

A background image showing a business meeting. On the left, a person in a brown plaid blazer holds a tablet. On the right, a person in a light blue blazer and a striped shirt is visible. In the foreground, a wooden desk holds a pen holder with several pens and some papers.

Doing Business

Del SER al HACER

NJ SUAZO
GABY GONZÁLEZ



¡Hola- hola!

¡Que alegría que estés aquí!

Este es espacio dónde no solo vas a aprender qué hacer en los negocios... sino desde dónde hacerlo.

Porque la verdad es esta: **Puedes tener la mejor estrategia del mundo, pero si no está alineada con quién eres, no la vas a sostener.**

Por eso creamos **Del Ser al Hacer.**

Sí, creamos, porque he unido fuerzas con una experta en marketing digital **para entregarte un ebook totalmente diferente sobre negocios:** uno que no empieza en la estrategia, sino en tu identidad... y que te guía paso a paso hasta convertir eso en acción real.

Porque entendemos algo que **muchas veces se ignora:** No puedes construir un negocio sólido desde un SER desconectado. Y tampoco puedes quedarte solo en el crecimiento personal sin llevarlo a la acción.

Aquí vas a trabajar ambas cosas. Primero quién eres... y luego cómo lo llevas al mundo.

Así que ahora sí... ¿Quiénes somos las expertas detrás de este proceso?

NJ Suazo



NJ Suazo nació en Honduras y, aunque tuvo una infancia normal, siempre se sintió un poco fuera de lugar. **La muerte de su mamá marcó el inicio de su transformación personal.**

A pesar de su éxito profesional, enfrentó relaciones que la hacían sentir que algo faltaba. **En 2018 fue diagnosticada con ansiedad y depresión**, lo que la confrontó directamente con su vulnerabilidad.

Decidió migrar a EE.UU., llevando solo una maleta llena de recuerdos, familia, amistades y seguridad, y se enfrentó a la incertidumbre, los cambios, una nueva cultura y un idioma diferente. Tras este cambio drástico y al repetir viejos patrones, **logró encontrar su fuerza más profunda y su propósito de vida.**

Así nació NJ Suazo, una marca personal fundamentada en su experiencia de vida. Con más de 60 libros leídos, sesiones de terapia, cursos sobre autoestima y desarrollo personal, es una experta en la materia. Actualmente, **curso un Certificado de Coaching** para ayudar de manera integral a mejorar la autoestima y encontrar la fuerza interna de cada persona.

Gaby González



Gaby González nació y creció en Honduras. Se graduó como **Licenciada en Administración Industrial y Negocios** en una de las universidades privadas más reconocidas del país. También **fundó una de las tiendas de ropa más visitadas en Honduras**.

Se mudó a EE.UU., donde enfrentó el reto emocional de adaptarse y reinventarse. Inició trabajando en construcción y haciendo entregas de comida para sostenerse, **pero siempre supo que su misión era más grande**. Tras seis meses sin empleo, recordó de dónde venía y, con valentía, **se enfocó en lo que mejor sabía hacer**: crear negocios desde cero.

Así nació su marca personal, **My Latina Legacy**, un espacio para **aprender sobre negocios digitales** y ayudar a las personas a construir su futuro con claridad y seguridad.

Cap. #1

SER: Autenticidad
HACER: Tu identidad de marca

Autenticidad: La Base de TU éxito

Muchas veces no sabemos por dónde empezar cuando se trata de negocios. Y yo siempre digo: **cuando no sabes por dónde empezar... empieza por ti.**

Un negocio es **la extensión de nuestra identidad**: refleja quiénes somos, lo que nos gusta, nuestros valores, creencias y costumbres. **Tu negocio eres TÚ expuesto al mundo.**

El problema es que muchas veces emprendemos sin realmente conocernos, y eso nos desgasta. Nos esforzamos, trabajamos duro, pero no podemos sostenerlo.

¿Por qué? **Porque no sabemos quiénes somos. No hemos construido la base más importante: nuestro SER auténtico.**

¿Qué es ser auténtico? Según Brené Brown, investigadora, profesora y autora reconocida internacionalmente por su trabajo sobre autenticidad y autoestima, **ser auténtico es dejar de lado quien creemos que debemos ser para abrazar quienes realmente somos.**

Y esto tiene un impacto enorme al momento del HACER. **La autenticidad es una estrategia natural de negocios: alinea quién eres con lo que haces.** Cuando esta alineación ocurre, te permite **sostener, crecer y prosperar sin perder tu esencia y sin desgastarte.**

Para responder...

Autenticidad: La Base de TU éxito

Escribe sin pensar demasiado:

1. 3 cosas que te ENCANTA hacer, te hacen SENTIR viva y que se te hace FÁCIL..

2. 3 valores que guíen tu vida.

3. 3 fortalezas o aspectos de ti que MÁS te gusten.

Tu identidad de marca: el puente entre quién eres y lo que ofreces

Ahora que has trabajado en reconocerte, valorarte y cuidarte, es momento de **traducir tu esencia en algo tangible que el mundo pueda ver y sentir.**

Tu marca no es solo un logo bonito o colores que combinan. **Tu marca es la promesa que le haces al mundo sobre quién eres y cómo vas a transformar la vida de alguien más.**

Y aquí está lo poderoso: **cuando construyes una identidad de marca desde tu SER auténtico, no tienes que convencer a nadie. Tu mensaje resuena naturalmente con las personas correctas porque estás hablando desde la verdad.**

Piénsalo así: si en los últimos días descubriste que valoras **la conexión genuina, la creatividad y el crecimiento, tu marca debería respirar eso.** Los colores que elijas, las palabras que uses, incluso la forma en que presentas tu producto o servicio... **todo debe ser un reflejo coherente de ti.**

La buena noticia: **no necesitas ser diseñadora gráfica profesional ni tener un presupuesto gigante para empezar.** Lo que Sí necesitas es claridad sobre:

- **¿A quién le hablas?** No a "todo el mundo", sino a esa persona específica que necesita exactamente lo que tú tienes para ofrecer.
- **¿Qué problema resuelves?** Y no desde lo técnico, sino desde lo emocional. **¿Qué transformación ofreces?**
- **¿Cómo quieres que se sientan?** Cuando alguien interactúa contigo o con tu negocio, ¿qué emoción quieres despertar?

Cuando tengas esto claro, todo lo demás fluye: **tu logo, tus colores, tu mensaje.** No estás copiando lo que hace la competencia. **Estás creando desde tu identidad única.**



Cap. #2

SER: Creer en ti
HACER: Confío en mí, ahora
ACCIONO

Creer en ti: un pilar que te ayudará a sostener tu negocio

Hoy seguimos construyendo el SER con una característica que va profundamente de la mano con ella: **la autoestima, específicamente el autoconcepto**. Para mí, el autoconcepto **es uno de los cuatro pilares de la autoestima** y tiene que ver con lo que tú piensas de ti misma. El problema es que, la mayoría del tiempo, **lo que creemos sobre nosotras no es verdad**, sino una acumulación de experiencias, juicios y aprendizajes del pasado.

Cuando las creencias que tenemos sobre nosotras mismas **no concuerdan con lo que queremos proyectar en nuestro negocio, los resultados no responden a la proyección, sino a las creencias**.

¿Qué significa esto? Que, aunque quieras mostrar **seguridad, liderazgo o éxito**, solo atraerás clientes, socios u oportunidades **alineadas con la forma en la que realmente te percibes**.

Muchas veces comenzamos un negocio con **ideas increíbles, visión y conocimiento**, pero por una baja autoestima o un autoconcepto limitado, **no obtenemos los resultados que sabemos que somos capaces de lograr**.

Cuando empiezas a creer en ti, **confías en tus talentos, te alineas con tu autenticidad, reconoces tus fortalezas y aprendes a transformar las oportunidades a tu favor**, empiezas a crear desde **un lugar más sano, enfocado y coherente con quién eres**.

Para responder...

Crear en ti: un pilar que te ayudará a sostener tu negocio

1. Cuando estás creando o trabajando en tu negocio, ¿qué te repites constantemente? Ej.: “No soy buena en esto”, “A los demás les va mejor que a mí”, “Nadie me compra”, “Mi producto no es tan bueno”.

2. Por cada frase, pregúntate: ¿Es esto cierto o de dónde viene esa creencia?

3. Elige una nueva creencia y completa: “A partir de hoy, elijo verme como una mujer...”

Confío en mí, ahora ACCIONO: de la idea a la realidad

Llegó el momento que muchas tememos y posponemos: **hacer que esto sea oficial.**

Sé que puede dar miedo. Registrar tu negocio, crear las redes sociales, escribir esa primera publicación... de repente todo se vuelve MUY real. Y con eso vienen las dudas: "**¿Y si no funciona? ¿Y si nadie me compra? ¿Y si me equivoco?**" Pero déjame recordarte algo: **ya decidiste creer en ti.**

Ahora es tiempo de honrar esa decisión con acción.

La diferencia entre tener una idea y tener un negocio es simple: **la ejecución. Y ejecutar no significa hacerlo perfecto. ¡Significa dar el primer paso, aunque te tiemble todo!**

Aquí está lo que necesitas hacer tangible:

- **Crea tu presencia digital:** redes sociales, un correo profesional, quizás un sitio web simple. **No necesitas tenerlo TODO.** Empieza con una plataforma donde esté tu audiencia ideal.
- **Define cómo le hablas a tu gente:** esto viene de tu identidad de marca. **¿Eres cercana y conversacional? ¿Profesional pero cálida? ¿Directa y sin rodeos?** Escribe como hablarías con una amiga que confía en ti.
- **Formaliza tu negocio: ¡MEGA IMPORTANTE!** No te limites por tu situación legal, de visa o migratoria si estás en Estados Unidos. Más aún si estás en un periodo de inicio, probando lo que realmente funciona y con ingresos por debajo de \$600.00, **no será imperativo que la registres.**

Lo más revolucionario que puedes hacer es **empezar antes de sentirte lista.** Porque la verdad es que nunca te sentirás 100% preparada. Y eso está bien. Cada emprendedora exitosa que admiras **empezó exactamente donde estás tú hoy: con una idea, con miedo, pero con la valentía de dar el primer paso imperfecto.**

Para responder...

Confío en mí, ahora ACCIONO: de la idea a la realidad

1. ¿Qué paso concreto he estado posponiendo por miedo? (Sé específica: "hablar en público", "crear mi Instagram", "registrar mi LLC", etc.)

2. ¿Qué necesito investigar o aprender esta semana para avanzar mi idea de negocio?

3. Escribe tu primera presentación (2-3 oraciones): "Hola, soy [nombre] y ayudo a [quién] a [qué transformación] a través de [tu servicio/producto]."



Cap. #3

SER: Donde pones tu energía,
se expande

HACER: HACER desde tu
verdad, no desde las
expectativas ajenas

Crear en ti: un pilar que te ayudará a sostener tu negocio

El primer día te dije: **“Tu negocio es una extensión de tu identidad.”** Es decir, **todo lo que haces por ti y para ti es directamente proporcional con lo que es tu negocio.**

Identificar **dónde pones tu energía como persona y como emprendedora es SUMAMENTE importante**, porque este enfoque nace de una elección consciente de tu SER.

Entonces, me pregunto: **Si el principio de todo es el SER, ¿estás trabajando en tu crecimiento personal para que se vea reflejado en tu negocio?**

Cada hábito, curso que haces, decisión o actividad para crecer, conocerte y fortalecer tu autoconcepto, **impacta positivamente en cómo se proyecta tu negocio.** Por ejemplo:

- **Elegir** actividades o colaboraciones que vayan acorde a tu identidad y a tu negocio es un enfoque consciente que permite crecimiento exponencial.
- Saber cómo abordar clientes insatisfechos (que siempre habrá, ya que no puedes agradarle al 100% de las personas) **sin cuestionar tu valor** cambia toda la dinámica.
- **Tu crecimiento personal se refleja en tus ventas.**

El enfoque no es hacer menos, **sino hacer desde tu verdad, desde tu identidad y tus valores.**

Al invertir energía en ti, **automática e indirectamente estás invirtiendo en tu negocio, en lo que realmente importa.**

Cuando no sabes quién eres y no tienes enfoque, **todo lo que tienes es un conjunto de ideas o acciones apartadas de lo que realmente viniste a aportar al mundo.**

Ah... y algo que no puedo dejar pasar: **enfocarte en tu autenticidad, autoconcepto, valores y en HACER desde aquí es un acto responsable para ti y hacia tu negocio.**

Para responder...

Donde pones tu energía, se expande

1. ¿En qué o dónde estoy poniendo mi atención hoy?

2.¿Qué estoy haciendo actualmente para crecer como persona y emprendedora?

3.¿Qué hábitos o decisiones de mi SER se ven reflejadas en mi negocio?

HACER desde tu verdad, no desde las expectativas ajenas

Aquí es donde la mayoría de nosotras nos perdemos.

Empezamos nuestro negocio con **una visión clara**, pero luego... comenzamos a ver lo que hacen otros. Las estrategias que usan. Los resultados que muestran. Y poco a poco, empezamos a construir **desde lo que "deberíamos" hacer en lugar de lo que es auténtico para nosotras**.

Te voy a decir algo que necesitas escuchar: **No tienes que hacer negocios como lo hace todo el mundo**. No tienes que:

- Estar en TikTok si te agota crear videos.
- Publicar todos los días si tu negocio requiere profundidad sobre volumen.
- Vender de manera agresiva si tu estilo es más educativo y relacional.
- Ofrecer descuentos constantes si valoras la exclusividad.

Lo que SÍ tienes que hacer es encontrar TU forma. La que se alinea con tu SER, con tus valores, con tu ritmo de vida.

Porque cuando intentas forzar estrategias que van en contra de quién eres, **no solo te agota... simplemente no funciona. Tu audiencia percibe la incongruencia.**

Entonces, ¿cómo haces negocios desde tu verdad?

- **Busca herramientas que simplifiquen tu trabajo**, no que lo compliquen. ¿Odiás editar? Usa Canva con plantillas. ¿No tienes tiempo para estar en redes? Automatiza o contrata ayuda. **La tecnología debe servirte a ti, no al revés.**
- **Encuentra mentoras o comunidades que resuenen contigo**. No necesitas seguir a la gurú del momento si su estilo no te representa. **Busca a alguien que haya construido un negocio de la manera en que TÚ quieres construirlo.**
- **Crea tus propias reglas**. Decide cuántas horas trabajas, cómo vendes, qué tipo de clientes quieres atraer. **Tu negocio es TUYO. Puede verse diferente al de todos, y eso es exactamente lo que lo hará memorable.**

Cuando trabajas desde este lugar de autenticidad y enfoque consciente, **atraes a las personas correctas y repeles a las que no son para ti. Y eso es algo bueno.**

Para responder...

HACER desde tu verdad, no desde las expectativas ajenas

1. ¿Qué estrategia o "regla de negocios" he estado forzando que no se siente auténtica para mí?

2. ¿Qué herramientas o recursos podrían hacerme la vida más fácil en mi negocio? (Haz una lista y elige UNA para investigar esta semana)

3. ¿Cómo se vería mi negocio si lo construyera 100% a mi manera, sin compararme con nadie?



Cap. #4

SER: SostenerME

HACER: La constancia es tu superpoder

SostenerME

Para construir a largo plazo y de manera sostenible, **es indispensable ponernos primero a nosotras mismas. ¿Cómo? A través del autocuidado.**

Este pilar de la autoestima nos abre las puertas para **conocer la constancia y aprender a reconocer nuestras necesidades.**

Cuando mantenemos hábitos saludables, **no solo estamos aprendiendo a ser consistentes, sino que también nos conectamos más con nuestro cuerpo y, por ende, aprendemos a reconocer cuándo necesitamos descanso y cuándo estamos productivas al 100%.**

El autocuidado se puede reflejar en estas áreas:

1. **Físico:** dormir bien, moverte, descansar.
2. **Mental-Emocional:** hobbies, espacios de recreación y reflexión.
3. **Energía y motivación:** tomar decisiones más alineadas con tu crecimiento personal y el de tu negocio.

Cuando priorizas estas áreas, **automáticamente tienes claridad y creatividad, todo lo necesario para conectar con tu autenticidad, autoconcepto y enfoque,** y que, por consecuencia, se expanda tu crecimiento y tu negocio.

Para responder...

SostenerME

1. ¿Qué hábitos tengo hoy?

2. ¿Dónde necesito poner límites, en mi vida personal y en mi negocio?

3. ¿Qué hábito puedo empezar hoy para que se vea reflejado en mi negocio?

La constancia es tu superpoder: crear contenido sin perder tu esencia

Llegamos al día final, y quiero hablarte de algo que **detiene a más emprendedoras que cualquier otra cosa: la inconsistencia.**

No por falta de ideas. No por falta de talento. Sino porque nos desanimamos cuando **no vemos resultados inmediatos.**

Publicamos una vez, dos veces, tal vez una semana completa... y luego nos preguntamos: **"¿Para qué? Si nadie me ve. Si nadie compra."**

Y aquí está la verdad incómoda pero liberadora: **El éxito en los negocios no viene de la perfección. Viene de la presencia consistente.**

Tus primeros 10 posts probablemente no sean virales. Tus primeros 5 clientes probablemente vengan de tu círculo cercano. Y eso está BIEN. Porque **cada pieza de contenido que creas, cada conversación que tienes, cada valor que entregas... estás sembrando.**

¿Cómo mantenerte constante sin agotarte?

- **Crea contenido desde tus fortalezas:** ¿Eres buena escribiendo? Enfócate en captions largos o emails. ¿Te gusta hablar? Graba videos o audios. **No tienes que estar en todas partes, solo donde brillas naturalmente.**
- **Reutiliza y recicla:** Una idea puede convertirse en un post de Instagram, un email, un video corto, y una historia. **No reinventes la rueda cada vez.**
- **Establece un ritmo sostenible:** Publicar 3 veces a la semana de manera consistente es mejor que publicar diario por dos semanas y desaparecer un mes. **Elige lo que PUEDES mantener.**

Y cuando sientas que te desanimas (porque pasará), recuerda esto: **cada persona exitosa que admiras tuvo momentos donde nadie les prestaba atención. La diferencia es que siguieron apareciendo.**

Tu contenido no es solo marketing. Es inspiración. Es tu forma de servir incluso antes de que alguien te pague.

Para responder...

La constancia es tu superpoder: crear contenido sin perder tu esencia

1. ¿Qué tipo de contenido disfruto crear? (Escrito, video, imágenes, audio...)

2. ¿Cuál sería un ritmo de publicación realista para mí ESTA semana? (No lo que "debería" ser, sino lo que SÍ puedo sostener)

3. Escribe 3 temas sobre los que podrías hablar por horas. Esas son tus primeras ideas de contenido.

¡Gracias!

Si llegaste hasta aquí, quiero que te detengas un momento.

Respira.

Y reconoce algo importante:

ya no eres la misma persona que empezó este ebook.

Del Ser al Hacer no termina aquí.

Esto es solo el inicio.

El inicio de tomar decisiones más alineadas.

De crear desde tu verdad.

De construir un negocio que no solo genere ingresos... sino que también se sienta correcto para ti.

Gracias por permitirnos acompañarte en este proceso.

Con amor,

NJ Suazo & Gaby González

¿Estás lista para...

llevar tu negocio o idea hacia el siguiente nivel?

Este ebook es solo una muestra de lo que es posible cuando alineas tu SER con tu HACER.

Si quieres acompañamiento, estructura y un proceso más profundo...

Conecta con nosotras...

NJ Suazo | Experta en el SER

Acompañando a mujeres a reconectar con su identidad, fortalecer su autoestima y construir desde su esencia.

📱 Instagram: @its_njsuazo

✉ Email: info@njsuazo.com

Gaby González | Experta en el HACER

Estratega en negocios digitales y creadora de My Latina Legacy, donde enseña a transformar ideas en ingresos a través de acción clara, estructura y enfoque.

📱 Instagram: @mylatina_legacy

🌐 Marca: My Latina Legacy

✉ Email: Contact@mylatinallegacy.com