

SUSETTE SOUSA

# LOS 10 MANDAMIENTOS DEL EMPRENDEDOR



# Tabla de Contenido

Los 10 mandamientos de los emprendedores .....	02
<b>Número 1</b> .....	03
Perderás el miedo y tomarás acción	
<b>Número 2</b> .....	08
Serás positivo y no escucharás las críticas de los demás	
<b>Número 3</b> .....	10
Tu emprendimiento debe dar la solución a una necesidad	
<b>Número 4</b> .....	14
Escogerás de las miles de ideas las mejores 5	
<b>Número 5</b> .....	19
Separarás tus finanzas personales de tu emprendimiento	
<b>Número 6</b> .....	24
Los primeros 2 años son de sacrificio, no es negociable	
<b>Número 7</b> .....	30
Aprenderás a cortar las pérdidas	
<b>Número 8</b> .....	32
Un porcentaje de tus ganancias serán destinadas a mejorar tu emprendimiento	
<b>Número 9</b> .....	34
Fracasarás más nunca te rendirás	
<b>Número 10</b> .....	37
Invertirás tus ganancias y crearás otros ingresos	
<b>Conclusión</b> .....	41

# Los 10 mandamientos de los emprendedores.

Emprender no es tarea fácil, hay unos que lo hacen porque están cansados de su trabajo, o de trabajar para alguien más, simplemente no se visionan cumpliendo el sueño de otros.

Para otras personas como fue mi caso, fue porque no tenía otra opción, con una niña de 2 años que por nada del mundo permitiría que ella pasara trabajo, salí a la calle a buscar el pan, como dicen.

Cuando empecé a crear mis propios ingresos fue en la “Gran recesión” del 2008 me tocó pagar una deuda de \$60,000 en tarjetas de crédito, sin trabajo. Ahí fue la primera vez que “me tocó” hacer mi propio dinero, sin depender de nadie.

¿Qué hice? Ser creativa, vendí todo lo del apartamento, empecé a comprar y revender cosas por internet, aquí me di cuenta de mis skills para vender y negociar. Luego en Panamá, usé esto a mi favor, y empecé con carros, para terminar con casas.

Emprender no significa únicamente establecer una empresa, puedes ser inversionista. Yo hago ambas, pero sin importar qué tipo de ingresos tengas, lo cierto es que tienes que tener más de uno y mejorar tus skills invirtiendo en ti.

De toda esta experiencia de más de 10 años como emprendedora, escribí los 10 mandamientos de los emprendedores, esas reglas de oro que a nadie le pueden faltar.

# Número 1

## Perderás el miedo y tomarás acción

La gente tiende a sentir al miedo como un paralizador, y no como un motivador. Yo les digo: ¡Hagan todo aquello que les da miedo!

¿Si no lo intentas en esta vida, en qué otra piensas hacerlo? Inténtalo 6 meses y ve qué pasa.

Una de las cosas que no te permite dar ese primer paso es el miedo. El miedo a que te vaya mal, el miedo a que pierdas dinero, el miedo a fracasar, el miedo al qué dirán, el miedo de no tener “algo seguro”.

Pero tranquilo hoy vengo a decirte que no eres un marciano, el miedo es un sentimiento que forma parte de nuestra vida y es completamente normal sentirlo. Y también quiero que empieces a ver el miedo como algo POSITIVO, ese miedo debes utilizarlo para que te impulse a salir de tu zona de confort.

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.

Soy Susette Sousa y mi propósito de vida es educar financieramente a todas las personas que quieran transformar sus vidas.

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.

Cuando yo tomé la decisión de emprender no fue como una decisión planificada, fue más una acción por necesidad. Porque realmente no tenía opción tenía que sobrevivir más o menos lo que muchas personas estamos viviendo hoy, producto de una crisis económica provocada por la pandemia. Te voy a contar algunas de las cosas que he recopilado estos 10 años para formalizar mis negocios y mi emprendimiento.

¿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.

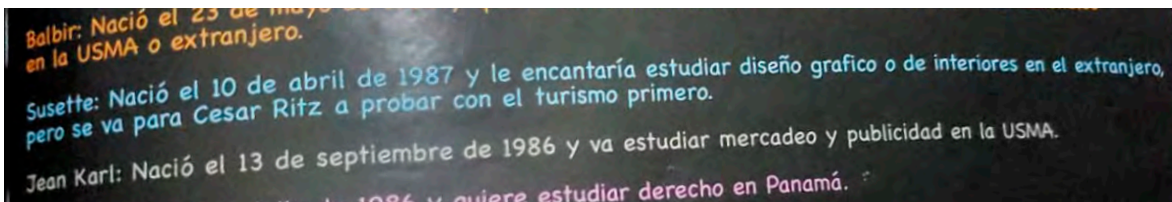
**Sal de tu zona de confort.** Esta es la más importante y que es difícil de lograr porque uno se siente seguro, cómodo y acostumbrado. Aunque está bien sentirnos a gusto como estamos, si estamos todo el tiempo en nuestra zona de confort no nos pasará nada nuevo, y tampoco podremos experimentar ninguna mejora, ni crecimiento, ya sea a nivel personal, como profesional. Por eso el dicho famoso que dice como quieres que las cosas cambien si sigues haciendo lo mismo. Pero no basta solo con leerlo si no con tomar acción.

**Encuentra lo que te motiva.** La pasión siempre triunfa sobre el miedo, por eso, debes trabajar en aquello que te motive, y así estarás cambiando el miedo por el impulso a seguir tu pasión o tu deseo. Esto realmente fue lo que me impulsó a mí a tomar acción.



Recuerdo cuando estaba en mis últimos años de la escuela quería estudiar diseño de interiores y esto es algo que realmente me apasiona, era de las niñas que decoraba mi cuarto, pintaba los cuartos de amigos de mi mamá o hacía murales en la escuela, en fin, esta carrera era lo que quería estudiar. Cuando le comenté a mi papá me dijo que moriría de hambre en la calle y ahí entró ese miedo tenía solo 16 años y pensé: “Ni modo estudiar hotelería y turismo” Así de fácil, renuncié a mi primer sueño.

Todos mis familiares decían que era el boom que venía a Panamá y pues tomé el primer tren que me daría la libertad para salir del país y empezar a obtener otra mentalidad. Sin embargo, yo escribo en mi anuario textualmente que probaría primero con turismo pero que si no funcionaba pasaría al diseño de interiores, era realmente mi pasión.



**Confía en tus capacidades y talentos.** ¿Sabías que hay personas con la mitad de talento que tú, haciendo lo que tú NO TE ATREVES? Cuando uno confía en sus conocimientos y en lo que es capaz de lograr, se enfrenta a las dificultades del día a día con mayor seguridad y confianza, y disminuye así, el miedo a fracasar o fallar. Tenemos que confiar en nosotros mismos, digo, ¿Si tu no confías en ti, quién lo hará?.

Un ejemplo de esto es si yo hubiese tenido esa confianza y seguridad en mi capacidad de decorar y la creatividad que tenía no le habría dado importancia a lo que dijeran mis familiares, lo hubiese hecho porque sabía que tenía la capacidad y el talento para hacerlo sin haberlo estudiado.

Muchos creen que el talento es cuestión de suerte, pero pocos saben que la suerte es cuestión de talento. Al saber le llaman suerte.



**“El talento es la capacidad que existe para desempeñar una determinada actividad o tarea con habilidad, y eficacia.”**

Cuando se habla de talento se habla de esa cualidad que destaca en una persona para hacer algo en concreto. En definitiva, es un concepto relacionado con la inteligencia, y la aptitud. El talento puede ser heredado, o bien adquirirse a través del aprendizaje. Por ejemplo, una profesional de padel que tiene la habilidad de ser un gran deportista es posible que lo herede a sus futuras generaciones. Alguien que no lo sea, puede practicar y esforzarse por mejorar en ese deporte.

Pasa de igual forma en ámbitos creativos, literarios, y en la mayoría de los campos de actuación. Existen personas que tienen un gran talento, y habilidad para desempeñar una función con gran eficacia, y otras que necesitan de un aprendizaje para ello.

¿Ya desarrollaste tu talento hoy? Toma acciones diarias, como invertir en ti mismo, y no hablo de dinero, hablo de tiempo. El tiempo es tu mayor asset, todos tenemos 24 horas y cada quien decide cómo invertirlas.

Acepta con responsabilidad el riesgo. Al iniciar un nuevo negocio existe la posibilidad de no conseguir los resultados esperados al principio. Cuando emprendes un nuevo proyecto debes estar consciente de que esa decisión conlleva riesgos. El éxito de un emprendedor es aceptar el riesgo como parte de la “emoción”, y no tomarlo como una excusa para no hacerlo.

***“No dejes ir lo que realmente te hace feliz por lo que otras personas piensen o digan, haz que tus sueños se vuelvan realidad, aunque tengas que tomar riesgos, la vida se trata de ellos siempre sigue tu corazón”.***

*Susette Sousa 2004.*



Esto lo escribí cuando tenía 17 años, me estaba graduando de la escuela y aunque no tenía ni la menor idea los riesgos que iba a tener que tomar para cumplir mis sueños igual estaba visualizando que lo quería hacer.

Al final señores, solo trabajé 9 meses en un hotel, trabajé el tiempo necesario para poder re-pagar la deuda que tuve que tomar para pagar mi universidad y luego renuncié. ¿Saben de qué fue mi primer negocio que todavía mantengo en la actualidad? **“Diseño de interiores”**. Esa empresa se llama S&S Designs, y se encarga de hacer home staging para vender casas y apartamentos.

Así que no temas a tus sueños, ni a tus pasiones. Usa ese temor como combustible para ir a lo quieres.



## Número 2

# Serás positivo y no escucharás las críticas de los demás

Cuando vamos a emprender lo primero que uno escucha de las personas son las críticas, “Eso no va a funcionar” o “Estás loco no sabes lo que haces, fulanito renunció a su trabajo por emprender y lo perdió todo” “Mejor búscate un trabajo”. Lo mejor que puedes hacer es: **no escuchar las críticas de nadie.**

Cuando vayas a empezar, lo harás sin decirle a nadie y dejarás que el resultado hable por sí solo. Verás que llegará el día que te pregunten: “Oye no sabía qué haces esto, o te dedicabas a esto” En ese momento probablemente hasta necesiten de tus servicios.

*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.*



Lo empaca y se pone a venderlo, con la idea de crear toda una revolución y vender 100,000 focos ecológicos. Si quieres formar o ya formas parte de ese 1%, hay tres cosas que debes saber: **Eres especial, la gente se va a incomodar por tus decisiones, la gente te va a criticar...** Ah, y mi favorita **la gente te dirá que estás loco** (Esta me la dicen, por lo menos una vez al día. Antes me molestaba, ahora la tomo como cumplido porque sé que voy por un buen camino).

**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 negativa y 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 quieres lograr cosas buenas, debes empezar por visualizarlas.

Más arriba les comentaba sobre “el miedo” y de que tu éxito va a depender si lo utilizas a favor o en contra. ¡Utilízalo a tu favor para que te impulse a tomar acción! De hecho, así fue como yo lo hice. Había pasado por tantas cosas que cuando tuve a mi pequeña hermosa Sophie el miedo de que pudiera pasar hambre, o que no tuviera un futuro, o una buena educación. Ese miedo lo tomé como el impulso para abrir mi negocio y formalizarlo. Era eso o morir de hambre no había opción no podía permitir que mi hija pasara páramo y así fue como di ese siguiente paso.

Siempre les hablo sobre el libro de “El Secreto” tu mente tiene el poder. Esta lección es tan importante, antes de leerme ese libro yo era super negativa y todo me salía mal, era increíble que por más que yo trataba todo lo que ahorraba siempre se me iba en algún evento desafortunado. No fue hasta que cambié mi mentalidad a todo positivo que todo cambió. Tienes que visualizar ese billete de 1 millón, tienes que visualizar ese emprendimiento con muchos clientes, tienes que visualizar un estadio lleno de personas escuchándote en una conferencia. Tienes que ser mega positivo.

## Número 3

# Tu emprendimiento debe dar la solución a una necesidad

Crees que tienes una **idea de negocio** que es irresistible, un producto que los clientes comprarán sí o sí. ¿Lo has testeado entre tus potenciales clientes? **¿Cómo extraer la información necesaria para saber si tu idea tendrá éxito?**

Cuando estuve en Suiza estudiando hotelería y turismo mi profesor, que me daba la clase de vinos, me enseñó que un buen vino necesita madurar con el tiempo para mejorar, lo mismo ocurre con las ideas de negocio, solo con el tiempo y el esfuerzo maduran y se convierten en una fuente potencial de beneficios.

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.

Quizá tu primer producto, no sea el más vendido. Tu primer video no será el más visto, tu primer servicio, no será el más cotizado.

No esperes a que sea perfecto. La perfección es una excusa que nos ponemos para no arrancar, para no arriesgarnos.

Todos los productos y servicios que están en el mercado y se venden es porque:



**RESUELVEN  
UN PROBLEMA**



**DAN SOLUCIÓN A  
UNA NECESIDAD**



**SATISFACEN  
UNA PASIÓN**

Por lo tanto, lo primero que tienes que hacer es enamorarte del problema. Piensa en lo que han hecho otras empresas: Amazon hizo más sencillo comprar y vender por Internet, Google facilitó las búsquedas de información online. **¿Qué puedes hacer tú que mejore lo que ya existe o que sea totalmente nuevo?**

### **Concreta el problema que resuelve tu idea**

Para concretar el problema tus clientes serán la fundación en la que se apoyara toda la estructura de tu **idea de negocio**. Sigue los siguientes pasos para definirlo:

## **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 preocupa 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.

**Enamórate del problema y no de la solución.** Como emprendedor vas a tener la tendencia a concentrarte en desarrollar y conocer a fondo tu producto y puedes pasar horas hablando de lo maravilloso que es, pero olvidas que te debes enamorar del problema y por lo tanto, conocer a fondo al cliente que lo tiene.

**No cometas el error de poner el enfoque en la solución.**



**Define la solución que tu idea de negocio aporta.** Seguro que me has escuchado hablar de Airbnb. Es una empresa que pone en contacto a propietarios de casas que necesitan un ingreso extra (**el problema**) y a turistas que buscan alojamiento temporal y no quieren ir a un hotel (**el problema**). Airbnb pone en contacto a propietarios y turistas (**la solución**).

Te menciono este ejemplo porque de hecho yo lo probé por unos meses, a ver si funcionaba y esto puede ser algo que te genere ingresos para apalancar tu emprendimiento. El promedio de ganancia que tuve mensual fue de \$300 a \$1000 dolares y sólo alquilaba un cuarto. Al final, todos salen beneficiados: Airbnb cobra por su servicio, el propietario cobra por el alquiler y el turista paga lo que considera oportuno y se aloja en la casa que quiere. Esa es la base de cualquier negocio: una idea que aporta **una solución a un problema que tiene la gente.**

¿Cómo puedo definir la solución que aporta mi idea de negocio? De la siguiente manera: **Sal a la calle a preguntar.** Debes jugar el juego de buscar las soluciones que tu producto proporciona sea efectivo, pero de nada sirve si no le preguntas a la gente que va a utilizar el producto. Aquí te dejo algunas ideas de lo que puedes hacer:

**Ofrece pruebas gratuitas.** Elabora un producto mínimo viable de lo que quieres vender. La idea es no gastar mucho dinero sino ofrecérselo a tus clientes potenciales.

**Haz entrevistas personales y estudia tu mercado.** Elabora una evaluación corta y sencilla con preguntas claves como: ¿Comprarías este producto o servicio?, ¿Qué cambiarías?, ¿Qué precio pagarías? Es aconsejable hacer unas no se 50 o más entrevistas a potenciales interesados para obtener una buena muestra.

**Elabora una encuesta online.** Además de todo lo anterior, puedes elaborar una pequeña encuesta online en redes sociales o por correo electrónico, para conocer la opinión de la gente. Recuerda: preguntas cortas, sencillas y muy concisas, 5 o 6 preguntas serán suficientes. Tienes que buscar esos insights en tu público, que te permitan palpar el mercado, por ejemplo con esta pandemia habrá una necesidad enorme de digitalizar los negocios, de aprender a usar las herramientas de marketing digital la realidad es que si tú no te actualizas y entiendes que el nuevo juego de los negocios está en las estrategias de marketing digital, déjame decirte que te quedarás atrás.

## Número 4

# Escogerás de las miles de ideas las mejores 5

Ideas de negocios tendrás miles, pero de todas las ideas que tengas debes escoger las 5 mejores ideas y luego escoges las 3 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.

**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.

No te dejes llevar por intentar alcanzar la idea perfecta, **todo ya está creado**, así que tu idea puede ser bien, mejorar algo que ya existe.

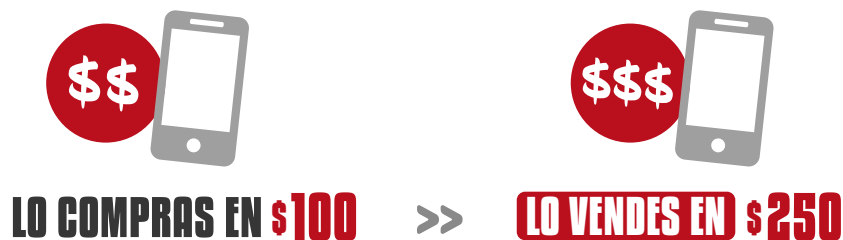
## Te dejo aquí 10 ideas que puedes empezar hoy desde tu casa:

**Idea No. 1 Manualidades.** Este fenómeno es una de las grandes tendencias mundiales. Pensarás, ¿Por qué? Pues básicamente porque consiste en convertir tu hobby, lo que te gusta, en tu profesión. Si lo piensas bien, nadie venderá mejor un producto que un apasionado de él.

Además, actualmente vender los productos de tus negocios desde casa es muy fácil porque tienes grandes plataformas como Amazon o las redes sociales que pueden ayudarte. Adicional, no podemos olvidar que esta el Instagram que se ha vuelto el canal más popular de ventas y puedes apalancarte en apps que te ayudan con el cobro de tu servicio y luego enviar el pedido a domicilio que de hecho estas satisfaciendo la necesidad de tu cliente y creando empleos.

**Idea No. 2 Compra-venta de cosas.** Otra posibilidad para emprender negocios desde casa sería la compra-venta de cosas siempre hablo de esto porque así comencé yo cuando vivía en Estados Unidos, un gran negocio para alguien quien es hábil con las ventas. De nuevo, básate en aquello que dominas porque te permitirá saber cuándo y dónde comprar barato y cómo atraer el público que está dispuesto a pagar más por ello.

Online, esto se llama dropshipping, el cliente hace el pedido en tu web, y tu web se lo pide al proveedor. Se trata de hacer lo mismo que cualquier negocio de compra venta pero desde casa. Puedes comprar barato de segunda mano. Luego, puedes venderlas en estas u otras plataformas como encuentra24 o en tu IG. Solo es importante tener buen ojo y conocer muy bien el nicho al que te vas a dedicar.





**Idea No. 3 Freelance.** Si eres diseñador gráfico por ejemplo, puedes ofrecer tus servicios como freelance de hecho hay una plataforma que se llama Upwork donde puedes ofrecer tus servicios. Si te has quedado sin empleo o te tocó quedarte con los niños en casa puedes ofrecer tus conocimientos de una manera freelance.

Esta es una modalidad de trabajo que se volverá muy popular, más con la nueva modalidad de trabajo remoto desde casa. Además, las empresas gracias al trabajo desde casa, cada vez se apoyan más en los freelance, porque no pagan planilla y obtienen resultados buenos y rápidos.

**Idea No. 4 Dropshipping.** Si estás indeciso y no sabes qué vender, una buena opción es el **dropshipping**. Esta tendencia consiste en una venta al por menor donde el vendedor minorista se encarga de realizar la venta del producto pero sin poseerlo. Como una especie de intermediario. El minorista llega a un acuerdo con el mayorista para que este envíe el producto al cliente final.

De esta forma el minorista se ahorra tener los productos en stock y de la necesidad de disponer de un lugar donde dejarlos. El Dropshipping es simple, solo necesitas crear una página web o tienda virtual donde ofrecer los productos y encargarte de dar la alerta al mayorista cuando un cliente realice una compra.

**Idea No. 5 Community Manager.** Una profesión que cada vez es más común contratar a autónomos o agencias externas para la gestión de las redes sociales de una empresa. Éstas suponen, por lo general, una gran parte de la atracción de tráfico a las redes sociales y requieren de la mano de un experto para hacer crecer un negocio.

Si eres bueno haciendo contenidos y gestionando proyectos, aprovecha tu talento para ayudar a las compañías a publicar y crear distintos contenidos que atraigan más y mejor tráfico hacia sus redes sociales y a su web.

**Idea No. 6 Consultoría.** Esta de verdad que me encanta y le veo mucho potencial, y es otra forma de emprender desde casa es ofreciendo consultoría. Si tienes experiencia en el ámbito de los negocios y sabes cómo enfocarlos para lanzarlos hacia el éxito, una buena opción sería crear tu propia consultoría. Muchas pequeñas y medianas empresas necesitan a alguien que les asesore y les aconseje.

Las reuniones podrían realizarse a través de videollamada, por ejemplo. Para llevar a cabo esta idea, solo necesitas experiencia y ganas de ayudar a otros emprendedores a tener éxito. ¡Muy Fácil! Es más, puedes hacer todo tipo de consultorías si eres abogado, ingeniero, contador, marketer o a la profesión que te dediques, puedes ofrecer tus servicios de consultoría a empresas. Esta es una opción que puede ser muy viable para las personas que hayan perdido su empleo durante la pandemia.

**Idea No. 7 Asistente virtual.** Como su propio nombre indica, los asistentes virtuales proporcionan una amplia variedad de servicios online a otras empresas. Desde llevar temas administrativos hasta plantear estrategias de marketing o de apoyo técnico de una oficina.

Para las compañías supone un ahorro significativo de gastos y para los autónomos son todo ventajas, ya que pueden prestar servicios a varias empresas a la vez. Por ejemplo, a una empresa de mantenimiento les sale más a cuenta tener a alguien que desde su propia casa pueda gestionar las llamadas y correos electrónicos en vez de tener que mantener una oficina.

**Idea No. 8 Copywriter.** ¿Sabes escribir que esperas? Copywriting es el conjunto de técnicas y prácticas usadas para producir textos escritos que estimulen en los lectores un movimiento de compra. Este tipo de comunicación es usado por muchas empresas para generar oportunidades de negocios y es una posición que viene en alta demanda.

Para comenzar tu carrera de copywriter sólo necesitas dos simples cosas: la habilidad y alguien que te pague. No necesitas ninguna carrera o experiencia laboral en sí, necesitas practicar y ser bueno escribiendo copy antes de intentar hacer dinero.

**Idea No. 9 Tienda online.** También llamado ecommerce, es decir, comercio electrónico en español, las tiendas virtuales son sitios para vender productos físicos o no. Si deseas abrir una tienda virtual, necesitarás un software que administre la tienda y los medios de pago. También serás responsable de cuidar la logística del stock, si los productos vendidos son físicos.

Suena complicado pero puedes abrir tu propia tienda online puedes comenzar utilizando el IG tiene los shoppable posts y puedes activar tu cuenta.

**Idea No. 10 Asesor de Compras online.** Esta idea se me ocurrió cuando empezó la pandemia, vi la necesidad hace mucho tiempo y es que las personas a veces no saben qué comprar y tu puedes ser esa persona que asesora a otros, para comprar la computadora que necesita y no comprar una que no tenga los “features” o si tu estas buscando algo este asesor puede conseguirte ese producto más económico de lo que tu lo encuentras y cobrará un fee de un porcentaje por la gestión y hasta puede traerte el pedido.

Además cuántos de ustedes no ayudan a las personas a traerle cosas online puedes convertirlo en un negocio realmente hay una necesidad piensalo y veras que si.

¿Ves que solo con un poquito de creatividad se hace una gran idea? La idea es, buscar la necesidad en el mercado y aunque suene loco puede que no lo sea, además que tienes el mundo de las redes sociales para promocionarte y mantener conectado con tu audiencia que serán en un futuro tus clientes potenciales.

## Número 5

# Separarás tus finanzas personales de tu emprendimiento

Antes de emprender, deberíamos tener muy en cuenta que si no aprendemos a manejar adecuadamente nuestras finanzas personales, el sueño puede fácilmente convertirse en una pesadilla. Si eres de los que creía que solo bastaba con encontrar un nicho de mercado y ofrecer algo valioso, te equivocas, esa es solo una cara de la moneda.

Para que verdaderamente puedas vivir bien de un emprendimiento personal, es fundamental que antes aprendas a separar tus finanzas personales de las de tu negocio, y que además las gestiones de manera ordenada. Gestionar cada mes tus cuentas e intentar ser capaz de separarlas de las de tu emprendimiento, si tienes un negocio o eres un profesional freelance, seguro que será desafío para ti.

Una mala administración de nuestro dinero, puede desencadenar en que no seamos capaces de tener nuestras finanzas personales o cuentas bien organizadas ni sepamos qué dinero corresponde a nuestro negocio y cuál a nuestra vida personal. En definitiva, llegados a este punto, hay algo que tienes que tener muy claro:



***¡Necesitas ya mismo separar tus finanzas personales de las de tu emprendimiento!***

Solo poniendo un poco de orden en tus cuentas podrás organizarte mejor, tener más controlados tanto tus gastos como ingresos y, en definitiva, gestionar mejor tus finanzas en el corto y largo plazo.

La mayoría de los pequeños y medianos empresarios no hacen esto y te cuento que esto ha sido el éxito de mis negocios no mezclarlos porque todo emprendedor lo hace al comienzo mi mejor consejo es esta línea desde el comienzo.

¿Te digo algo? Si todos los meses terminas en \$0 o negativo, es muy probable que repitas estos hábitos con los ingresos de tu emprendimiento.



***“Ganar dinero es importante pero aprender a manejarlo a nuestro favor y no en contra y administrarlo bien es fundamental”***

**Susette Sousa**

## **¿Por qué necesitas separar tus finanzas personales de las de tu emprendimiento?**

**Razón #1: Claridad en los números de tu emprendimiento.** Muy pronto en tu negocio tal vez, incluso antes de tus primeros ingresos empezarás a incurrir en gastos, algunos fijos y otros variables. Es justo por eso que necesitarás saber cuál es el nivel de ventas con el que debes alcanzar un punto de equilibrio y, a partir de ahí, tu rentabilidad mínima aceptable.

**Y permíteme insistir:** Sólo manteniendo las cuentas de tu emprendimiento separadas de tus finanzas personales podrás tener la realidad de estos números. Si te acostumbras a cubrir gastos de tu negocio con dinero personal, nunca sabrás cuál es su verdadera rentabilidad (si es que la hay).

Por otro lado, si utilizas el dinero de tu negocio como si fuera personal, estarás afectando negativamente a su flujo de efectivo. Si no conoces claramente cuánto dinero ingresa y cuánto egresa tu empresa, te resultará imposible tanto la gestión profesional, como la planificación del crecimiento y la optimización de los costos.

**Razón #2: Orden en tus cuentas.** La mayoría de personas tienen problemas para organizar sus finanzas personales. Incluso las personas asalariadas que reciben un sueldo una vez al mes les cuesta **administrar el dinero de forma ordenada.**

Imagínate lo que sucedería con estas personas si les añades la complejidad de recibir múltiples pagos al mes a causa de ser dueños de una pequeña empresa, y le añades que si empiezan a manejar ese dinero de forma indistinta para gastos personales y de negocio. Lamentablemente, no tardará en llegar el día en que se encuentren decidiendo qué hacer con el dinero que llevan en el bolsillo, si pagar la escuela de los hijos, ir al supermercado o adquirir más mercancía. Sólo una cosa es cierta: Pocas cosas destruyen tanto el espíritu de un emprendedor como los problemas de dinero.

**Razón #3: El pago de los impuestos.** Sin importar cuál sea el país en el que pagues tus impuestos, existe una regla: los ingresos de distintas fuentes tienen distintas condiciones arancelarias y, de hecho, en muchos lugares existen ciertos **beneficios fiscales** para pequeños negocios en crecimiento. Y aquí va una tercera verdad: El dinero de los itbms o el sales tax deberían ir en una cuenta separada y solo podrás aprovechar algunos de estos beneficios si mantienes tus cuentas separadas y tus finanzas en orden.

## 5 Pasos para separar exitosamente tus finanzas personales de las de tu negocio.

Alcanzar un completo control de nuestras finanzas no tiene que ser complicado. Aunque sepamos cuáles son los beneficios de mantener esta separación, hay que ser honestos: en algunas ocasiones resulta muy difícil de hacer. Por esta razón, aquí comparto contigo estos 5 pasos que te ayudarán a mantener las cuentas separadas, aportando para que tu emprendimiento se formalice y crezca.

**Primer paso.** Identifica tus gastos personales y los de tu emprendimiento. El primer paso para separar tus finanzas en casa de las de tu negocio es reconocer tus gastos y armar un presupuesto. Si no sabes como hacer puedes leer [mi primer ebook](#).

**Segundo paso:** Elabora un sistema simple que te permita controlar tus ingresos. Antes de desarrollar este paso es necesaria una aclaración: no es lo mismo registrar los gastos que controlarlos. Registrar implica llevar una cuenta del dinero que sale de tu bolsillo, para hacerlo existen decenas de apps disponibles en el mercado (aunque yo no utilizo ninguna). [\(aquí te dejo mi plantilla de presupuesto para emprendedores\)](#)

**Tercer paso:** Abre cuentas bancarias separadas (y utilízalas correctamente). Siguiendo este paso podrás visualizar claramente el flujo de efectivo y saber cuál es tu realidad financiera, y conocer cuánto dinero entra y cuánto sale en tu negocio te permite tener el control, y no estar a la deriva o resolviendo y tapando huecos. No sostengas tu negocio con tus finanzas personales. Esto sería un error garrafal, porque eventualmente te endeudarás para sostener el mismo. Hazlo autosustentable lo antes posible, tienes 2 años para hacer un negocio rentable y 5 para decir “Este ya es un éxito”

**Cuarto paso: Tienes que ponerte un salario.** Para que no necesites utilizar el dinero de tu negocio como si fuese tuyo, debes tener un sueldo. Inclúyelo dentro de la estructura de costos. Esta es una decisión personal y dependerá de varios factores: de la fase en la que se encuentre tu emprendimiento, de tu costo de vida y de si cuentas con otros ingresos o dependes exclusivamente de tu negocio. En cualquier caso, ten en cuenta que mientras más alto sea tu sueldo, mayor será tu estructura de costos fijos y por lo tanto necesitarás un mayor volumen de ventas para que sea rentable. Una vez que te hayas asignado un sueldo determinado, cóbralo a fin de mes, y adminístralo como si fueras un trabajador más.

**Quinto paso: Encuentra el punto de equilibrio de tu negocio.** Una vez definida tu estructura de costos, te resultará muy sencillo determinar cuál es tu nivel mínimo de ventas para ser sostenible. Saber cuál es tu punto de equilibrio te dará enfoque en un primer objetivo: Cubrir costos (incluyendo tu sueldo). A partir de ahí, el límite lo pones tú. El dueño de un negocio debería ser siempre consciente de los costos en los que incurre, sobre todo en la fase inicial.

Además, no debería nunca olvidar que los negocios se hacen rentables desde el volumen de ventas, pero también desde el control de costos y manejo eficiente de recursos.



## Número 6

# Los primeros 2 años son de sacrificio, no es negociable

Toda persona que emprende tiene alguna versión o combinación de los siguientes sueños: ganar mucho dinero, dejar de trabajar pronto, cambiar el mundo, ser famoso. Para lograr que uno de estos sueños se haga realidad y no se quede en solo un sueño, debes comprender que conlleva un gran sacrificio.

La palabra 'sacrificio' generalmente hace que nos pongamos nerviosos y la asociamos con la pérdida, pero todo en la vida es una elección. Si quieres perder peso, debes comer menos; si quieres estar en mejor forma, tendrás que correr más; si quieres formar una empresa, olvídate por un tiempo de las vacaciones, del penthouse y del carro nuevo.

En algunos casos, estos sacrificios son mayores de los que estamos dispuestos a pagar. Como emprendedor entendemos que lo que otros ven como un sacrificio, para nosotros es simplemente una elección. Yo lo veía de esta manera: no tengo el carro de mis sueños, pero el que tengo me lleva del punto A al punto B; no me voy de viaje como todas mis amigas, pero estoy invirtiendo mi dinero para comprarme mi primera oficina; no vivo en la mejor casa, pero en 5 años estaré en la casa de mis sueños es más la visitaba desde el 2010 y la compré en el 2013.

En muchos casos, cuando otros piensan que me estoy sacrificando, para mi no es un castigo, sino, una elección consciente de invertir en mis negocios en lugar de hacerlo en otras cosas. Cuando estés listo para hacer los sacrificios que se requieren para alcanzar tus metas, entonces estarás cerca de ser un verdadero emprendedor.



## SE TENÍA QUE DECIR Y SE DIJO

Si no estás dispuesto a dar nada a cambio, mejor no emprendas.

## 5 SACRIFICIOS QUE TODO EMPRENDEDOR NECESITA HACER:

**ESTABILIDAD.** Este tipo de proyectos no tiene garantía de éxito. Aunque la idea sea espectacular y tenga un potencial increíble, tomará tiempo y hasta en el mejor de los casos, será un camino difícil. Hagas lo que hagas, no hay forma de saber con exactitud cómo se va a comportar el mercado cuando lances tu emprendimiento. Solo después de algunos meses o incluso años, sabrás lo que tu empresa podrá dar de sí.

La mayoría tendrán que sacrificar un trabajo estable en una empresa ya posicionada a cambio de una Dirección General de ti mismo y de nadie más. Ser emprendedor, por naturaleza, es seguir un camino inestable, lleno de altibajos, durante el tiempo que sea necesario. Prescindir de la estabilidad es natural y parte del proceso.

**BALANCE.** Cuando te conviertes en emprendedor, fundador de tu propia empresa, las líneas entre tu vida laboral y tu vida personal desvanecen. Empezarás a pensar en los negocios incluso cuando estés lejos de la oficina, a veces porque te gusta y a veces, porque es necesario para que siga funcionando. También recibirás llamadas y correos electrónicos que tendrás que atender urgentemente, porque no hay nadie más para hacerlo.

Te daría el consejo de que no permitas que tu trabajo te absorbe por completo. Todavía tienes familia y amigos que seguramente no compartirán tu misma pasión y en ocasiones, se les dificultará entender por completo por qué le dedicas tanto tiempo. Pero la realidad es otra tu familia se alejará, tus hijos te criticarán porque no pasas tiempo con ellos, pero no perderán el tiempo en pedirte el tu último modelo de tablet y en ese momento serás la mejor mamá, tus amigos no te llamarán o invitarán más, porque siempre estás ocupado con tu negocio o emprendimiento y las personas te dirán que la vida es corta y debes disfrutarla pero nadie vera o entenderá tu sacrificio.

Y viéndolo desde este punto de vista, mi hija recordará a su mamá trabajando por su futuro. Yo recuerdo a mi mamá luchando por llegar a fin de mes, porque no sabía administrar el dinero

**INGRESOS.** Así como no vas a tener estabilidad, tampoco tendrás ingresos. Para seguir el camino del emprendimiento, probablemente dejarás tu trabajo bien remunerado, con excelentes prestaciones, a cambio de muy poco durante meses. Durante años seguramente vas a ganar una fracción de lo que podrías ganar como empleado.

Y como si eso te pareciera poco, empezar un proyecto requiere mucho dinero, por lo que muchos terminan invirtiendo montones de su propio dinero para poner en marcha su negocio. Si un banco no está dispuesto a darte un préstamo, seguramente tendrás que recurrir a familiares y amigos benévoloos que creen en ti, más que en tu idea.

**DORMIR.** Todos sabemos que descansar es de vital importancia para poder funcionar, crear y crecer. Aun así, por mucho que te esfuerces en mantener tus hábitos de descanso, vas a sacrificar algo de sueño.

Te estarás levantando súper temprano para preparar el día antes de que llegue tu equipo para eficientar tiempo. Habrán noches donde solo dormirás una o dos horas para poder sacar un pedido, crear un informe o enviar una propuesta. En otros casos, permanecerás despierto toda la noche, preocupado porque no sabes como vas a pagar los sueldos de la siguiente quincena.

**COMODIDAD.** Además de ser Director General, también serás de recursos humanos, operaciones, tecnología, logística, comercial, administración y marketing. Tomarás decisiones que nunca antes tuviste que tomar y profundizarás en temas que jamás habías pensado importantes.

Parte de ser emprendedor significa salir de su zona de confort, a menudo y varias veces al día. Aprenderás a prosperar en ambientes incómodos, inseguros y muchas veces desconocidos. Tendrás que sacrificarte haciendo todas esas cosas que son importantes para el negocio y lo conocerás al 100% cuando antes sólo conocías un pedacito.

Intenta verlo como una inversión, renunciarás a lujos intangibles a cambio de algo mejor en el futuro. Estás pagando por la oportunidad de encontrar el éxito en tu propia empresa y tus sacrificios serán recompensados.

### **SÉ HONESTO CONTIGO MISMO**

Engañarte a ti mismo no es lo más sensato. No todas las personas están en un momento en su vida en el que pueden sacrificar tanto, ni todas las ideas están dentro de nuestras posibilidades. Mi meta es educar financieramente a toda latinoamérica y más que generar ganancias, esto es una inversión no solo de dinero sino de tiempo. Aun así he creado varias empresas que también me apasionan y he logrado que vuelen. Solo que en esta en particular, tiene mi cara en frente de la operación.

No es fácil, muchos confunden el propósito con hacer algo gratis. Y a pesar que mi Instagram está lleno de todo mi conocimiento, tengo un equipo detrás de esta marca, somos casi 20 personas trabajando para llevar el mensaje de la educación financiera a todo el que quiera aprenderlo, es que no quiero que nadie pase por lo que yo pasé. Y aquí es donde tengo que cumplir con mis propias reglas, no usar mi dinero personal, ni el de otras empresas para sustentar esta.

De eso aprenderemos en otra ocasión, los diferentes tipos de ingresos. Yo soy la cabeza de varias empresas, tengo sociedades con otras personas y además llevo mis inversiones (Obvio y ser mamá es lo que hago en mis tiempos libres, no ver Netflix) Por eso necesito un equipo, además la alegría de dar empleo no tiene precio.

No poder hacer todo exactamente como quieres, y entender que no estás dispuesto o no puedes hacer el nivel y tipo de sacrificio que requiere tu idea es una enorme señal de madurez y autoconciencia. Sé honesto contigo mismo y busca un nuevo objetivo, seguro lo encontrarás. Puede que disminuyendo las expectativas o cambiando tu idea, puedas seguir emprendiendo, pero sacrificando dentro de lo que son tus posibilidades.

### **ES UN MARATÓN, NO UNA CARRERA DE VELOCIDAD**

En el quinto año de tener tu emprendimiento podrás empezar a “vivir” un poco más, pagarte un sueldo decente y devolver los préstamos que te hicieron algunos familiares y amigos o el banco.

No me malinterpreten, no escatimamos en el sueldo que pagamos a nuestros colaboradores, ni tampoco en bonificaciones, incentivos y capacitaciones. En lo que ahorramos muchas veces como emprendedores es en en pagarnos salario, que se pagaban cuando había. Durante mucho tiempo hubiésemos estado bastante mejor económicamente si hubiéramos trabajado por nuestra cuenta. De hecho todavía no tenemos todo lo que deseamos, pero seguimos invirtiendo en hacer crecer nuestro negocio o emprendimiento.

Es una realidad que tener éxito y ganancias enormes desde el primer momento no es una realidad que viven el 99% de los propietarios de la empresa. El éxito como empresario requiere que trabajes duro a largo plazo, debes ahorrar cuando puedes e invertir más que gastar. Forrarse los bolsillos, claro que es una posibilidad, pero después, poco a poco y pasando algunos años de esfuerzo.

### **ESTÁS DENTRO O FUERA**

Ningún emprendedor creó una empresa porque alguien le dijo “a ti ya te toca” y de la noche a la mañana tenía un imperio. La verdad es que a muchos les gustaría que fuera así y pocos se dan cuenta de los sacrificios que hacemos los empresarios.

Naturalmente hay épocas en las que hubiéramos disfrutado enormemente de unas largas vacaciones en la que nos desconectamos completamente, claro que hubiéramos podido tener una vida más cómoda cobrando un sueldo fijo y seguramente nos hubiese sido más fácil lograr la hipoteca que buscábamos, pero esa no es la vida que elige un empresario.

No solo le dedicamos una increíble cantidad de horas sino que también, ponemos todo nuestro dinero en juego por un sueño que tenemos y creemos que podemos lograr, sin ningún tipo de garantía de que lo vamos a lograr. No creo que este tipo de aventura se pueda hacer a medias. Creo que en los negocios estás dentro o estás fuera.

Como todo en la vida, se tienen que hacer los sacrificios necesarios para lograr todo lo que deseas. Saber lo que se quiere, hacia dónde nos dirigimos y tener un plan de acción que podamos lograr de manera realista. Entonces ve a trabajar. ¡Buena suerte, amigos!

El espíritu emprendedor es una lucha, pero sin pasión, esa lucha es imposible. ¿Realmente puedes motivarte a trabajar tantas largas horas, sacrificar tus ahorros e incluso poner tu casa en riesgo si no es por algo que te apasiona? ¿Vas a inspirar a los clientes a que te compren, a los colaboradores que te sigan, a tus familiares y amigos que te respalden? Si tu pasión no es genuina no funciona.

Pero, cuando encuentras tu pasión todo se vuelve fácil. La decisión de 'sacrificio' ya no es sacrificio sino una decisión fácil, simple y clara.

## Número 7

# Aprenderás a cortar las pérdidas

Las pérdidas pueden comerte. Y si no tienes cuidado, puedes terminar como el 90% de los emprendimientos que fracasan antes de los 2 años. Por este motivo, si estás perdiendo mucho, debes preguntarte por qué. No te rindas. Todo emprendedor pierde en algún momento. Ningún emprendedor le pega a la primera al 100%. ¿Sabes la historia de PayPal? PayPal fue primero creado como una plataforma e inicialmente fue diseñada para realizar transferencias de dinero, al final, le dieron el giro a la plataforma y comenzó a cubrir un objetivo más amplio, que era proveer servicios de pago por internet utilizando tarjetas de crédito.

Al final si ves que no puedes darle el giro al emprendimiento lo que importa es cortar las pérdidas a tiempo. Lo que me lleva a la siguiente pregunta: ¿Cuándo es el momento adecuado para cortar las pérdidas? Depende de muchos factores pero, si tu ves que el negocio no puede sostenerse y que está generando pérdidas y has tratado de darle el giro y tienes esa intuición o nudo en la garganta no esperes hasta el final, y corta por lo sano y no lo veas como fracaso sino, como un aprendizaje para el **próximo** negocio que vayas a empezar.

(*Próximo*, palabra clave, así como cuando cambias de empleo porque no te gustó, así harás con tu negocio, sin mirarlo como fracaso)

¿Qué debes considerar cuando se trata de cortar las pérdidas? Primero, hablemos de por qué cortar las pérdidas es parte de mis reglas. Cortar las pérdidas rápidamente es proteger de caer en quiebra. Evita que las pequeñas pérdidas se conviertan en un gran desastre o incluso que te haga endeudarte hasta el cuello para sostener algo que ya no tiene salida y crear un gran hueco. Cortar tus pérdidas rápidamente te mantendrá en el juego por más tiempo.

Endéudate para crecer, no para sostener. Las deudas son para apalancarse.

El objetivo es crear ingresos, no perderlos. Puedes ser terco y ver crecer sus pérdidas o puedes aceptar cuando te equivocas, salir y recalcular para seguir adelante. Comprender que hacerlo puede ser más sabio y dejar el ego a un lado. Entonces, ¿Cómo saber cuándo cortar las pérdidas rápidamente? Hay que tomar esta decisión cuando todo vaya mal.

Emprender puede dar miedo cuando vas a comenzar y más, si nunca lo has hecho, pero una vez logras tomar el desafío y ves que vas a perderlo esa emoción de verlo morir con tanto esfuerzo que lo construiste y la esperanza de que puedes salvarlo no siempre va a jugar a tu favor, sé frío ve los números y corta las pérdidas de raíz y vuelve y comienza de nuevo.

Es mucho más seguro quedarse sin negocio que quedarse sin liquidez y efectivo porque esa misma liquidez te ayuda para volver a comenzar otro. Si se pierdes un negocio, está bien. Siempre habrá otra oportunidad para comenzar otro.



## Número 8

# Un porcentaje de tus ganancias serán destinadas a mejorar tu emprendimiento

Si solo utilizas las ganancias de tu negocio para aumentar tu estilo de vida, tu emprendimiento o negocio nunca va a surgir.

Esto es de mucho cuidado para esos emprendimientos que son un BOOM cuando salen, y a los 6 meses se les olvidó que siempre, debemos actualizar, y empieza a morir poco a poco.

## Aquí te dejo idea de algunas cosas en las que debes invertir:

### **Invierte en marketing si no te conocen no existes.**

Ojo con esto, es importante tener una buena estrategia y conocimiento en las distintas herramientas, hay miles de cursos y capacitaciones online para aprender de esto.

¿Por qué es importante? Vas a botar el dinero a la basura si lo haces para experimentar y ver si funciona. Si no es lo tuyo, siempre busca asesoría en alguien que sea experto.

### **Invierte en capacitación para ti o tu equipo.**

Como mencioné anteriormente, invertir en ti siempre es importante. Aunque no seas tú quien ejecute las campañas digitales, sí vas a necesitar el conocimiento para tomar decisiones importantes.

Capacitar a tu equipo es vital para que tu empresa siga creciendo, además, tus empleados serán más fidedignos con tu marca y les darás herramientas para que hagan mejor su trabajo.

### **Invierte en tecnología y automatización de tu negocio.**

Necesitas sí o sí un CRM, que te ayude a gestionar de manera sencilla todo el proceso de relación con los clientes, y hacer las proyecciones de ventas.

Una herramienta de project management, para tener claro tus objetivos y metas, lo recomiendo muchísimo, te ayudará a ver todo el panorama de las cosas y tareas pendientes.

### **Invierte en digitalizar tu negocio y el e-commerce.**

Si no estás online, no existes. Necesitas no solo digitalizar, porque ya todo el mundo está online. Tienes que hacerlo bien, tienes que destacar.

Si no puedes pagar una gran agencia, apóyate en un freelance que pueda ser tu soporte para esto. Y el e-commerce te traerá el beneficio de que ya todo el mundo lo está aprendiendo a usar y las personas pueden tomar la decisión de compra mucho más rápido.

### **Invierte en branding**

Tu marca tiene que verse bien, tienes que darle prioridad a tu marca, a cómo se ve, y cómo la vas a presentar

- Debes tomar en cuenta:
  - La personalidad que le quieres dar
  - Cómo quieres que los demás la perciban
  - La primera impresión es super importante
- Quién es tu buyer persona

Es así como la imagen de tu marca, será esa cara que le presentes al mundo. Nuevamente, una plataforma como UPWORK, puede ayudarte a conseguir un profesional freelance por buen costo, sin pagar a una agencia.

## Número 9

# Fracasaras más nunca te rendirás

**Rendirse es la única forma de fracasar.** Abandonar siempre parece ser una buena elección. Después de todo, lo has hecho lo mejor posible y por alguna razón simplemente no eres suficientemente bueno o al menos eso es lo que piensas.

Thomas Edison dijo una vez que los 1,000 fallos que tuvo al inventar la bombilla fueron los que precisamente le llevaron a inventarla. Cuando seas capaz de ver los fracasos como escalones para el éxito final estás construyendo una persona de carácter. Trata a los fallos como lecciones de aprendizaje.

¿Te imaginas cuántas personas le dijeron que estaba loco? Al intento 560 le dirían, “Thomas, déjalo ir, eso no va a encender”

**El éxito es parecido al ensayo y error.** Es nuestra capacidad para fallar y seguir intentándolo lo que nos convierte en las personas que queremos llegar a ser. Una prueba de tu capacidad para soportar el fracaso y continuar a pesar de ello.

En lugar de darte por vencido, puede que tengas que reorganizar y reorientar tu sueño. Crea un diario donde plasmar tus metas a corto y largo plazo. Así obtendrás un sentido de lo que estás haciendo y cómo hacerlo. Una guía personal de tus sueños.

El éxito sucede a su debido tiempo no es una carrera de rapidez si no de inteligencia.

**Aprende de tus errores.** Los “accidentes felices” son sin duda cosas de la vida. Y cuando uno piensa en ello el fracaso se convierte simplemente en una cuestión de perspectiva. Para decirlo más claro, el fracaso deja de ser una opción. Un objetivo se ha fijado y el sueño ha de ser realizado. Los errores en la vida son lecciones de las que cada persona debe aprender.

Tú eres la única persona a la que tienes que hacerle frente en el espejo. Tanto si fallas como si ganas. Realmente el secreto del éxito es levantarse después de caerse. Mis fracasos los veo como algo positivo es como si nunca me hubiera caído. La realidad es que si no fuera por ellos no estaría donde estoy hoy. Por supuesto, habrá momentos en los que quieras dar todo por vencido. ¿Pero sabes qué? Mientras sigas no podrá hacer cabida para el fracaso.

Así que te invito a ser positivo, a mantenerte motivado, lee sobre la motivación, escucha audios, mira videos, lo que sea que te de ese impulso todos los días para poner tus tareas en orden.

**Tienes que ser organizado y tener metas, objetivos y tareas.** Cuando emprendes, no es como tu empleo, no tienes a alguien detrás de ti presionándote por llevar a cabo una tarea, ahora eres tú quien debe gestionar su tiempo para optimizarlo y cumplir tus objetivos diarios.

Es importante que te coloques metas: Quiero hacer \$5,000 al mes, eso significa 10 clientes de 500, o vender 100 productos de \$50, o mil productos de \$5.

Cuando divides las metas en pequeños objetivos es mucho más fácil mantenerte motivado porque sientes que vas moviéndote hacia adelante.

Otra cosa muy importante que yo hago, es que tengo una agenda donde escribo todo lo que tengo que hacer en el día

- Mis 3 top tareas
- Mi objetivo principal diario
- Y un to do list.

Cuando escribes, le das poder a esa palabra, y ver ese to do list sin tachar, te da ese empujón que necesitas para llevar a cabo lo que tienes que hacer. Además, si no lo apuntas te encontrarás haciendo mil cosas sin saber si estás cumpliendo

Tachar las tareas no solo da satisfacción, sino que también, las ganas de correr y tachar la otra.



Otra cosa muy importante cuando hagas tu lista de tareas u objetivos del día, es ordenarlos por prioridades, así enfocas muchísimo mejor tu tiempo.

Además, tengo un calendario donde tengo mi tiempo medido, ya les dije que el tiempo es el mejor asset que podemos invertir. Si lo inviertes en ser productivo, cosecharás las ganancias de esa inversión

Ser organizado es clave para los emprendedores, y si no es un hábito que tienes, tendrás consecuencias graves. Recuerdo una vez asesoré a un emprendedor que me decía que no conseguía motivación, pues nadie creía en su idea de negocio. Y por esa razón pasaba la mayoría de su día en el sofá viendo televisión “Porque no estaba motivado”

La motivación no existe. Lo que existe es la disciplina.

Una vez leí a un motivador fitness que dijo: Si entrenara solo los días que me sintiera bien, sería gordo.

No todos los días te sentirás al 100%, no todos los días estarás motivado. Pero todos los días debes tener la disciplina de levantarte y llevar a cabo tus tareas y objetivos del día. Cuando lo conviertes en un hábito no habrá nada ni nadie que te detenga.

## Número 10

# Invertirás tus ganancias y crearás otros ingresos

Esta es una de las reglas más importantes en un emprendimiento o negocio y que el 99% de las personas no cumplen y es invertir el dinero que produce su negocio.

Y no en un plazo fijo no es una inversión es un ingreso pasivo pero con muy bajo rendimiento. Sin embargo, si eres muy conservador es preferible un plazo fijo que tenerlo en una cuenta de ahorro sin hacer nada. Más adelante si tienes alguna urgencia puedes pedir un préstamo prendario. *Un préstamo que te haces de tu propio dinero.*

Cuando me refiero a que inviertas tu capital no necesariamente me refiero a invertirlo en otro emprendimiento si no en algo que sea seguro y que no tenga que ver con tu negocio.

Para mí, la mejor inversión en bienes y raíces porque es una forma de crear ingresos residuales con alto rendimiento. Un ejemplo es que 100k dólares en un plazo fijo a un 3% anual te genera 3k al año entre 12 meses son 250 dólares mensuales pero un alquiler te puede producir por ese mismo dinero \$500 dolares o más, si sabes cómo invertirlo. Siempre debes buscar asesoría en estos temas.



**100 K** >> **BANCO PAGA 3%** >> **\$250 MENSUALES**



**100 K** >> **PROPIEDAD EN 100K** >> **\$500 a \$600 MENSUALES**

La palabra inversión es clave en poder crecer tu negocio y crecer tu patrimonio y es que ningún negocio tiene comprado durar para toda la vida por la cual, la idea del negocio es que de ese ingreso que vas creando vivas y vayas invirtiendo en cosas seguras, siempre les digo que debemos ser positivos tenemos que tener Plan A, B, C y D.

Siempre es bueno contar con diferentes fuentes de ingresos, pero en el tema de inversión tenemos que cuidar con quién nos asociamos con quién invertimos y si te prometen dinero rápido y fácil tener cuidado. Hay que tener un olfato e intuición por las estafas. Por eso les digo que la mejor inversión es en bienes y raíces porque es seguro ya que tienes la propiedad que avala la inversión y si no la vendes la alquilas.

# ¿POR QUÉ HICE ESTE EBOOK?

Creo firmemente en que un consumidor educado es un consumidor con poder, capaz de lograr todo lo que se propone.

Lo sé porque yo soy la prueba de ello. En el 2008 viví la “Gran Recesión” y por mis malas decisiones acumulé una deuda de \$60K ¿Sabes cómo la pagué en 9 meses? Emprendiendo.

De allí nació mi inspiración para crear este e-book. Te dejo aquí escrito con mi puño y letra todo lo que aprendí estos 10 años, una década cargada de risas, lágrimas, aciertos y errores. Pero gracias a todo eso, hoy te estoy entregando esta guía para que tú no cometas esos errores.

Éstas lecciones son ideales para todo aquel que está frustrado con su empleo, también para el emprendedor que quiere llevar su proyecto al siguiente nivel, para el desempleado que considera que no tiene alternativa, para todo aquel que quiera crear ingresos adicionales y para el emprendedor que no está invirtiendo los ingresos de la manera correcta.





# ACERCA DE SUSETTE

Inversionista, madre y empresaria. he asesorado a miles de personas y empresas en Panamá y Latinoamérica.

Con más de 10 años como emprendedora, creando mis ingresos, invirtiendo y creciendo mi patrimonio me han hecho hoy una mentora, que quiere impartir sus conocimientos.

Estos 10 años me han demostrado que más del 70% de los ciudadanos no tienen educación financiera, tantas historias he escuchado de que las malas finanzas está afectando no solo la salud mental, sino la actitud ante la vida y el trabajo.



# Conclusión

El emprendimiento no es fácil y muchas personas dicen que no es para todos. Sin embargo, no todos queremos lo mismo, muchos no queremos salir de la zona de confort ya que recibir un salario fijo todos los meses es mucho más cómodo y seguro y esto no está mal depende de tus metas. También puedes tener un salario fijo y crear ingresos adicionales de una manera fija ¿Qué te detiene? ¿Por qué no?

Si estás pensando en emprender lo primero que tienes que hacer es tomar acción la mayoría de las personas fallan en este paso tomar acción. ¡Abre tu Instagram ya! ¿Qué es lo peor que te puede pasar? que no te compren y sigues intentando hasta que hagas tu primera venta.

Si ya emprendiste y estás pensando en dar el siguiente paso con tu emprendimiento y tienes miedo de fracasar aquí estás cometiendo el error porque si no lo haces o no tratas te sentarás a ver como los demás triunfan y tu por miedo sin tomar acción.

Déjame contarte de qué vas a fracasar y no una vez varias veces pero debes tener estas 3 cosas en cuenta:

- 1.** Entender que necesitas los errores para poder aprender y mejorar tu negocio.
- 2.** Que siempre debes tener una cama, luego el colchón y por último el catre porque siempre debes tener donde caer.
- 3.** El fracaso no es malo, malo es la forma en que tu lo ves porque así te enseñaron en la escuela.

No lo logre por suerte como muchos piensan. Lo logré porque fui consistente, perseverante y disciplinada, utilicé mis talentos, fui sumamente obsesiva con llegar a la meta y perfilar cada detalle.

**¡Si yo pude tú también puedes!**



**Nota:** Vean en netflix serie **the queen's gambit**

## *¿Para quién es este E-book?*

Para todo aquel que está frustrado con su empleo  
Para el emprendedor que quiere llevar su proyecto al  
siguiente nivel

Para el desempleado que no tiene alternativa  
Para todo aquel que quiera crear ingresos  
adicionales.

Para el emprendedor que no está invirtiendo los  
ingresos de la manera correcta

En este E-book vas a encontrar la respuesta frente a  
cómo puedes lograrlo.