

JLS



MÉTODO AURIAZUL · CUADERNO DE TRABAJO

EL INVENTARIO DE ACTIVOS INVISIBLES

Descubre cuánto vale tu trayectoria antes de que un algoritmo lo decida por ti.

José Luis R. Soltero · Método Auriazul
Cuaderno de trabajo · 3 pasos · 60 minutos

ANTES DE EMPEZAR

Una carta, no una introducción

Escribo esto en el año en que cumpla 50.

Llevo más de veinte años de periodismo. Fundé ¡GOOOYA! Auriazul y aprendí, redacción tras redacción, el oficio de verificar antes de publicar. Y a pesar de esos veinte años, el mundo cambió las reglas y me hice una pregunta incómoda: ¿todavía sirve lo que sé?

Tenía dos opciones: resistirme o volver a aprender. Elegí la segunda. Volví al aula, a una maestría en marketing digital e inteligencia artificial, rodeado de compañeros veinte años menores que yo.

Ahí hice el descubrimiento que justifica este cuaderno: mi problema nunca fue la falta de valor. Fue que mi valor era invisible. Y lo invisible no se contrata.

En tres pasos y una hora de trabajo honesto vas a ver tu trayectoria como la vería un editor: con hechos, con pruebas y con un titular.

José Luis R. Soltero

50

**Los 50 no son la recta final.
Son la mitad que juega con ventaja.**

A los 50 ya no aprendes a tener criterio. Ya lo tienes. Eso no se descarga de internet.

El mercado no te pide juventud. Te pide claridad. La claridad es hija de los años.

La inteligencia artificial abarata lo que se aprende rápido. Encarece lo que tarda décadas: el juicio.

Este cuaderno no te va a pedir que finjas ser joven. Te va a pedir algo más difícil: que pongas por escrito lo que vales.

Cómo usar este cuaderno

- a. Imprímelo o ten pluma a la mano.
- b. Honestidad brutal: sin modestia y sin inflación.
- c. Una hora sin interrupciones.

Si lo lees sin escribir, no funciona. Palabra de editor.

El criterio

01

El criterio es saber qué hacer cuando el manual no alcanza. Es el activo más caro del mercado y el peor anunciado.

Por qué es invisible: nadie lo pone en su currículum porque nadie le enseñó a medirlo.

Ejercicio: las decisiones que valen

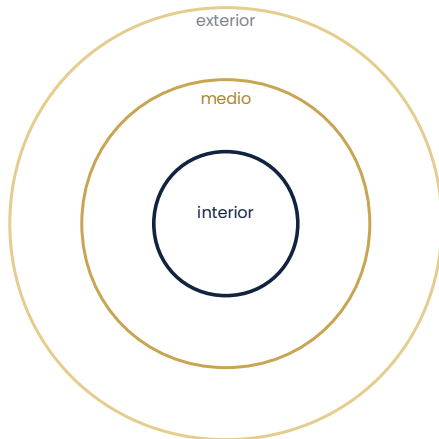
UNA DECISIÓN DIFÍCIL QUE RESOLVÍ	QUÉ HABRÍA PASADO SIN MI INTERVENCIÓN	QUIÉN PAGARÍA HOY POR EVITAR ESE ERROR

¿Cuántas de estas decisiones aparecen en tu perfil de LinkedIn? Esa distancia es tu invisibilidad.

La red

Tu red no es tu lista de contactos. Es la gente que te toma la llamada al primer intento.

Ejercicio: los tres círculos



CÍRCULO INTERIOR — TE PIDEN CONSEJO GRATIS

CÍRCULO MEDIO — TE DEBEN UNA LLAMADA O UN FAVOR

CÍRCULO EXTERIOR — TE RECOMENDARÍAN SIN PEDIRLO

El círculo interior tiene un nombre en el mundo de los negocios: se llama demanda. Ya la tienes. Solo que hoy la atiendes sin cobrar.

De todos los nombres que escribiste, ¿quién pagaría desde mañana por una versión seria y estructurada de lo que ya te pregunta?

La reputación verificable

Si un periodista escribiera tu perfil mañana, ¿qué hechos podría citar sin que nadie los desmintiera? Eso, y solo eso, es reputación.

Ejercicio: el expediente

1. Años de ejercicio profesional

2. Cargos o responsabilidades relevantes

3. Resultados con número (pacientes, casos, proyectos, equipos)

4. Reconocimientos o menciones

5. Personas dispuestas a dar la cara por ti

Si no se puede comprobar, no entra en el expediente. La reputación se construye con hechos, no con adjetivos.

Cinco líneas parecen pocas hasta que intentas llenarlas. Y valen más que quinientos seguidores.

SÍNTESIS

Tu inventario, en una página

Pasa aquí lo mejor de las páginas 4, 5 y 6.

ACTIVO	EVIDENCIA QUE LO RESPALDA	QUIÉN LO NECESITA	URGENCIA
El criterio			
La red			
La reputación			
Urgencia: alta / media / baja.			

La mayoría de los profesionales descubre en esta página que es más rico de lo que creía. Su riqueza simplemente no estaba a la vista.

Ahora viene la parte incómoda: comprobar cuánto de este inventario existe en internet. Respira. Casi nadie sale bien de esta prueba la primera vez.

El espejo, parte 1: Google

Abre una ventana de incógnito, sin sesión iniciada, y haz estas tres búsquedas exactas, en este orden.

Búsqueda 1 — "Nombre Apellido" entre comillas

- ☐ ¿Apareces en los primeros 5 resultados? ☐ ¿La foto es tuya y actual?
- ☐ ¿Info con menos de 3 años? ☐ ¿Hay homónimos?

Búsqueda 2 — Nombre Apellido + profesión

- ☐ ¿Apareces en los primeros 5 resultados? ☐ ¿La foto es tuya y actual?
- ☐ ¿Info con menos de 3 años? ☐ ¿Hay homónimos?

Búsqueda 3 — Nombre Apellido + ciudad

- ☐ ¿Apareces en los primeros 5 resultados? ☐ ¿La foto es tuya y actual?
- ☐ ¿Info con menos de 3 años? ☐ ¿Hay homónimos?

Marcador rápido

4 respuestas positivas = visible · 2 o 3 = borroso · 0 o 1 = invisible

PASO 2 · LA PRUEBA DEL ESPEJO DIGITAL

El espejo, parte 2: pregúntale a la IA quién eres

Abre ChatGPT y Gemini (basta la versión gratuita de cada uno) y copia estos mensajes, uno por uno.

Prompt 1 — identidad

"¿Quién es [nombre completo], [profesión] en [ciudad, país]? Dime todo lo que sepas de su trayectoria y su reputación profesional. Si no tienes información, dímelo con franqueza."

Prompt 2 — la prueba de mercado

"Necesito contratar a un [tu profesión] con experiencia en [tu especialidad] en [tu ciudad]. Dame una lista de los 5 profesionales más recomendables y explica por qué."

Registra: ¿apareces en esa lista? ¿Quiénes sí aparecen?

Prompt 3 — el contraste

"Busca en la web mi nombre, [nombre completo], y resume qué encuentras sobre mi trayectoria profesional."

Escribe, palabra por palabra, la frase de la IA que más te incomodó:

.....

.....

Qué significa lo que viste

Lo que acabas de ver no es tu valor. Es tu visibilidad. Son cosas distintas y se corrigen con métodos distintos.

No existes

La IA no supo quién eres. Tu mercado tampoco lo sabe. Es el mejor punto de partida: se construye sobre terreno limpio.

Existes, pero viejo

Aparece tu pasado, no tu presente. El algoritmo te congeló en tu cargo anterior. Hay que actualizar la historia.

Te confunden

Homónimos o datos mezclados. Tu identidad digital la cuenta otra persona. Urge tomar el micrófono.

"Cada día, miles de personas le preguntan a una inteligencia artificial a quién contratar. La respuesta sobre ti ya existe. La pregunta es quién la escribió."

Tu inventario dice que vales. El espejo dice que no se nota. El último paso une las dos cosas.

PASO 3

La Matriz de Oportunidad

Toma los 3 activos mejor evaluados de tu tabla de la página 7 y cruza cada uno con las tres rutas de salida. Palomea la casilla si ese activo sostiene esa ruta con evidencia de hoy, no con esperanza de mañana.

RUTA / ACTIVO	ACTIVO 1:	ACTIVO 2:	ACTIVO 3:
Consultoría resuelves problemas por proyecto	☐	☐	☐
Mentoría acompañas un camino ya recorrido	☐	☐	☐
Producto propio se vende sin tí (curso, libro, método)	☐	☐	☐

La fila con más palomas es tu ruta preliminar: la matriz orienta, el diagnóstico profundo confirma.

Mi ruta preliminar es y el primer activo que voy a hacer visible es



Si llenaste estas páginas, hiciste algo que la mayoría pospone durante años: mirar tu carrera de frente.

Ya sabes qué vale: tu inventario.

Ya sabes qué se ve: tu espejo.

Ya sabes hacia dónde apunta: tu matriz.

Acabas de hacer, por tu cuenta, una parte del primer paso del Método Auri azul. El resto del camino tiene método, y el método tiene guía.

AGENDA TU LLAMADA DE DIAGNÓSTICO

jose Luis Soltero.com/contacto · 30-40 minutos · sin costo · sin guion de ventas

*Yo también creí que era tarde. Era mentira.
Nos vemos del otro lado.*

José Luis R. Soltero

JLS