veces tu entorno no comprenderá por qué dedicas tanto tiempo a tu proyecto. Algunas relaciones cambiarán, pero desde tu perspectiva, no se trata de perder, sino de invertir tiempo en algo que estás construyendo para tu futuro.

3.INGRESOS

Al iniciar un emprendimiento, debes estar preparado para una etapa donde los ingresos serán bajos o incluso inexistentes. Es posible que dejes un empleo bien remunerado para apostar por algo que, al principio, no generará lo mismo. Durante un tiempo, ganarás mucho menos de lo que podrías recibir como empleado, y además tendrás que invertir dinero propio para poner en marcha tu proyecto. En muchos casos, esto implica recurrir a ahorros o al apoyo de personas cercanas que confían más en ti que en la idea en sí.

4.DORMIR

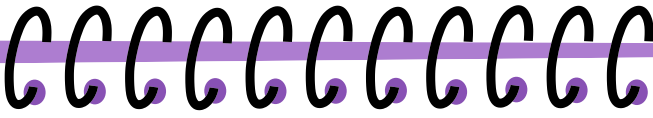
El descanso también se ve afectado cuando estás construyendo algo propio. Aunque sabes que dormir bien es importante, habrá momentos en los que tendrás que sacrificar horas de sueño para avanzar. Te levantarás más temprano para organizar el día o trabajar antes de que otros comiencen, y algunas noches dormirás poco tratando de cumplir con responsabilidades o resolver preocupaciones. La incertidumbre financiera o las exigencias del negocio pueden mantenerte despierto, pero forma parte del compromiso que asumes al emprender.

5.COMODIDAD

Ser emprendedor significa salir constantemente de tu zona de confort. No solo liderarás, sino que también asumirás múltiples roles: tomar decisiones, aprender nuevas áreas y enfrentarte a situaciones desconocidas. Tendrás que adaptarte a entornos incómodos e inciertos, dejando atrás la rutina y la seguridad. Este proceso implica renunciar a la comodidad para crecer, entendiendo que lo que hoy parece difícil es lo que te permitirá dominar tu negocio y desarrollarte al máximo.



FICHA PRÁCTICA



Respóndete con honestidad:

¿Qué cosas estoy evitando porque me incomodan?

¿Qué sé que debería hacer, pero sigo posponiendo?

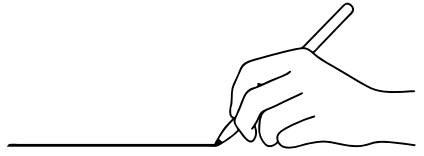
¿Qué pasaría si lo hiciera aunque no tenga ganas?

¿Qué acción incómoda voy a hacer hoy sí o sí?

Recomendación para profundizar:

“Hábitos atómicos” – James Clear

Te lo recomiendo porque te enseña a construir disciplina y hábitos que no dependen de la motivación.



A series of ten horizontal lines, each consisting of a solid top line, a dashed middle line, and a solid bottom line, providing a template for handwriting practice.

LEY #7

Saber cuándo soltar... también es avanzar

Hay algo que cuesta aceptar cuando emprendes:

No todo lo que empiezas va a funcionar.

Y eso duele.

Porque invertiste tiempo...
energía e ilusión...



Hay algo que cuesta aceptar cuando emprendes: no todo lo que empiezas va a funcionar. Y eso duele. Duele porque invertiste tiempo, energía, esfuerzo e ilusión. Porque pensabas que iba a salir bien. Porque querías que funcionara.

Muchas veces te quedas en algo solo porque ya invertiste demasiado. Y aquí es donde quiero que entiendas algo importante: tu mente odia perder. Prefiere quedarse en algo que no funciona antes que aceptar que debe soltarlo. Te apegas a la idea, al esfuerzo, a lo que "pudo haber sido", y desde ahí empiezas a tomar decisiones que no son estratégicas, sino emocionales.

Como psicóloga te lo explico claro:

Tu mente odia perder.

**Prefiere quedarse en algo que no funciona...
antes que aceptar que debe soltarlo.**

Pero la realidad es esta: no todo se salva. Insistir en lo que no funciona también es una forma de perder. Muchos emprendedores no fracasan por intentarlo, fracasan porque no supieron cuándo parar. Siguen invirtiendo en algo que no da resultados, siguen esperando que cambie, siguen ignorando las señales... y el problema se hace más grande.

A veces perder un negocio es lo que te permite no perderlo todo. Soltar no es fracasar, es tomar una decisión inteligente. Es entender que quedarte sin liquidez, sin energía o sin claridad puede ser más peligroso que aceptar que algo no funcionó.

Cortar pérdidas a tiempo no es rendirse. Es aprender, recalculando y seguir adelante con más experiencia. Es darte la oportunidad de empezar de nuevo, pero esta vez con más criterio, más claridad y menos apego.



“Es mejor perder una idea... que perder tu estabilidad.”

Y aquí viene algo importante:

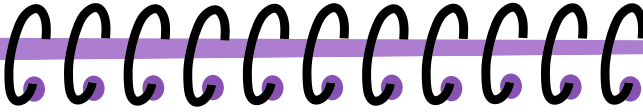
Cortar pérdidas no es rendirse.

Es aprender.

Es recalculando.

Es evolución

FICHA PRÁCTICA



Respóndete con honestidad:

¿Estoy en algo que claramente no está funcionando?

¿He intentado ajustar o mejorar... o solo estoy insistiendo?

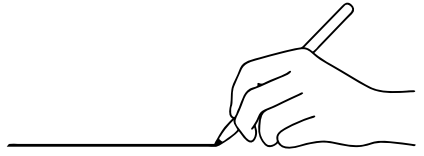
¿Estoy tomando decisiones desde datos... o desde emoción?

Si hoy empezara de cero... ¿volvería a elegir esto?

Recomendación para profundizar:

**“Antifrágil: Las cosas que se benefician del desorden” –
Nassim Nicholas Taleb**

Te lo recomiendo porque te enseña a ver las pérdidas, errores y fracasos no como algo que te destruye, sino como parte necesaria para volverte más fuerte, tomar mejores decisiones y crecer estratégicamente.



A series of ten horizontal lines, each consisting of a solid top line, a dashed middle line, and a solid bottom line, providing a template for handwriting practice.

LEY #8

“Si no inviertes en ti... te vas a quedar en el mismo lugar”

Hay algo que muchas personas quieren: crecer, ganar más, avanzar.

Pero hay algo que no están dispuestas a hacer:

invertir en sí mismas.

Y aquí es donde se quedan estancadas.



Hay algo que muchas personas quieren... crecer, ganar más, tener mejores resultados. Pero hay algo que no están dispuestas a hacer: invertir en sí mismas. Y aquí es donde se quedan estancadas.

Quieren resultados diferentes, pero siguen con el mismo conocimiento, las mismas herramientas y las mismas decisiones. Esperan avanzar sin prepararse, sin aprender y sin mejorar. Y la realidad es que eso no funciona así.

Invertir en ti no siempre se siente cómodo. A veces implica gastar dinero cuando sientes que no tienes suficiente. Implica salir de tu zona conocida, exponerte a aprender cosas nuevas y aceptar que hay mucho que aún no sabes. Y eso puede generar miedo.

FICHA PRÁCTICA



Respóndete con honestidad:

**¿En qué fue lo último en lo que
invertí para crecer?**

**¿Estoy viendo el aprendizaje como
gasto o como inversión?**

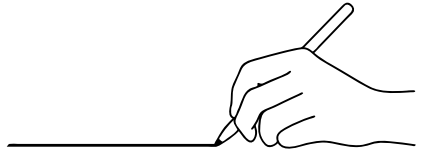
**¿Qué habilidad necesito desarrollar
para avanzar al siguiente nivel?**

**¿Qué puedo empezar a aprender
desde hoy?**

Recomendación para profundizar:

“Eres un crack del dinero” – Jen Sincero

Te lo recomiendo porque trabaja tu mentalidad frente al dinero y te ayuda a dejar de verlo desde el miedo para empezar a usarlo como una herramienta de crecimiento.



A series of ten horizontal lines, each consisting of a solid top line, a dashed middle line, and a solid bottom line, providing a template for handwriting practice.

LEY # 9

“Dejar de compararte... es empezar a avanzar”

Te comparas con:

Lo que ves en redes

Los resultados de otros

Lo rápido que otros avanzan

Y sin darte cuenta...

empiezas a dudar de ti.



La comparación no solo afecta cómo te percibes, también impacta directamente en tus decisiones. Empiezas a dudar más, a sobrepensar, a posponer. Piensas que ya todo está hecho, que el mercado está saturado o que alguien más lo hace mejor que tú, y desde ahí te convences de no empezar o de no continuar. Pero aquí hay algo importante que necesitas entender: no estás viendo la historia completa. Estás viendo resultados, pero no ves los errores, ni los intentos fallidos, ni el tiempo que le tomó a esa persona llegar ahí. No ves las dudas, ni los momentos de frustración, ni todo lo que hubo detrás.

Desde la psicología, esto tiene una explicación muy clara. Tu mente compara tu realidad completa, con todo lo que implica –tus miedos, tus inseguridades, tus errores-, con una versión filtrada de la vida de otros. Y eso no es una comparación justa. Es una comparación distorsionada que tu cerebro interpreta como desventaja, generando pensamientos como “no soy suficiente”, “voy tarde” o “no lo estoy haciendo bien”. Y mientras más te expones a eso sin conciencia, más lo refuerzas.

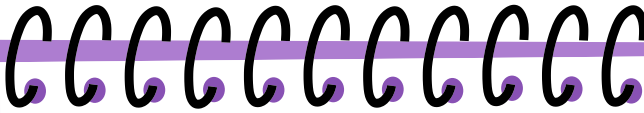
El problema es que la comparación no te impulsa, te paraliza. Te desconecta de tu propio proceso y te hace perder el enfoque. Porque mientras estás pendiente de lo que otros hacen, estás dejando de construir lo tuyo. Y la realidad es que siempre va a haber alguien más adelante que tú, siempre va a haber alguien con más experiencia o con mejores resultados, pero eso no invalida tu camino. No significa que tú no puedas avanzar, ni que no tengas espacio, ni que no puedas lograrlo.

Cuando dejas de compararte, algo cambia. Empiezas a mirar hacia adentro en lugar de hacia afuera. Empiezas a tomar decisiones basadas en tu realidad y no en la de otros. Empiezas a construir desde donde estás, con lo que tienes, y eso es lo que realmente genera progreso. Porque tu proceso es único, tu ritmo es diferente y tu camino no tiene que parecerse al de nadie más. La comparación te distrae, pero el enfoque te construye. Y cuando entiendes eso, dejas de perder energía en lo que no te aporta y empiezas a avanzar de verdad.



“Tu única competencia real... eres tú ayer.”

FICHA PRÁCTICA



Respóndete con honestidad:

**¿Con quién me estoy comparando
constantemente?**

**¿Qué emociones me genera esa
comparación?**

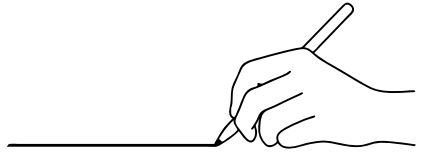
**¿Estoy enfocada en mi proceso o
en el de otros?**

**¿Qué acción concreta puedo
hacer hoy para avanzar en lo mío?**

Recomendación para profundizar:

“La semana laboral de 4 horas” – Tim Ferriss

Te lo recomiendo porque te ayuda a cuestionar las expectativas externas y dejar de medir tu vida con los estándares de otros.



A series of ten horizontal lines, each consisting of a solid top line, a dashed middle line, and a solid bottom line, providing a template for handwriting practice.

LEY #10

“No dependas de un solo ingreso... construye más de una forma de ganar”

Tener un solo ingreso.

Un trabajo.

Un salario.

Una única fuente de dinero.

Y por mucho tiempo parece suficiente...Pero

¿Qué pasaría si mañana ese ingreso desaparece?



Hay algo que muchas personas normalizan, pero que en realidad es un riesgo enorme: depender de una sola fuente de ingresos. Crecimos con la idea de que tener un trabajo estable es suficiente, que mientras tengas un salario fijo todo está bien. Pero la realidad es que poner toda tu estabilidad en un solo ingreso es como construir sobre algo que no controlas completamente. Porque ese ingreso depende de una empresa, de decisiones externas, de factores que no siempre están en tus manos.

No se trata de dejar tu trabajo de inmediato ni de ver lo tradicional como algo negativo. Se trata de entender que no puede ser lo único. Porque en el momento en que ese ingreso falla, te das cuenta de lo vulnerable que eras. Y no porque no seas capaz, sino porque no construiste alternativas.

Como psicóloga te lo explico claro:

Tu mente busca seguridad.

Prefiere lo estable, lo conocido, lo que ya funciona.

Desde la psicología, esto también tiene sentido. Tu mente busca seguridad, busca estabilidad, busca lo predecible. Y por eso muchas personas se quedan años en lo mismo, incluso cuando saben que quieren algo diferente. No porque no puedan cambiar, sino porque el cambio implica incertidumbre. Y la incertidumbre incomoda.

Pero aquí está la diferencia: las personas que avanzan no eliminan la incertidumbre, aprenden a convivir con ella mientras construyen opciones. Entienden que no se trata de apostar todo de una vez, sino de empezar poco a poco a crear nuevas fuentes de ingreso. Algo adicional, algo que crezca, algo que eventualmente les dé más libertad.

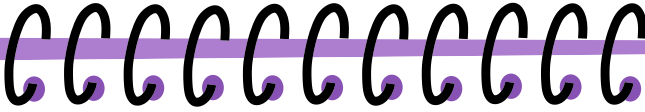
No necesitas tener cinco ingresos hoy. No necesitas hacerlo perfecto. Pero sí necesitas empezar a pensar diferente. A dejar de ver el dinero solo como algo que recibes... y empezar a verlo como algo que puedes generar de distintas maneras. Porque cuando entiendes eso, cambia tu forma de actuar.

Construir más de una fuente de ingresos no es ambición desmedida, es inteligencia. Es estrategia. Es darte opciones. Es quitarte presión. Es dejar de depender completamente de algo externo y empezar a tomar más control sobre tu vida.

Al final, no se trata solo de ganar más dinero. Se trata de construir estabilidad real, una que no dependa de un solo lugar, una que te permita moverte, decidir y crecer sin sentir que todo se puede caer en cualquier momento.



FICHA PRÁCTICA



Respóndete con honestidad:

¿De cuántas fuentes de ingreso dependo hoy?

¿Qué pasaría si esa fuente deja de existir?

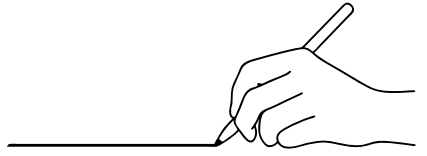
¿Qué habilidad o conocimiento tengo que podría monetizar?

¿Qué puedo empezar a construir desde esta semana?

Recomendación para profundizar:

"Padre rico, padre pobre" – Robert Kiyosaki

Te lo recomiendo porque te ayuda a cambiar la forma en la que ves el dinero y entender por qué depender de un solo ingreso limita tu crecimiento.



A series of ten horizontal lines, each consisting of a solid top line, a dashed middle line, and a solid bottom line, providing a template for handwriting practice.

TU PLAN DE ACCIÓN EN 7 DÍAS

(Para pasar de pensar... a empezar a generar ingresos)

No necesitas hacerlo perfecto. Necesitas hacerlo real.

DÍA 1: DEFINE TU IDEA

Objetivo: elegir UNA idea clara

Escribe 3 ideas de negocio que tengas

Identifica qué problema resuelve cada una

Elige solo 1 (la más clara o la más fácil de empezar)

Define: ¿a quién va dirigido? (ej: mujeres, estudiantes, trabajadores, etc.)

Responde: ¿yo pagaría por esto?

Recuerda: no necesitas la mejor idea, necesitas una que funcione.

DÍA 2: VALIDA TU IDEA

Objetivo: saber si alguien lo compraría

Busca en Instagram/TikTok si ya existe algo similar

Analiza: ¿la gente comenta, guarda o compra?

Pregunta a 3-5 personas si pagarían por eso

Haz una historia o encuesta simple (ej: "¿Te interesaría aprender esto?")

Ajusta tu idea según las respuestas

Si nadie lo quiere, no es tu producto... es tu señal de ajustar.

DÍA 3: CREA TU CUENTA

Objetivo: empezar a existir en redes

Crea una cuenta en Instagram (o usa una que ya tengas)

Elige un nombre simple y claro

Foto de perfil (puedes ser tú o un logo simple)

Escribe una bio clara:

qué haces + a quién ayudas + cómo ayudas

Sube 1 historia diciendo que estás empezando

No necesitas seguidores para empezar, necesitas empezar para tener seguidores.

DÍA 4: CREA CONTENIDO

Objetivo: atraer atención

Haz 2-3 publicaciones (pueden ser simples)

Ideas:

Problema (ej: "¿Te sientes así?")

Solución (tip o consejo)

Historia personal

Usa lenguaje simple (como hablas)

Publica aunque no esté perfecto

Sube 2-3 historias mostrando tu proceso

La gente no conecta con lo perfecto, conecta con lo real.

DÍA 5: DEFINE TU OFERTA

Objetivo: tener algo que vender

Define qué vas a ofrecer (ebook, asesoría, guía, servicio, etc.)

Escribe claramente:

qué incluye

para quién es

qué resultado da

Define un precio inicial (simple y accesible)

Crea un mensaje tipo:

"Estoy ayudando a personas a ____, si te interesa escíbeme"

Si no tienes oferta, no tienes negocio.

DÍA 6: HAZ TU PRIMERA VENTA

Objetivo: accionar sin miedo

Publica una historia o post ofreciendo tu producto

Escribe a personas que interactuaron contigo

Responde mensajes sin sobrepensar

No esperes perfección, busca acción

Cierra al menos 1 conversación de venta

La venta no es presión, es ayudar a alguien que lo necesita.

DÍA 7: AJUSTA Y MEJORA

Objetivo: aprender y evolucionar

¿Qué funcionó?

¿Qué no funcionó?

¿Qué preguntas te hicieron?

Ajusta tu mensaje, contenido u oferta

Define qué harás la próxima semana

No se trata de hacerlo perfecto... se trata de mejorar cada vez.

CHECKLIST FINAL (RESUMEN)

Elegí una idea

Validé mi idea

Creé mi cuenta

Publiqué contenido

Definí una oferta

Intenté vender

Ajusté mi estrategia

MENSAJE FINAL (IMPORTANTE)

Si hiciste esto en 7 días... ya estás por delante del 90% de las personas que solo piensan y nunca actúan.

No necesitas más cursos.

No necesitas más información.

Necesitas seguir avanzando.



Las 8 formas más efectivas de emprender en 2026 (y que seguirán creciendo en los próximos 5-10 años)

1. Negocios digitales (ebooks, cursos, mentorías)

Este es uno de los modelos más fuertes actualmente. Consiste en vender conocimiento, experiencia o soluciones en formato digital.

Es ideal si tienes algo que enseñar o transformar.

Baja inversión

Alta escalabilidad

Puedes automatizar

2. E-commerce (tienda online)

Venta de productos físicos a través de internet. Puede ser con inventario o modelos como dropshipping.

Funciona porque el consumo digital sigue creciendo.

Puedes empezar desde casa

Escalable

Mucho potencial si eliges bien el producto



Las 8 formas más efectivas de emprender en 2026 (y que seguirán creciendo en los próximos 5-10 años)

3. Trading e inversiones

Generar ingresos a través de mercados financieros.

Requiere educación y control emocional.

Escalable

No depende de ubicación

Puede complementar otros ingresos

4. Marca personal + creación de contenido

Construir una audiencia y monetizar a través de productos, colaboraciones o servicios.

No es solo "subir contenido"... es construir autoridad.

Genera múltiples ingresos

Posicionamiento a largo plazo

Alta conexión con la audiencia



Las 8 formas más efectivas de emprender en 2026 (y que seguirán creciendo en los próximos 5-10 años)

5. Marketing de afiliados

Promocionas productos o servicios de otras personas y ganas comisiones por cada venta.

Perfecto para empezar sin crear tu propio producto.

Bajo riesgo

Sin inventario

Solo necesitas tráfico y estrategia

6. Consultorías y mentorías

Ayudar a otros a resolver un problema específico basado en tu experiencia.

Alto valor si sabes posicionarlo.

Puedes cobrar más

Relación directa con clientes

Resultados rápidos



Las 8 formas más efectivas de emprender en 2026 (y que seguirán creciendo en los próximos 5-10 años)

7. Servicios freelance

Ofrecer habilidades como diseño, redes sociales, copywriting, edición, etc.

Ideal si quieres generar ingresos rápido.

Baja inversión

Alta demanda

Escalable si lo estructuras bien

8. Automatización e inteligencia artificial

Uso de herramientas para optimizar procesos o crear soluciones digitales.

Es tendencia y seguirá creciendo fuerte.

Alta demanda

Poca competencia especializada

Mucho potencial de crecimiento

SOBRE LA AUTORA

Mi nombre es Aixa.

Soy psicóloga de profesión, pero más allá de los títulos, soy una persona que decidió no conformarse con lo tradicional.

Durante mucho tiempo hice lo que se supone que debía hacer: estudiar, prepararme, trabajar, esforzarme... y aunque todo eso tenía sentido, había algo que no terminaba de encajar. No era falta de disciplina, ni de ganas, ni de capacidad. Era la sensación constante de que podía hacer algo más, de que no quería depender únicamente de un solo ingreso ni de un solo camino.

A lo largo de ese proceso entendí algo que cambió completamente mi forma de ver las cosas: el mayor límite no está afuera, está en la mente. En las creencias, en el miedo, en la forma en la que tomamos decisiones. Y ahí fue donde empecé a unir dos mundos que normalmente no se trabajan juntos: la psicología y el crecimiento financiero.

Porque puedes tener la mejor estrategia del mundo, pero si no sabes manejar tus pensamientos, tus emociones y tus hábitos, no la vas a sostener. Y puedes tener toda la intención de crecer, pero si no tienes estructura, te vas a quedar en el intento.

Mi enfoque no es motivarte un momento. Es ayudarte a entender por qué haces lo que haces, qué te está frenando realmente y cómo empezar a tomar decisiones más claras, más conscientes y más alineadas con lo que quieres construir.

He trabajado con personas que se sienten estancadas, que dudan de sí mismas, que quieren avanzar pero no saben cómo hacerlo. Y en todos los casos hay algo en común: no es falta de capacidad, es falta de dirección



Hoy combino mi formación en psicología con el mundo del emprendimiento y los negocios digitales, no desde la teoría, sino desde la práctica. Desde lo real, desde lo que funciona y desde lo que también cuesta.

Este E-book no nace desde alguien que lo tiene todo resuelto, sino desde alguien que ha entendido el proceso y ha decidido recorrerlo con intención.

Si llegaste hasta aquí, es porque probablemente estás en ese mismo punto donde yo estuve: con ganas de algo más, pero con dudas de cómo hacerlo.

Y si algo quiero que te lleves de esto, es que no necesitas ser perfecta para empezar.

Solo necesitas decirte.



QUIERO SEGUIR APORTÁNDOTE

Si este contenido conectó contigo y quieres seguir aprendiendo, creciendo y construyendo algo real...

Sígueme en mis redes:

Instagram: @aixaguevara.dgtl @psic.aixaguevara

TikTok:

**[https://www.tiktok.com/@emprendeconaixa?
_r=1&_t=ZS-95nELmrlc68](https://www.tiktok.com/@emprendeconaixa?_r=1&_t=ZS-95nELmrlc68)**

YouTube:

**[https://www.youtube.com/channel/UCnOw8bGG2CZ6ea
mJzmdnWVw](https://www.youtube.com/channel/UCnOw8bGG2CZ6eamJzmdnWVw)**

MENSAJE FINAL

**Si llegaste hasta aquí, quiero decirte algo:
Ya no estás en el mismo lugar que cuando
empezaste este E-book.
Ahora tienes más claridad.
Más conciencia.
Y sobre todo... más responsabilidad contigo.**

BONO PARA TI

**Si este E-book te hizo darte cuenta de que
necesitas más orden, más claridad y mejor
estructura en tu vida...
tengo algo que te puede ayudar muchísimo.**

PLANNER PLANIFICA CON ÉXITO

**Tu sistema completo para organizarte, enfocarte y
empezar a ejecutar de verdad.**

**Como lector de este E-book tienes un 10% de
descuento**

BONUS

Y si sientes que el problema no es solo organización...
sino que todo en tu vida está desalineado —metas, hábitos,
decisiones, entonces este es para ti:

EBOOK-PROGRAMA: ALINEA TU VIDA CON TUS METAS

**Un sistema práctico para ayudarte a reorganizar
todas las áreas de tu vida y empezar a vivir de
forma más coherente con lo que realmente
quieres.**

**También tienes un 10% de descuento por estar
aquí.**