

# Tabla de Contenidos

---

1. Introducción: La máquina de dinero en tu bolsillo
2. Capítulo 1: Tu teléfono es un negocio
3. Capítulo 2: Servicios freelance mediante aplicaciones (Fuente de ingresos n.º 1)
4. Capítulo 3: Creación de contenido (Fuente de ingresos n.º 2)
5. Capítulo 4: Reventa y compraventa (Fuente de ingresos n.º 3)
6. Capítulo 5: Redacción asistida por IA (Fuente de ingresos n.º 4)
7. Capítulo 6: Fotografía y video de archivo (Fuente de ingresos n.º 5)
8. Capítulo 7: Tutoría en línea (Fuente de ingresos n.º 6)
9. Capítulo 8: Encuestas e investigación de mercado (fuente de ingresos n.º 7)
10. Capítulo 9: Productos digitales (fuente de ingresos n.º 8)
11. Capítulo 10: Marketing de afiliados (fuente de ingresos n.º 9)
12. Capítulo 11: Drop-servicing (fuente de ingresos n.º 10)
13. Capítulo 12: Monetización de podcasts y boletines (Fuente de ingresos n.º 11)
14. Capítulo 13: Inversión basada en apps (Fuente de ingresos n.º 12)
15. Capítulo 14: Apilar las 12 — Construir un ingreso móvil de más de 200 dólares al día
16. Conclusión: Enciéndelo

# Introducción: La máquina de dinero en tu bolsillo

---

Mete la mano en tu bolsillo ahora mismo. ¿Lo sientes? Ese rectángulo de vidrio y metal es la máquina de hacer dinero más poderosa jamás fabricada, y hay miles de millones de ellas repartidas por todo el planeta, la mayoría usadas para ver cómo otras personas se hacen ricas. Quiero cambiar eso para ti, empezando hoy.

Aquí viene lo increíble. Hace cien años, si querías empezar un negocio, necesitabas capital, un local, inventario, una imprenta, una línea telefónica, personal y el permiso de aproximadamente seis guardianes que podían matar tu sueño durante el almuerzo. Hace cincuenta años necesitabas una computadora del tamaño de un refrigerador. Hoy necesitas lo que ya posees: eso junto a lo que probablemente dormiste anoche. Las barreras no solo cayeron. Se aplastaron dentro de un dispositivo que cabe en tus jeans.

He escrito tres libros sobre la psicología del dinero. Esos libros trataban de reprogramar tu forma de pensar. Este es distinto. Este trata sobre lo que *haces*, esta semana, con la herramienta que tienes en la mano. Nada de teoría que no puedas usar. Nada de ajeteo que no puedas empezar esta noche. Solo doce formas reales y probadas de convertir tu teléfono en una máquina que te paga, varias de ellas en cuestión de días, no de meses.

## La herramienta más poderosa que ya posees

Déjame explicarte lo que realmente hay en tu bolsillo, porque la mayoría de la gente nunca lo ha contado. Tu teléfono es una cámara profesional que graba en 4K. Es un estudio de video y una suite de edición. Es un banco que mueve dinero en segundos. Es una tienda global abierta a ocho mil millones de clientes. Es una imprenta, un estudio de grabación, un centro de despacho de entregas, un aula, un departamento de marketing y una línea de atención al cliente, todo en uno. Las empresas solían gastar millones para armar ese conjunto. Tú lo conseguiste por una factura mensual que ibas a pagar de todos modos.

La razón por la que la mayoría de la gente nunca gana ni un centavo con él es simple. Solo lo apuntan hacia sí mismos. Consumen con él. Hacen scroll, ven videos, compran. La máquina funciona veinticuatro horas al día; solo que funciona en la dirección equivocada, sacando dinero de su bolsillo en lugar de meterlo. Vamos a invertir la dirección del flujo. Ese es todo el libro en una sola frase.

## **La promesa: 12 fuentes que pueden pagar a diario**

Este libro te da doce fuentes de ingresos concretas, basadas en el teléfono. Cada una de ellas es real. Cada una de ellas la usan personas comunes en este momento para ganar desde un poco de dinero para cervezas hasta un sustento a tiempo completo. Y una buena parte de ellas puede pagarte *a diario* o casi: pagos de trabajos por encargo el mismo día, aplicaciones de retiro instantáneo, depósitos a la mañana siguiente.

Obtendrás nombres reales de aplicaciones. Pasos reales. Ganancias realistas: el rango honesto, no la captura de pantalla que alguien retocó en Photoshop. Y los peligros, porque cada fuente tiene su trampa, y prefiero que la escuches de mí a que la aprendas por las malas después de haber desperdiciado un fin de semana. Entregas y transporte compartido. Vender cosas que ya tienes. Ofrecer tus habilidades como freelance. Ingresos de contenido y creador. Microtarefas y encuestas que realmente pagan. Impresión bajo demanda. Reventa y flipping. Pruebas de usuario. Servicios locales reservados desde tu teléfono. Ingresos por afiliación. Productos digitales. Y más. Doce puertas. Solo necesitas cruzar una para cambiar tu mes.

## **Para quién es esto (y para quién no)**

Este libro es para la persona que necesita o quiere ingresos extra y está dispuesta a hacer trabajo real para conseguirlos. El padre o madre soltero que necesita cuatrocientos dólares más antes del día quince. El estudiante universitario que está harto de estar pelado. El empleado de nueve a cinco que quiere una fuente secundaria que algún día pueda reemplazar la principal. El jubilado que quiere mantenerse activo y sumar a su ingreso fijo. Si tienes un teléfono y unas cuantas horas honestas a la semana, este libro está hecho para ti.

No es para la persona que busca un botón que imprima dinero mientras duerme con cero esfuerzo. Esa persona va a quedar decepcionada, y honestamente, esa persona va

a ser estafada por alguien más porque está buscando una fantasía. Yo no vendo una fantasía. Vendo una caja de herramientas. Las herramientas solo funcionan cuando las tomas.

## **Expectativas honestas: esto es trabajo real, no magia**

Déjame ser tan directo como sé serlo, porque es lo más valioso que puedo darte. Nada en este libro es hacerse rico rápido. Parte de esto es cobrar rápido: puedes ganar dinero genuinamente en tus primeros días, pero construir ingresos reales, acumulables y confiables lleva semanas y meses de esfuerzo constante. Las personas que ganan con estas fuentes las tratan como un negocio, no como un billete de lotería.

Aquí está la buena noticia enterrada en esa honestidad: como es trabajo real, también es realmente duradero. Una habilidad que construyes, una tienda que montas, una audiencia que haces crecer: eso no se desvanece cuando un algoritmo estornuda. No estás apostando. Estás componiendo. Diez dólares hoy, luego veinte, luego una fuente que paga silenciosamente la cuota de tu auto, luego una que paga tu renta. Así es como realmente sucede esto cuando te mantienes en la silla.

## **Cómo usar este libro: empieza con una, luego apila**

No intentes hacer las doce a la vez. Esa es la forma número uno en que la gente se quema y renuncia en la segunda semana. Aquí está la jugada. Lee primero el capítulo sobre el cambio de mentalidad —el Capítulo 1, justo después de esto— porque es el cimiento sobre el que se apoya todo lo demás. Luego echa un vistazo a las doce fuentes y elige **una** que encaje con tu vida, tu horario y lo que ya tienes. Entrégate por completo a esa una hasta que te esté pagando algo real y predecible.

Entonces, y solo entonces, apila una segunda fuente encima. La magia no está en ninguna fuente individual: está en apilar. Una persona que reparte comida, revende como actividad secundaria y maneja una pequeña tienda de impresión bajo demanda no está haciendo tres trabajos. Está manejando un negocio basado en el teléfono con tres líneas de ingresos, y si una tiene una semana floja, las otras la sostienen. Eso es una máquina de dinero. Eso es lo que estamos construyendo. Da vuelta la página y montemos la máquina como corresponde.

# Capítulo 1: Tu teléfono es un negocio

---

Quiero empezar con una confesión que quizá duela un poco, porque a mí me dolió cuando lo admití por primera vez sobre mí mismo. Durante la mayor parte de mi vida, usé la herramienta más valiosa que poseía para hacerme más pobre. Todos los días. A propósito. Y me sentía productivo mientras lo hacía. Este capítulo trata sobre el cambio más importante que harás en todo este libro: el cambio de usar tu teléfono para consumir a usar tu teléfono para producir. Hazlo bien y cada técnica que sigue se vuelve fácil. Hazlo mal y ninguna aplicación del mundo te salvará.

## **Cómo la mayoría de la gente usa su teléfono: la máquina de consumo**

Abre tu reporte de tiempo de pantalla ahora mismo. Adelante, espero. Ajustes, tiempo de pantalla. Para la persona promedio ese número está entre tres y cinco horas al día. Ahora mira en qué se gastan esas horas. Haciendo scroll en feeds. Viendo videos. Navegando tiendas. Leyendo sobre las vidas de otras personas, los triunfos de otras personas, las vacaciones de otras personas.

Esto es lo que realmente sucede en esas horas. Cada una de esas aplicaciones es un negocio, y tú eres su producto y su cliente al mismo tiempo. Cosechan tu atención y se la venden a los anunciantes, y luego esos anunciantes usan tu atención para venderte cosas. Eres la materia prima y el comprador. El dinero fluye por tu teléfono constantemente; solo que fluye pasándote de largo, o saliendo de ti. La persona que construyó la aplicación en la que haces scroll se hace más rica con cada deslizamiento. Tú obtienes una descarga de dopamina y una cuenta bancaria un poco más vacía.

No estoy aquí para hacerte sentir culpa y sacarte de tu teléfono. Amo mi teléfono. El punto no es usarlo menos. El punto es cambiar en qué dirección fluye el dinero.

## **Cómo los que ganan usan el mismo dispositivo: la máquina de producción**

Ahora imagina a dos personas en el mismo vagón del metro, sosteniendo exactamente el mismo modelo de teléfono. La Persona A hace scroll en un feed, se ríe con videos, agrega un par de zapatos a un carrito. La Persona B está en la misma plataforma, pero la Persona B está subiendo un video, respondiendo a un cliente, aceptando un pedido de entrega o publicando un artículo para vender. El mismo dispositivo. Las mismas aplicaciones, la mitad del tiempo. Resultados completamente opuestos.

El teléfono de la Persona A termina el día habiéndole costado dinero. El teléfono de la Persona B termina el día habiéndole hecho ganar dinero. El hardware es idéntico. La diferencia está enteramente en las dos pulgadas detrás de la pantalla: la mentalidad de la persona que lo sostiene. Una persona apunta la cámara al mundo para consumirlo. La otra la apunta al mundo para producir algo por lo que el mundo pagará.

Ese es todo el juego. Y aquí está lo hermoso: no necesitas convertirte en una persona diferente ni comprar un teléfono diferente. Necesitas dedicar una porción de las horas que ya estás dedicando a apuntar la máquina en la otra dirección.

## **El cambio a la mentalidad de productor**

Un consumidor pregunta: "¿Qué puedo obtener?". Un productor pregunta: "¿Qué puedo crear, ofrecer o resolver?". Ese es todo el replanteo, y quiero que sientas lo diferentes que son esas dos preguntas. Una pone al mundo a cargo de ti. La otra te pone a ti a cargo del mundo.

Cuando abres una aplicación como consumidor, estás pidiendo ser entretenido o atendido. Cuando abres la misma aplicación como productor, estás preguntando: "¿Quién aquí tiene un problema que yo pueda resolver, y cómo cobro por resolverlo?". La gente te pagará por ahorrarles tiempo, por ahorrarles esfuerzo, por enseñarles algo, por entretenerlos, por traerles algo o por hacer algo que quieran comprar. Eso es todo. Eso es todo lo que son los ingresos: tú siendo útil para otro ser humano, y cobrando por ello.

Tu teléfono es el mecanismo de entrega de esa utilidad. El cambio de mentalidad consiste en darte cuenta de que el valor no viene del teléfono. Viene de ti. El teléfono solo lo lleva al cliente a la velocidad de la luz y cobra el dinero en el camino de vuelta.

## El teléfono como negocio completo: estudio, tienda, oficina, banco

Déjame ponerlo en concreto, porque "tu teléfono es un negocio" puede sonar a eslogan hasta que desglosas lo que literalmente reemplaza. Hace cincuenta años, lanzar lo que puedes lanzar esta semana habría requerido un edificio entero.

**Tu estudio.** Esa cámara toma fotos profesionales y video en 4K. Aplicaciones de edición gratuitas como CapCut y las herramientas integradas de tu teléfono rivalizan con software que solía costar miles. Puedes grabar un pódcast, tomar la foto de un producto o filmar un tutorial, ahí mismo.

**Tu tienda.** Marketplaces como eBay, Poshmark, Facebook Marketplace y Etsy ponen tus productos frente a millones de compradores con unos pocos toques. Sin alquiler, sin estanterías, sin caja registradora. Tu teléfono está abierto para el negocio veinticuatro horas al día en cada zona horaria.

**Tu oficina.** Correo electrónico, calendarios, aplicaciones de facturación, firmas electrónicas, tableros de proyectos, mensajería con clientes: toda la administración interna de una empresa funciona desde tu pantalla de inicio. Puedes enviar una factura profesional desde un estacionamiento y cobrar antes de llegar a casa.

**Tu banco.** Esta es la parte que hace posible el "pago diario". PayPal, Cash App, Venmo y Zelle mueven dinero en segundos. Las aplicaciones de trabajos por encargo depositan el mismo día. Puedes ganar al mediodía y tener el efectivo para la cena. Hace cien años, cobrar requería un cheque, un viaje al banco y una retención de tres días. Ahora requiere un deslizamiento.

Junta esas cuatro cosas y no estás sosteniendo un teléfono. Estás sosteniendo una empresa. Solo que todavía no tiene un letrero afuera.

### "Pero no soy bueno con la tecnología y no soy experto"

Esta es la excusa que más escucho, y quiero desarmarla con cuidado, porque es el muro entre mucha gente buena y su primer cheque.

Primero, la tecnología. Si sabes enviar mensajes de texto, tomar una foto y seguir una receta, tienes todas las habilidades técnicas que necesitas para empezar la mayoría de

las fuentes de este libro. Las aplicaciones están hechas para que tu abuela las use. Están diseñadas para ser sumamente simples, porque las empresas que las hacen solo ganan dinero cuando tú logras entenderlas. No eres demasiado torpe para esto. Las herramientas fueron literalmente diseñadas para que no tuvieras que ser inteligente para usarlas.

Segundo, lo del experto. No necesitas ser el mejor del mundo en nada. Necesitas estar un paso adelante de la persona a la que estás ayudando, o necesitas estar dispuesto a hacer lo que ellos no quieren hacer. La persona que entrega sus comestibles no es un genio de la logística: solo está dispuesta a conducir. La persona que vende en Poshmark no es una diseñadora de moda: solo sabe tomar una foto limpia y describir una chaqueta. "Experto" es una historia que te cuentas a ti mismo para mantenerte a salvo. Déjala. Nadie está revisando tus credenciales. Están revisando si te presentaste e hiciste el trabajo.

## **Preparar tu teléfono para ganar**

Antes de elegir una fuente, dedica treinta minutos concentrados a convertir tu teléfono de un dispositivo personal en un dispositivo de negocios. Haz esto una vez y nunca tendrás que apurarte después.

**Configura tus vías de dinero.** Instala y configura PayPal y Cash App como mínimo, y vincula una cuenta bancaria o tarjeta de débito para poder retirar. Muchas plataformas de trabajos por encargo y freelance pagan a través de una de estas, así que tenerlas listas significa que no habrá demora entre ganar y cobrar. Considera también un Venmo, ya que algunos compradores de reventa lo prefieren.

**Crea una identidad limpia.** Configura una dirección de correo electrónico separada solo para tus fuentes de ingresos: algo profesional, no fiestero420. Esta se convierte en la bandeja de entrada de tu negocio: notificaciones de pedidos, mensajes de clientes, confirmaciones de pago. Mantiene tu ajetreo organizado y fuera de tu caos personal.

**Construye un sistema simple.** Haz una carpeta en tu pantalla de inicio llamada "Negocio" y pon tus aplicaciones de ingresos en ella. Mantén una nota básica o una hoja de cálculo gratuita donde registres cuánto ganaste cada día. Ese único hábito —

anotar el número— es lo que convierte "perder el tiempo en el teléfono" en un negocio que realmente puedes hacer crecer. Lo que se mide se multiplica.

**Protege la máquina.** Activa un código de acceso y la autenticación de dos factores, especialmente en tus aplicaciones de dinero. Estás a punto de tener efectivo real fluyendo por este dispositivo. Cierra la puerta.

## Elegir tu primera fuente

Ahora la parte divertida. A medida que revisas las doce fuentes, juzga cada una contra tres filtros simples. Uno: ¿qué ya tengo? Un auto desbloquea las entregas y el transporte compartido. Un armario lleno de cosas desbloquea la reventa. Una habilidad desbloquea el trabajo freelance. Dos: ¿qué tan rápido necesito el dinero? Algunas fuentes pagan el mismo día; otras se construyen a lo largo de semanas. Ajusta la fuente a tu cronograma. Tres: ¿qué puedo realmente soportar hacer? La mejor fuente es la que seguirás haciendo en la sexta semana, no la que se veía brillante el primer día.

Elige la que puntúe más alto en esos tres filtros y comprométete con ella durante treinta días antes de siquiera pensar en una segunda. La profundidad le gana a la amplitud cada vez que estás empezando.

**Empieza hoy:** Ahora mismo, antes de leer otro capítulo, haz dos cosas. Primero, revisa y captura tu número de tiempo de pantalla: esa es tu foto de "antes". Segundo, instala PayPal y Cash App y vincula tu banco para que tus vías de dinero estén listas. Treinta minutos, como mucho. Acabas de convertir tu teléfono de una máquina de consumo en un negocio, y ni siquiera has elegido una fuente todavía.

**Conclusión clave:** Tu teléfono no es una distracción con un negocio escondido dentro: es un negocio completo con una distracción escondida dentro. Lo único que decide cuál de los dos estás sosteniendo es si lo usas para consumir o para producir. Cambia ese interruptor y todo lo demás en este libro se convierte en un conjunto de instrucciones en lugar de una fantasía.

## Cuestionario rápido: Pon a prueba tus conocimientos

1. Según este capítulo, ¿cuál es el cambio individual más importante que debes hacer para empezar a ganar con tu teléfono?
  - A) Comprar un modelo de teléfono más nuevo y caro
  - B) Pasar de usar tu teléfono para consumir a usarlo para producir
  - C) Borrar todas las aplicaciones de redes sociales permanentemente
  - D) Aprender a programar tus propias aplicaciones
2. ¿Por qué dice el libro que el "pago diario" es realmente posible con un teléfono?
  - A) Porque ahora toda aplicación debe legalmente pagar a los trabajadores por hora
  - B) Porque los bancos ya no cobran ninguna comisión
  - C) Porque aplicaciones de pago como PayPal y Cash App, además de los depósitos el mismo día de los trabajos por encargo, mueven dinero en segundos
  - D) Porque el gobierno subsidia el trabajo basado en el teléfono
3. ¿Cuál es el enfoque recomendado para elegir fuentes de ingresos?
  - A) Empezar las doce fuentes a la vez para obtener el máximo de ingresos
  - B) Elegir solo fuentes que no requieran ningún esfuerzo
  - C) Elegir una fuente, comprometerse con ella, luego apilar una segunda una vez que la primera pague de forma confiable
  - D) Esperar hasta convertirte en experto antes de empezar cualquier cosa
4. ¿Cómo responde el capítulo a la excusa de "no soy bueno con la tecnología ni soy experto"?
  - A) Debes tomar primero un curso de certificación
  - B) Las aplicaciones están hechas para ser sumamente simples, y solo necesitas estar un paso adelante de a quien ayudas o estar dispuesto a hacer el trabajo
  - C) Solo las personas con conocimientos de tecnología pueden tener éxito con los ingresos del teléfono
  - D) Deberías contratar a alguien más para que maneje tu teléfono por ti

*Respuestas: 1-B, 2-C, 3-C, 4-B*