View in browser

Newsletter Sfera Nook Sep'26 #22

NEWSLETTER

Cita de la semana

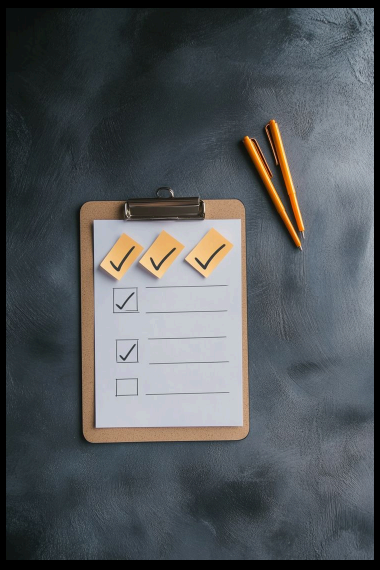
Los que están siempre de vuelta de todo, son los que no han ido a ninguna parte. — *Antonio Machado,* poeta

Sfera Nook - *your ally in finance*

Consejos para mejorar tus finanzas y las de tu negocio #4

Para vencer impulsos a la hora de gastar o de invertir conviene hacerse una lista breve de preguntas previa: el qué, cómo funciona, condiciones, me conviene, qué riesgo asumo, qué coste tiene, qué retorno.

Convertir la decisión en una checklist, en lugar de en un impulso del momento, es una de las formas más simples de proteger tus finanzas



El rincón INVERSOR

Checklist: empezar Septiembre tras las vacaciones

Para no volver a la rutina con la sensación de "no sé por dónde empezar", aquí tienes dos checklists:

1) una para tus finanzas personales
2) para retomar la gestión de tu negocio

con tres ratio sencillo en cada punto para que no te quedes solo con la sensación, sino con un número.

Finanzas personales

Compara el gasto real de vacaciones con lo presupuestado. *Ratio: Gasto real ÷ Gasto presupuestado*. Si el resultado es superior a 1, te has pasado del presupuesto — cuanto más se aleje de 1, más ajuste necesitarás este mes.

Comprueba tu nivel de endeudamiento personal. *Ratio: Cuota mensual de deudas ÷ Ingresos mensuales*. Por encima del 35% empieza a ser una carga difícil de sostener.

Detecta gastos hormiga reactivados en vacaciones (suscripciones, delivery, caprichos puntuales). *Ratio: Gasto discrecional ÷ Ingresos totales*. Si supera el 20-30%, toca revisar qué se queda y qué se recorta.

Gestión de tu negocio

Revisa la liquidez tras el parón. *Ratio: Caja disponible ÷ Gastos mensuales fijos del negocio*. Te da el "runway" en meses: cuánto tiempo aguanta el negocio sin más ingresos.

Ponte al día con las facturas pendientes de cobro. *Ratio: Cuentas por cobrar ÷ Ventas mensuales medias*. Cuanto más alto, más dinero tienes "atrapado" fuera de caja en vez de trabajando para ti.

Revisa las facturas pendientes de pago a proveedores. *Ratio: Cuentas por pagar ÷ Compras mensuales medias*. Te indica si te estás financiando razonablemente con tus proveedores o si se está acumulando una bola.

Marketplace. ¿Qué es y en qué consiste?

Un marketplace es una plataforma digital que pone en contacto a múltiples vendedores con múltiples compradores bajo una misma infraestructura tecnológica común: catálogo, pagos, y en muchos casos logística y atención al cliente.
Temu y Shein son dos ejemplos conocidos de este modelo.
A diferencia de una tienda online propia, en un marketplace **conviven varios vendedores independientes que operan bajo las reglas fijadas por la plataforma que los aloja**.

En este modelo participan, principalmente, tres agentes:

1. La plataforma (el marketplace): centraliza la infraestructura tecnológica, de pagos y, a menudo, de logística, para que muchos vendedores no tengan que construirla por separado.

2. El vendedor (la marca o negocio): accede a una audiencia ya existente sin necesidad de generar tráfico propio desde cero.

3. El comprador (el consumidor): encuentra en un mismo espacio múltiples vendedores, productos y precios que puede comparar fácilmente.



Amazon, zalando, asos, Media Markt, ebay, ... entre los marketplaces más populares en Europa.

Woman on Stage

Magdalena Sastre - business woman



Magdalena Sastre ha fundado Mopiclean https://www.mopiclean.com/ una aplicación marketplace, disponible tanto para Android como para Apple, actualmente enfocado en Baleares, que conecta profesionales en limpieza con clientes que necesiten de una limpieza puntual y/o recurrente.

Magdalena ha iniciado cinco emprendimientos, el cuarto es el que le ayuda a mantener la estabilidad económica del día a día. https://www.magdalenasastre.es/

Magdalena no es de las que suavizan la realidad, y quizás por eso su historia impresiona tanto. **Fundadora de Mopiclean, su quinto proyecto con apenas 32 años de edad,** decidió mirar de frente un problema que conocía bien de cerca: la gestión de la limpieza en los alquileres vacacionales. Este factor del sector vacacional tiende a ser algo caótico, y un dolor de cabeza para los propietarios.

Donde otras personas veían solo un fastidio, ella vio una oportunidad de construir algo con impacto real.

Levantar la plataforma le ha costado, literalmente, sus ahorros. Junto a un desarrollador, ha invertido en el proyecto sin permitirse lujos, pero sin poner nunca en riesgo lo esencial.

"Todo el dinero que inviertes hay que invertirlo, pero sin comprometer el subsistir", resume, con esa serenidad de quien ha aprendido a convivir con la incertidumbre sin dejarse arrastrar por ella.

Mirando atrás, admite que le habría gustado diferir el aprendizaje en el tiempo y dedicar más tiempo a la creación y divulgación de la marca Mopiclean.

Su consejo, tan honesto como ella misma**: si el miedo a las finanzas te paraliza, mejor no emprender. Porque, como dice, si crees que te va a ir bien, tienes razón. Si crees que te va a ir mal, también.** Su mayor aprendizaje ha sido **desvincularse emocionalmente del resultado y sostenerse, siempre, en datos y en el plan.**

Visita nuestra website

Para más info

https://www.sferanook.com/

https://thenookroom.com

info@sferanook.com

SENT BY mailer lite