



CASOS DE ÉXITO

Marisa Corvo | **Marisa Corvo**
Restauraciones

Isabel María Pachón López | **Fisiabel -**
Fisioterapia & Rehabilitación



/ Marisa Corvo Rubio

/ Marisa Corvo Restauraciones

/ Ubicación y contexto

El taller se encuentra en la Calle Vapor nº 1, Nave 4, en el Vivero de Empresas del Ayuntamiento de Almendralejo (Badajoz). El proyecto nació de manera artesanal en un pequeño taller en mi casa y, con el tiempo, fue creciendo hasta trasladarse al vivero de empresas, un espacio que me ha permitido profesionalizar el trabajo y ampliar la capacidad de producción.

/ Motivación para emprender

Siempre tuve claro que quería tener un negocio propio. Desde pequeña me apasionaron las manualidades y todo lo relacionado con crear o transformar objetos. Cuando fui madre, sentí la necesidad de trabajar por cuenta propia para poder conciliar mi vida familiar y laboral. Aunque tuve muchas ideas diferentes —desde montar una churrería hasta hacer dropshipping— mi camino se definió casi por casualidad: empecé restaurando un cabecero y unas mesillas

antiguas para una amiga, compartí el resultado en grupos locales de Facebook y las personas comenzaron a contactarme para encargos. Así nació Marisa Corvo Restauraciones, un proyecto donde puedo unir mi pasión con la oportunidad de dar nueva vida a los recuerdos que habitan en los muebles.

/ Etapa actual del proceso emprendedor

Actualmente me encuentro en una etapa de crecimiento. Tengo una agenda llena de proyectos para este año y el siguiente, entre ellos varios encargos importantes ya en marcha, como la restauración de una casa rural en mi pueblo natal, Hornachos. El negocio está consolidándose gracias al boca a boca, las redes sociales y la confianza de los clientes que valoran el trabajo artesanal y personalizado.

/ Obstáculos del proceso emprendedor y resolución

Como todo emprendimiento, este camino no ha estado exento de dificultades:

- Darme a conocer: al principio fue complicado que la gente supiera de mi trabajo. Aposté por las redes sociales y por mostrar mis resultados con fotografías del antes y después, lo que ayudó a generar confianza.
- Baja valoración del trabajo artesanal: muchas personas no comprenden el valor del tiempo y la técnica que requiere cada pieza. Decidí fijar precios justos y centrarme en clientes que valoran lo artesanal y lo sentimental.
- Tiempo de producción: con muebles antiguos, siempre surgen imprevistos. He aprendido a presupuestar con margen y a explicar el proceso a los clientes desde el inicio.
- Espacio limitado del taller: gestiono los proyectos por etapas, incorporando nuevos encargos conforme termino los anteriores, para optimizar el espacio.
- Herramientas y recursos: al inicio fui reinvertiendo cada ganancia en mejorar el taller y comprar herramientas. Más adelante, solicité apoyo financiero a la Fundación Youth Business Spain, a través de su programa de impulso al emprendimiento, lo que me permitió dar un paso más en la profesionalización.

/ Logros o aprendizajes más importantes

El mayor logro ha sido convertir una afición en un negocio sostenible y con proyección. He aprendido que el emprendimiento requiere constancia, paciencia y formación continua. Cada mueble restaurado representa una historia y un aprendizaje, y me enorgullece poder decir que mi trabajo no solo recupera objetos, sino también recuerdos y emociones. Gracias a la formación recibida en programas de emprendimiento como los de la Fundación Maimona, he ganado confianza, conocimientos empresariales y una red de apoyo fundamental para seguir creciendo.

/ Gestión financiera del emprendimiento

· **¿Cómo estimaste la inversión inicial de tu negocio?** La inversión inicial la fui calculando de manera progresiva, empezando con lo básico que necesitaba para trabajar desde casa: herramientas manuales, pinturas, barnices y materiales de restauración. A medida que fui recibiendo más encargos, invertí parte de las ganancias en mejorar el taller, comprar maquinaria más específica y ampliar el stock de materiales. Cuando me trasladé al Vivero de Empresas de Almendralejo, realicé una estimación más completa, teniendo en cuenta el alquiler del espacio, el mobiliario, los seguros y la promoción inicial del negocio.

· **¿Cómo fijas el precio de tus productos o servicios?** El precio lo establezco en función de tres factores principales:

1. El tiempo de trabajo que requiere cada pieza, ya que no hay dos muebles iguales.
2. Los materiales utilizados, especialmente si requieren productos específicos o técnicas de restauración más delicadas.
3. El valor sentimental y el resultado final, porque muchas veces no se trata solo de un mueble, sino de un recuerdo familiar.

Además, he aprendido a valorar mi trabajo artesanal y a explicar al cliente qué incluye cada servicio, para que comprendan el valor real del proceso y la dedicación que hay detrás.

· **¿Qué herramientas utilizas para llevar las cuentas de tu empresa?** Actualmente utilizo herramientas digitales y prácticas que me permiten gestionar el negocio de manera eficiente:

- Contasimple, una plataforma online con la que realizo presupuestos, facturas, control de stock y seguimiento de ingresos y gastos.
- Aplicaciones bancarias para la gestión de pagos y movimientos.
- Además, cuento con el apoyo de una

gestoría local que me ayuda con la contabilidad oficial, declaraciones e impuestos.

Estas herramientas me permiten mantener una organización profesional del negocio y tener siempre una visión clara de la situación financiera.

• **¿A qué tipo de financiación has accedido para montar tu negocio?** En un principio, todo fue autofinanciado con mis propios recursos y reinvertiendo lo que iba ganando en cada proyecto. Más adelante, accedí a un microcrédito a través de la Fundación Youth Business Spain, dentro de un programa de apoyo al emprendimiento impulsado por la Fundación Maimona. Esa ayuda económica me permitió comprar herramientas más profesionales, mejorar el espacio de trabajo y dar un paso importante en la consolidación del negocio.

• **¿Qué errores financieros has cometido y cómo los has resuelto?** Uno de mis principales errores fue no calcular correctamente el tiempo real de trabajo en los primeros proyectos. A veces los muebles antiguos presentan imprevistos, y eso hacía que los presupuestos iniciales se quedaran cortos. Con la experiencia aprendí a incluir márgenes de seguridad y a comunicar claramente los posibles contratiempos al cliente desde el principio. También aprendí a separar el dinero del negocio del personal, algo fundamental para mantener un control financiero más claro y profesional.

¿/ Si pudieras dar un consejo a alguien que está empezando ¿Qué consejo financiero darías a otras personas?

Mi consejo es empezar poco a poco, pero con constancia, reinvertiendo las ganancias en el propio negocio y sin miedo a pedir ayuda o formación cuando sea necesario. Es fundamental valorar el trabajo propio, fijar precios justos y no competir por precio, sino por calidad y confianza. Y sobre todo, llevar un registro de todos los movimientos económicos, por pequeños que sean, porque eso da claridad y seguridad para seguir creciendo de manera sostenible.



/ Isabel María Pachón López

/ Fisiabel · Fisioterapia & Rehabilitación

/ Ubicación y contexto

Los Santos de Maimona (Badajoz).

/ Motivación para emprender

No sabría decirte un motivo exacto que me llevó a emprender... simplemente lo sentí. Después de muchos años trabajando para otras personas, sentí que había llegado mi momento. Había algo dentro de mí que me decía que tenía que hacerlo, que era el momento de dar el paso. No tenía claro el camino —de hecho, ni siquiera sabía cuál era—, pero sí tenía la necesidad de crear algo propio, de poder trabajar a mi manera, ayudando a las personas desde una atención cercana y humana.

Hoy, mirando atrás, puedo decir que fue una de las mejores decisiones que he tomado, aunque el camino no siempre sea fácil. Emprender te pone a prueba constantemente, pero también te enseña muchísimo sobre ti misma, sobre tu

capacidad de superarte y sobre lo que realmente valoras. Con el tiempo, aprendes incluso a disfrutar de los retos.

/ Etapa actual del proceso emprendedor

Ahora me encuentro en una etapa de crecimiento. Estoy contenta con lo que he conseguido hasta ahora, pero no quiero quedarme ahí. Siento la necesidad de seguir avanzando, de no conformarme. Tengo nuevos proyectos en mente que me ilusionan, ideas que quiero hacer realidad y que sé que pueden aportar mucho, tanto a mis pacientes como a mi misma.

Eso sí, también soy consciente de que todo requiere esfuerzo, tiempo y dinero... mucho dinero. Pero cuando algo te apasiona, las dificultades se convierten en parte del proceso, y hasta se disfrutan de otra forma. Me ilusiona seguir avanzando y poder ver cómo una idea va tomando forma y haciéndose realidad.

/ Obstáculos del proceso emprendedor y resolución

He pasado por muchos obstáculos, y lo más duro quizá ha sido hacerlo casi todo sola, sin apenas ayudas. A veces sientes que todo va cuesta arriba, que te falta apoyo o recursos. Pero también aprendes a buscar soluciones por tu cuenta, a no rendirte.

Cada tropiezo me ha enseñado algo importante, y con el tiempo he aprendido a confiar más en mí y en mis decisiones. Creo que eso es lo que más fortalece a quien emprende: descubrir que, pese a todo, puedes seguir adelante.

/ Logros o aprendizajes más importantes

Cuando pienso en los logros, no me vienen grandes hitos a la cabeza, sino pequeños pasos que, sumados, me han traído hasta aquí. Ver que los pacientes confían en mí, que recomiendan mi trabajo, que vuelven porque se sienten bien... eso es lo que más me llena.

He aprendido que todo llega poco a poco, y que el éxito no es algo que se consigue de golpe, sino que se construye día a día, con constancia, paciencia y mucho cariño por lo que haces.

/ Cuestiones específicas

• **¿Cómo estimaste la inversión inicial de tu negocio?** Recuerdo que cuando empecé, hice números tirando por lo alto para intentar no llevarme sorpresas. Pero, aun así, me quedé corta. Siempre hay gastos que no contemplan hasta que estás dentro, y eso te obliga a reajustarte y a priorizar.

Fue una etapa de mucha planificación, de mirar cada euro, pero también de ilusión. Y aunque a veces parecía imposible, todo salió adelante con esfuerzo, buena gestión y mucha fe en lo que estaba construyendo.

• **¿Cómo fijas el precio de tus servicios?**

Siempre he pensado más en mis pacientes que en mí misma. Me cuesta ver la fisioterapia como un simple negocio, porque detrás de cada sesión hay personas, historias y confianza. Intento que mis precios sean asequibles, para que nadie se quede sin tratamiento por motivos económicos. Y sé que eso significa ganar menos.

• **¿Qué herramientas utilizas para llevar las cuentas de tu empresa?**

Soy bastante organizada con las cuentas; eso lo tuve claro desde el principio. Todo tiene que estar controlado al milímetro. Utilizo un programa de gestión de clínicas para la parte administrativa y, además, llevo un seguimiento detallado en Excel con gastos, ingresos y previsiones.

Me da tranquilidad tenerlo todo claro y poder tomar decisiones con los datos delante, sin improvisaciones.

• **¿A qué tipo de financiación has accedido para montar tu negocio?**

De momento, ninguna. Todo lo he hecho con mis propios recursos, reinvertiendo lo que he ido ganando poco a poco. Es un camino más lento, pero también más seguro, porque cada avance lo he conseguido por mí misma.

Ahora, por ejemplo, voy adquiriendo nuevas máquinas y equipamiento para la clínica, que pago poco a poco. Es una manera de seguir creciendo sin endeudarme, con equilibrio y sin perder la tranquilidad.

• **¿Qué errores financieros has cometido y cómo los has resuelto?**

Creo que mi mayor error ha sido no valorar lo suficiente mi trabajo. A veces cuesta ponerle precio a lo que haces, sobre todo cuando te mueve la vocación y la empatía. Me ha costado aprender a decir "esto vale tanto" sin sentirme mal por ello.

Vengo de una profesión profundamente vocacional, y durante mucho tiempo me costaba ver la fisioterapia como una empresa.

Estoy aprendiendo a equilibrar la parte humana con la parte económica, sin perder la esencia que me llevó a emprender.

/ ¿Qué consejo financiero darías a otras personas?

Sinceramente, el mundo de las finanzas no es lo mío, y sigo aprendiendo cada día. Aun así, diría que lo importante es hacer las cosas con cabeza, pero sin miedo. Que se preparen, que calculen, que pidan ayuda cuando la necesiten... pero que no esperen a tenerlo todo perfecto para lanzarse.

El camino se aprende andando. Y, sobre todo, que confíen en ellos mismos, porque si algo he aprendido es que cuando trabajas con pasión, constancia y honestidad, las cosas terminan saliendo.

Emprender no es fácil, pero tampoco hay nada más bonito que ver cómo tus sueños se van haciendo realidad con tu propio esfuerzo.