

ESCRITUNIVERSO

MAGAZINE

ENE, 2025

VOL 5

ELSA
JENNER

OMAIRA
JUAN

PAT CARRASCO

Tendencias en la
publicidad digital para
emprendedores en 2025

Amalia
Guerrero

Ana Anglada

¿Tienes un negocio
rentable o un hobby caro?

EN PORTADA

CHARO VARGAS

UNA CATARSIS QUE DIO LOS MEJORES FRUTOS

Escrito por:

Omaira Juan

Terapia y crecimiento personal



Mi nombre es Omaira Juan. Me considero una persona muy activa, despierta y con unas ganas inmensas de aprender constantemente. Soy, lo que se diría, un "culo inquieto": tengo un hambre voraz por mejorar y dar lo mejor de mí. Siempre me estoy formando en algo nuevo, devoro los libros y adoro asistir a charlas y talleres que me puedan aportar.

Fui docente durante años, pasé por diferentes escuelas y conocí muchas metodologías; pero, al final, lo que me fascina es trabajar con la infancia. En 2021 fui mamá y en el posparto me sumí en una depresión que duró dos años. Fue en esta etapa donde tuve que romperme para volver a reconstruirme.

Al convertirme en madre, de manera automática, empezaron a despertar todos los monstruos de mi infancia que creía olvidados. Pero yo, valiente, decidí desgarrarme entera y sacarlo todo por escrito. Poco a poco fui dando forma a lo que, a día de hoy es un libro que pronto podréis abrazar.

Se titula ***La metamorfosis de una niña rota***. Lo curioso es que le di fin a este proyecto justo cuando salí de la depresión, de manera que pude darle el mejor final posible.

Este libro fue terapia para mí. Mirar atrás, enfrentar a los monstruos y comprender que nada de lo que viví fue culpa mía fue un precioso proceso que, a día de hoy, puedo asegurar fue clave mi recuperación.

Leer fue de gran ayuda, era mi vía de escape y, junto con Instagram, me dio la luz en este periodo tan oscuro de mi vida. Creé una cuenta donde me desahogaba, expresaba la realidad de la depresión sin filtros y recomendaba libros.

Esta cuenta (***@empatizo.contigo***) fue creciendo cada vez más hasta formar la maravillosa comunidad que es a día de hoy,

Con la lectura empezó a brotar una nueva Omaira que traía grandes ideas y proyectos.

Creé un club de lectura por **Telegram**, en el que ya somos casi 1000 personas y, aun siendo tantas, hay una atmósfera maravillosa que se siente refugio.

Además, durante esta catarsis, me di cuenta de que la docencia no me llenaba como esperaba. Me encanta la infancia, pero desde una perspectiva diferente. Tras muchas horas de diálogo interno y autodescubrimiento, logré verlo claro: quería trabajar con la infancia desde un plano emocional, acompañando no solo al niño o niña, sino también a su familia.

De manera que me certifiqué en **Disciplina Positiva** para acompañar a docentes, familias e infancia desde los 0 años hasta la adolescencia.

Pero esto no quedó ahí, este mundo me despertó un gusanillo insaciable por aprender y decidí estudiar la carrera de **Psicología**. Además, indagando en el mundo de la neurociencia descubrí la **PNL (Programación NeuroLingüística)**. Me fascinó tanto que decidí certificarme, ya que los resultados son alucinantes.

Y para que los cambios aún tuvieran más impacto en las vidas de las personas, me certifiqué en **Terapia de Reprogramación Integral**, un proceso de 5 sesiones en el que la persona cambia su vida y consigue cada objetivo que se propone.

Ver y acompañar este proceso es lo más satisfactorio que he hecho nunca. Cada día, en cada sesión, me siento plena, feliz, al ver los grandes resultados que logramos.





SER EMPRESARIA ES UNA CARRERA DE FONDO

Escrito por:

Ana Anglada

Mentora de negocios

Profit First Professional

Ser empresaria es una carrera de fondo. Cuando empiezas lo último que piensas es en que vas a tener que tener un control de varias áreas de tu negocio. A ti lo que te gusta es tu emprendimiento, lo que se te da bien y con lo que disfrutas.

Y eso mismo me ocurrió a mí. Como emprendedora mi motivación por las mañanas era ayudar a mis clientes, no pensaba en marketing, ni mucho menos pensaba en el control de las finanzas. Al final de mes había, o no, dinero, pero ya vendría un mes mejor...hasta que no llegó.

Mi idea al emprender era que tenía un buen servicio y que entrarían en mi negocio por sí solos para comprármelo. ¡Qué equivocada estaba!

Al principio, sí, como era la novedad del barrio la gente entraba a cotillear. Preguntaban, compraban mis servicios, salían contentos y fidelizaba a mis clientes. Hasta que dejé de ser la novedad y dejaron de entrar clientes nuevos cada día.

Como cualquier emprendedora, empecé a interesarme en el marketing, redes sociales, email marketing, embudos de venta... Y sí, funcionaban, pero seguía llegando a final de mes muy ajustada.

Trabajaba cada vez más, y parecía que el dinero caía en saco roto y se me escapaba de las manos. Algo mal tenía que estar haciendo, y efectivamente algo mal hacía.

Hace ya varios años empecé a utilizar un sistema de control de efectivo que **me permitió dejar de tener deudas y empezar a tener rentabilidad desde el minuto 1.**

Es un sistema tan antiguo, que hasta nuestras abuelas lo utilizaban. Y no era ni más ni menos que un sistema de sobres. En el momento que recibían dinero, lo metían en diferentes sobres (para la compra, para el alquiler, para el cole de los niños...). Si había dinero en el sobre se podía gastar, si no había, no se podía gastar.

La primera vez que escuché este sistema me pareció bastante lógico. Por cierto, a día de hoy, como puedes imaginar, no utilizamos sobres, sino cuentas de bancos.

Sí, vamos a tener diferentes cuentas de bancos, para diferentes conceptos. Tendremos una cuenta de ingresos, otra de beneficios, otra de pago a dueños (a ti mismo), otra para pagar impuestos y otra para los gastos operativos de la empresa.

Sí, aunque seas una sola persona en tu emprendimiento, empieza a pensar ya como empresa, porque al hacer las cosas bien, en un futuro lo serás.

¿Pero cómo podía saber yo cuánto dinero meter en cada cuenta?

Después de estudiar datos de miles de empresas, se conocen los rangos aproximados de facturación y los porcentajes que se deben utilizar en cada uno de ellos.

Por poner un ejemplo, si estás empezando o tu facturación es menor de 250 mil al año, los porcentajes se deben acercar a los siguientes

Beneficio 5%
Pago a dueños 50%
Impuestos 15%
Gastos operativos 30%

Al separar así el dinero, sabrás cuánto puedes gastar. Es como si tienes el dinero en un sobre, si hay dinero se puede gastar, si no hay, no podrás gastar nada.

Si no trabajas con presupuestos, y sabiendo lo que puedes o no gastarte, gastarás de más. Y hay una cosa clara. Y el problema vendrá cuando tengas que pagar impuestos y no puedas.

¿Y cómo puedo empezar?

Desde ya te digo que es imposible iniciar con estos porcentajes, sino que se van ajustando con el tiempo, mientras controlas el gasto, aumentan los ingresos y reorganizas tu negocio.

Eso sí, lo que te recomiendo desde ya es que abras una cuenta de banco nueva y empieces a ingresar un 1% de tus ingresos netos, y lo ahorres como beneficio.

Este sistema está registrado y se llama *Profit First*. Y te animo a que investigues sobre él. Si quieres tienes el libro traducido al español *La ganancia es primero*.

En España, la única certificada como *Profit First* Professional soy yo, por lo que si quieres ayuda para implementar este sistema en tu negocio solo tienes que ponerte en contacto conmigo.





ENTREVISTA PERSONAL A

CHARO VARGAS

Antes de empezar, quiero agradecerte por estar aquí y compartir tu historia. Eres una referencia para muchas mujeres emprendedoras, no solo por tu éxito, sino por la autenticidad que muestras en cada paso.

La historia de Charuca comenzó con el concepto de «papelterapia», algo que me parece fascinante, sobre todo en una época donde todo se ha digitalizado. A través del papel, has logrado reconectar contigo misma y conseguir que muchas mujeres lo hagan a un nivel que los dispositivos no alcanzan.

Desde aquella primera agenda hasta hoy, **¿cómo ha evolucionado Charuca y cómo sientes que ha cambiado tu relación con esta idea de crecimiento personal que planteaste en el inicio?**

Hola Elsa, gracias a ti también por invitarme a tu espacio.

Respondiendo a tu primera pregunta, CHARUCA sin duda ha madurado. El espíritu de la agenda siempre ha sido el mismo: Guiar y motivar. Coger a su dueña de la mano y ayudarle a crearse un año del que sentirse satisfecha. Según he ido avanzando en mis conocimientos de vida y también en mis gustos, la agenda ha ido evolucionando conmigo.

Sobre mi relación, o mi manera de vivir el desarrollo personal, también ha cambiado mucho en esta década. Cuando empecé con la marca para mí el desarrollo personal era algo muy cognitivo, algo que sucedía en nuestra mente. Ahora sin embargo es algo sobre todo corporal y experiencial.

Sabemos que en tu carrera has enfrentado crisis existenciales y reinvisiones, y que has mencionado en alguna ocasión la resiliencia como clave de tu progreso. Pero, **¿cómo logras transformar esos momentos duros, que podrían frenar a cualquiera, en una motivación real para seguir adelante?**

Para bien y para mal tengo un carácter tremendamente perseverante. Hay una voz dentro de mí que cuando estoy en medio de una tormenta me recuerda «Charo, esto va a pasar, no lo olvides». Eso y mi carácter optimista ha sido lo que ha conseguido que convirtiera mis tropiezos en aprendizaje y motor para seguir avanzando.

Has hablado mucho de la «Radio Mente», esa voz interna que a veces puede sabotearnos. Pero, como comunicadora nata que eres, **¿qué haces para acallar esos pensamientos antes de salir a un escenario? ¿Tienes algún ritual o frase que te repites para enfrentar el miedo y darlo todo frente al público?**

Entiendo que ese vértigo justo antes de salir al escenario nunca pasará, que es el precio que pagamos para después vivir el subidón de subir a una tarima. El ritual que tengo para ponerme delante de la gente es no esconder mi vulnerabilidad. He empezado presentaciones con una diapositiva que ponía «HOLA, TENGO MIEDO».

***MOSTRAR MI VULNERABILIDAD
ME HACE SENTIR MÁS HONESTA,
TRANQUILA Y MÁS ARROPADA
POR LA AUDIENCIA.***





Ser «la jefa de tu vida», la promesa de uno de tus libros, suena poderoso, pero también complicado. A veces da la impresión de que implica controlar todo, pero tú hablas de aprender a soltar y de no cargar con cada cosa. **¿Qué partes crees que suelen pasarse por alto cuando hablamos de ser la jefa de tu vida?**

Creo que tendemos a olvidar lo más importante, todo lo que está dentro de nosotros. Nuestra energía, nuestra salud, nuestra relación con nosotras mismas, nuestro disfrute, nuestro descanso, nuestro mundo espiritual y nuestra paz interior, nuestros patrones... Estas áreas son los cimientos para construir una vida de verdadero éxito.

En el proceso de crecer una marca tan potente como Charuca, **¿cuál ha sido tu mayor riesgo? Algo que en su momento pudo parecer una locura, pero que desde tu perspectiva, era casi necesario.**

Soy gran amiga de la incertidumbre y de la aventura, pero no del riesgo. Si te soy sincera no siento que haya asumido ningún riesgo difícil de sostener.

PEQUEÑOS PASOS = VIDA FELIZ

Contando con un equipo de personas, desde tu hermana hasta colaboradores creativos, **¿cómo has aprendido a delegar? ¿Ha habido algún momento en que dejar ir el control de algo fuera especialmente difícil?**

Ay delegar... Siempre es un reto poner tu bebé en manos de otras personas. Yo no lo hago hasta que realmente no tengo más remedio. Sobre delegar he aprendido que cuando lo haces en las personas adecuadas, en grandes profesionales que saben más que tú cada uno de lo que es experto, realmente se hace muy fácil.

En VIVA, tu nuevo libro, invitas al lector a abrir su corazón y celebrar su vulnerabilidad. **¿Cómo esperas que se refleje esto en su vida diaria después de leer el libro?**

Viva me dio mucha paz y muchas respuestas. Mi deseo es que sea un bálsamo para el alma de las personas que lo lean, que les haga reflexionar y moverse hacia lugares internos y externos más soleados.

No recuerdo si fue en tu podcast o en alguna entrevista, pero en algún momento te escuché decir que hubo un tiempo en el que te costaba separar el trabajo de la vida personal. **¿Cuál dirías que fue el primer paso concreto que diste para construir una vida en la que el descanso y el autocuidado pasaran a ser algo no negociable?**

El primer paso, el más concreto, fue tomar conciencia de que necesitaba ocuparme de mi vida personal. Una vez que tomé conciencia de ello pasé a hacer acciones concretas para atender y nutrir esa parte de mí. Esto lo conseguí montando viajes, planes con mis amigas, actividades de descanso y autocuidado y por supuesto llevándolas a la acción.

La meditación y la naturaleza son tus refugios, tus formas de recargar. Para quienes, como yo, no podemos escaparnos a Bali cada vez que necesitamos claridad, **¿qué parte de tu rutina diaria se ha vuelto esencial para tomar decisiones difíciles o simplemente para reconectar contigo misma?**

*Quizás no es fácil escaparse a Bali pero sí conectar con la naturaleza ya que en España también tenemos unos lugares preciosos. **El Breathwork, el movimiento corporal y los descansos cuando mi cuerpo me los pide, son mis herramientas preferidas** para reconectar conmigo y mantener la claridad mental y el foco.*

Para terminar, si pudieras dejar una nota aquí para la Charo de 10 años en el futuro, **¿qué te gustaría escribirle o preguntarle?**

Le daría las GRACIAS por haberme cuidado tan bien. No le preguntaría nada, prefiero la emoción de la incógnita...

¡Muchas gracias por tus preguntas!

MI OBJETIVO CADA AÑO ES QUE EN DICIEMBRE LA GALERÍA DE MI MÓVIL ESTÉ LLENA DE FOTOS DE PLANES EN LOS QUE CUIDO DE CHARO VARGAS.



TENDENCIAS EN LA PUBLICIDAD DIGITAL PARA EMPRENDEDORES EN 2025



Si sigues pensando que vas a poder crecer y vender a base de orgánico y viralizaciones en redes sociales... ¡Es que no has entendido que los algoritmos de Instagram, Shorts y Tik Tok han cambiado radicalmente en los últimos 12 meses!

A ver, todo tiene matices pero viralizarse con contenido que es poco compartible es complicado, por ello a no ser que hagas humor, *lifestyle* o contenido de alerta es poco posible que crezcas y vendas en redes.

Pero no te alarmes porque siempre tienes la parte de anuncios en la red que elijas para llevar a cabo ese cometido y para eso quiero contarte hoy las tendencias que te encontrarás en los próximos meses y cómo adaptarte a ellas.

1- CPM's más altos y mayor competencia

Llevamos unos meses observando como cada vez es más caro hacer anuncios y la métrica madre que nos indica es el coste por mil (CPM). ¿Por qué sube la publicidad? Imagina los espacios publicitarios como literalmente espacios dentro de la red social, y por tanto hay un número limitado de ellos. Si existe más oferta que demanda, el precio baja y si es al contrario, el precio sube.

Desde hace unos meses han entrado en el juego *players* como Temu, que junto a Shein representan un 10% de toda la inversión publicitaria en Meta, y claro, con inversores tan grandes y un ejército de marcas más pequeñas que ven la rentabilidad de la red... ¡Ha subido el precio! Y esto se va a acentuar en 2025 con el aumento de inversión publicitaria en el digital por parte de marcas grandes y emprendimientos como el tuyo.

La mayor competencia nos invita a ser más estratégicos. Recuerda que los anuncios digitales no son por sí solos una estrategia de venta, necesitan de otras acciones para que funcionen, como pueden ser retos o webinars de venta, ofertas, packetizaciones...

2- Copy y los hooks más contundentes

El copy siempre ha sido una de las claves y en 2024 se ha unido a esta fiesta el hook o gancho que no es nada más que esos primeros segundos de un vídeo que hacen que te enganches o no.





Si pensamos que un usuario tarda de media un segundo y medio en hacer *scroll* al siguiente video y si sabemos que el video corto es lo más usado dentro de las plataformas de redes sociales, entiendes que ese segundo y medio es el oro que puede hacer que tu campaña despegue o no.

Para idear un buen *hook* tenemos que tener en cuenta 3 aspectos:

El *hook* textual, lo que se lee.

El auditivo, lo que se oye

El visual, lo que se ve.

Recuerda que si usas imágenes estáticas también puedes tener en cuenta este *copy* o *hook* visual y textual. Para idearlos necesitaras mucha investigación sobre las necesidades y problemas de tu cliente ideal y sobre todo mucho test.

3- Diversificación en otras redes

Si hasta 2024 el grueso del presupuesto estaba en Instagram, redes como Youtube o Tik Tok empiezan a demostrar su solvencia y capacidad de conversión y para escalar presupuesto será necesario diversificar en ellas por la subida de los CPM's en la reina Instagram.

¡Atrévete a probar en Tik Tok o Youtube y te sorprenderá su capacidad de atracción de clicks o leads! Ciertamente es que Tik Tok suele atraer a una audiencia menos cualificada pero sí a un mayor volumen, así que aprovecha el retargeting de Instagram o Youtube para cualificar a los potenciales clientes que te trae la red social china.

4- Menos audiencias y más creatividad

Esta es una tendencia que viene desde 2019 pero que en 2025 con todas las opciones algorítmicas en Instagram y en Google Ads nos empujan a tener que estar mucho más atentos a las creatividades como elemento de segmentación. Si las audiencias Max o Advantage utilizan nuestra segmentación simplemente como una señal, es lógico que el algoritmo use la respuesta a nuestros anuncios como el optimizador real de las campañas. ¡Así que es momento de devanarse los sesos para encontrar una creatividad que te lleve al siguiente nivel!

Como ves la publicidad va a seguir siendo una vía muy interesante para que tu negocio crezca. **¡Así que úsala y te sorprenderás de los resultados!**

Escrito por:

Pat Carrasco

Marketing para Emprendedoras Digitales



LO QUE NO TE CUENTAN DEL ÉXITO

Elsa Jenner

Escritora, coach literario y mentora estratégica de negocios digitales

 [elsajennerautora](https://www.instagram.com/elsajennerautora)

Un sábado cualquier estás en la playa y te llega un mensaje directo a Instagram en el que te invitan a una revista, el domingo a un podcast y el lunes tienes una propuesta en tu correo para reunirte con uno de los sellos editoriales más potentes del país.

Pero tú no eres consciente del éxito en ese momento, tú solo sientes que todos los años de trabajo y esfuerzo por fin comienzan a dar frutos. No sabes que ya, en ese preciso instante, has alcanzado aquello por lo que tantos años luchaste.

Tu sueño se ha hecho realidad.

Pero el éxito siempre trae consigo un lado oscuro: la crítica y la falta de propósito. Hablaré mejor de este segundo, porque del primero siento que ya he hablado demasiado y me repito.

Nadie sabe muy bien lo que es **«el propósito»** y sin embargo todo el mundo lo persigue.

Desde luego no es algo que encuentras de repente una mañana soleada, como si fuera un tesoro escondido esperando por ti.

Tampoco es algo que alcanzas y ya tienes para siempre como en su día creía.

Y ahí es adónde quiero llegar. Porque lo que nadie te cuenta del éxito es que si lo alcanzas sin propósito, el vacío después de este es desolador. Te sientes perdida y no entiendes por qué haces lo que haces.

Te pasas años persiguiendo una meta, soñando con ese momento en el que tus libros vendan miles de copias, tengan miles de valoraciones, sean bestseller y que las grandes editoriales se peleen por publicarte, haciendo ofertas más potentes que la competencia.

Te imaginas que al alcanzar el éxito todo tendrá sentido, que finalmente te sentirás plena. Te visualizas cruzando la línea de meta, celebrando, sonriendo como quien llega al final de una carrera. Pero nadie te habla de lo difícil que es ver que has cruzado esa línea y de lo que hay al otro lado del éxito cuando no te han preparado para él. Nadie te habla de ese vacío que deja cuando te encuentras, en silencio, preguntándote: **«¿Y ahora qué?»**.



Y si a esto le sumas las críticas y el *hate* que inexorablemente acompañan al éxito, la cosa se complica aún más.

El éxito, aunque es gratificante, no llena los huecos internos, esos que creamos al sacrificar tiempo, relaciones y nuestra propia paz en su búsqueda. A veces, en el camino hacia la cima, olvidamos preguntarnos si la cima que estamos escalando realmente resuena con lo que somos.

Eso fue justo lo que me sucedió en 2022, me encontré más perdida que nunca. Me vi escribiendo sin propósito, solo porque ya tenía contratos firmados y un público esperando.

Pero ¿era eso realmente lo que quería?

Así fue como comencé a trabajar en la búsqueda del propósito.

Si me preguntas, te diré que...

El propósito para mí es algo que construyes, que moldeas y descubres a medida que avanzas, a través de tus decisiones, tus experiencias y, por supuesto, tus errores.

Es esa fuerza interna que da sentido a lo que haces, incluso cuando el camino se vuelve oscuro y desafiante. Sin propósito, podemos trabajar duro, pero la satisfacción nunca llega. Con propósito, no hay una meta a la que llegar, sino que cada paso (por pequeño que sea) tiene significado.

Vivir con propósito es sentir que vas en la dirección correcta.

Aunque, como podrás intuir, no es nada fácil, requiere valentía para mirar dentro de ti, para ser honesta contigo misma y admitir lo que realmente importa. Y eso, a menudo, significa dejar atrás expectativas ajenas, miedos heredados y caminos que parecen más seguros, pero que no te llevan donde deseas.

Casi dos años llevo sin publicar nueva novela porque necesitaba dejar atrás todas las expectativas de mis lectores, las exigencias del mercado, las recomendaciones editoriales, el ruido de los detractores...

Casi dos años para escribir simplemente algo de lo que me sienta orgullosa, algo que esté alineado con mi propósito: **empoderar a mujeres apasionadas por el arte en todas sus modalidades para que conviertan su talento en una herramienta de transformación personal y profesional.**

De ahí surgió la idea de la escuela y todo lo que he creado en este último año. No se trata solo de ayudar a otros para que escriban, sino que construyan un negocio sólido y significativo en torno a sus palabras, mientras conquistan su libertad financiera y emocional.

Mi misión va más allá de enseñar a escribir o autopublicar, eso lo puede hacer mucha gente: **es ayudarles a romper barreras mentales y confiar en su capacidad para generar un impacto real a través de sus historias y conocimientos. Es darles el poder de crear con propósito, de compartir y de construir una vida alineada con lo que realmente aman.**

Porque es difícil encontrar el equilibrio entre lo que quieres crear y lo que el mercado exige. La clave está en honrar tu arte sin traicionar su esencia, pero sin ignorar la realidad económica. Y eso es lo que transmito a cada una de mis alumnas, porque **no se trata de renunciar a tu arte, sino de aprender a compartirlo estratégicamente.**

El propósito, como ves, no es conformista; es disruptivo, te mueve, te sacude y te obliga a replantearte todo lo que creías saber. Es la chispa que convierte el esfuerzo en pasión y el trabajo en legado.

Si estás buscándolo en este momento, no te agobies, no es algo que esté claro desde el principio. Muchas veces llega disfrazado de pequeñas pistas, de momentos cotidianos que parecen insignificantes pero que, al unirlos, forman un patrón. **Escribir una reflexión, ayudar a alguien, tomar una decisión difícil... Todo cuenta.**

A veces, el propósito no es un grito, es un susurro que solo escuchas cuando te detienes, te alejas del ruido y te permites conectar contigo misma.

No tener pasión por lo que haces es una pista de que por ahí no es.

¿Estás viviendo la vida que realmente quieres vivir? Si la respuesta es no, tienes todo un año por delante para tomar acción y cambiar eso.



¿TIENES UN NEGOCIO RENTABLE O UN HOBBY CARO?

Escrito por:

Amalia Guerrero

Mentora Tranquilidad Financiera

Emprender es una pasada, ¿verdad? Esa idea que te da vueltas en la cabeza, la pasión por sacarla adelante... Es un viaje lleno de emoción, retos, aprendizaje, días buenos y días menos buenos. Un viaje en el que lo importante no es solo la meta sino en la persona en la que te conviertes durante el camino. Pero, amiga, no te voy a mentir, si no gestionas bien las finanzas, por muy buena que sea tu idea, por mucho valor y transformación que puedas aportar a tu cliente, el proyecto se puede venir abajo.

Así que tienes dos opciones, ignorar lo que te digo o seguir leyendo y empezar a tomar el control de tus finanzas. Porque gestionar bien el dinero es lo que va a marcar la diferencia entre un negocio que sobrevive y uno que crece, y se convierte en lo que siempre has soñado.

No necesitas ser experta en finanzas para tener el control. Solo necesitas saber por dónde empezar y tomar decisiones con cabeza. Aquí van **5 claves para empezar a gestionar tu negocio como la empresaria que eres.**



1. Págate un sueldo, sí o sí

Uno de los errores más comunes que veo entre emprendedoras es que no se ponen un sueldo. Nos decimos: "Me pagaré cuando las cosas vayan bien" o "me quedaré con lo que sobre". **¡Error!** Desde el primer momento, aunque sea un poquito, págate tu sueldo. Si no lo haces, tarde o temprano sentirás que tu negocio no es rentable, te agotarás y terminarás pensando en tirar la toalla.

2. Separa tus cuentas: Personal y Negocio

Este consejo es tan sencillo como potente. No mezcles el dinero personal con el del negocio. Muchas emprendedoras, sobre todo si son autónomas, tienen una sola cuenta en la que igual pagan el supermercado o la extraescolar del niño, como reciben el pago de un cliente.

¿Qué pasa? Que pierden el control. Mi consejo: Abre una cuenta exclusiva para tu negocio y gestiona desde ahí los gastos e ingresos de la empresa. Y otra cuenta para la economía familiar. Así sabrás si tienes un negocio rentable o un hobby caro.

3. Crea un fondo de emergencias

Al igual que en nuestra vida personal necesitamos un colchón financiero, en tu negocio lo necesitas aún más. Los meses flojos, los gastos imprevistos... todo puede pasar. Tener un fondo que cubra al menos tres meses de gastos fijos te dará tranquilidad financiera y te evitará muchos dolores de cabeza.

4. Conoce tus números

No hace falta que te conviertas en una experta, pero sí que conozcas los números clave de tu negocio. ¿Cuánto gastas cada mes? ¿Cuánto ganas? ¿Qué margen tienes? Si no controlas estas cosas básicas, estarás tomando decisiones a ciegas. Y eso, amiga, no es lo que queremos.

5. Invierte en ti y en tu negocio

Este punto es clave: invierte en tu formación y en mejorar tu negocio. Aprender nuevas cosas te va a hacer crecer, y mejorar tu producto o servicio te hará destacar. Porque si eres una más eres una menos.

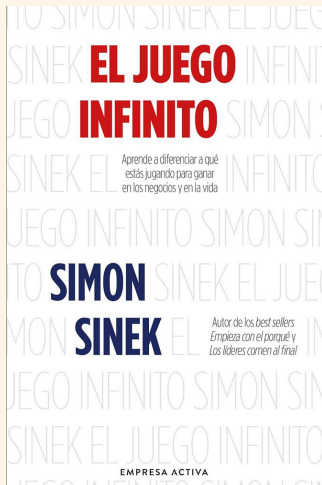
Querida, gestionar las finanzas no tiene por qué ser un drama, pero sí tiene que ser una prioridad. Si empiezas a llevar un control desde el principio, tu negocio será mucho más sólido. Tomar decisiones financieras inteligentes te permitirá crecer de forma estable y, sobre todo, disfrutar de tranquilidad financiera.

Así que si eres emprendedora o empresaria y sientes que las finanzas no son lo tuyo, no te preocupes, empieza con estas claves y verás cómo, poco a poco, todo mejora. Los números son los que te cuentan verdad, así que aprende a gestionar tu dinero, planifica y recuerda: **la tranquilidad financiera es una decisión que está al alcance de todas, no es un lujo.**



Recuerda que tu negocio va a crecer tanto como lo hagas tú. Así que invierte en ti misma sin dudarlo.

~Libros recomendados~

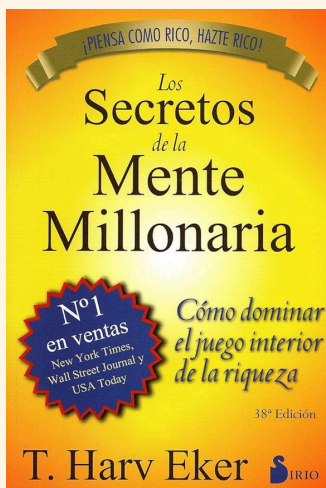


El juego infinito

◆ Simon Sinek

Te voy a recomendar un libro que hizo un click en mí aries con marte en aries y que cambió mi manera de ver el negocio: Juegos Infinitos de Simon Sinek en el que no cuenta que en la visión del juego infinito de la vida y del negocio, no hay eventos, no ha destinos... ¡Hay trayectos!

Recomendado por Pat Carrasco

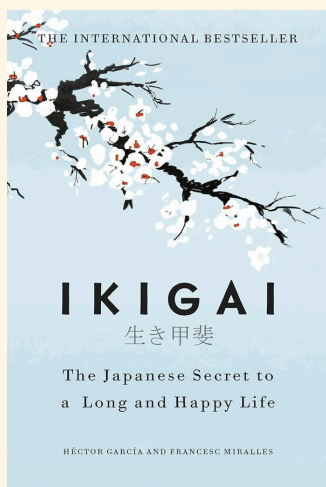


Secretos de la mente millonaria

◆ Harv Eker

Me permitió darme cuenta de todas las creencias limitantes que tenía en torno al dinero.

Recomendado por Amalia Guerrero



Ikigai

◆ Francesc Miralles

Conseguir mi ikigai (maravilloso concepto de origen japonés) - mi misión, mi propósito de vida - fue lo que me ayudó a despegar. Y esto es lo que me hace despertarme cada día con una sonrisa, salir de la cama de un salto y disfrutar al 100% de mi trabajo.

Cada día agradezco haber escuchado a aquella Omaira que despertó y haber apostado por ella.

Recomendado por Omaira Juan

UN LUGAR PARA QUEDARTE

◆ 1. Recomendado por Pat Carrasco

Santorini. Os recomendaré Santorini, pero no el Santorini de los cruceros y Oia, sino el no masificado y de playas desiertas en agosto, que existe, solo hay que explorar la isla. Y te lo recomiendo porque pasé varias semanas en agosto y fui realmente feliz.



◆ 2. Recomendado por Amalia Guerrero

Cádiz, sin dudarlo. Por sus playas, su gente, sus puestas de sol, su Magia y su arte.

