

La economista, educadora financiera y 'coach' Vanessa Marrero no quiere que el foco para emprender un proyecto se ponga en el dinero, sino en la motivación para llevarlo a cabo. "El dinero no puede ser un fin en sí mismo, sino que debe ser la consecuencia de hacer algo que te apasiona", sostiene. Esta ca-

naría predica con el ejemplo, pues cuando cerró hace años una etapa de su trayectoria profesional en una empresa familiar, decidió dirigir su propio negocio tomando como base una de sus prioridades: ayudar a las mujeres emprendedoras porque, según apunta, no son educadas para la gestión del éxito.

El dinero como consecuencia

Vanessa Marrero dirige un proyecto que forma a emprendedoras en educación financiera emocional ■ Defiende el uso de herramientas digitales para alcanzar nuevos mercados

Andrea Rodríguez

LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

"El dinero no puede ser un fin en sí mismo, sino que debe ser la consecuencia de hacer algo que te apasiona y de aportar valor al mundo. En dónde ponemos el foco, está la diferencia". Vanessa Marrero es economista, educadora financiera y *coach*. Tras cerrar una etapa de su vida profesional después de que la empresa familiar en la que trabajaba entrase en proceso concursal, Marrero decidió dar un giro a su vida y buscar nuevas motivaciones. Así surgió un proyecto en el que ayuda a las mujeres emprendedoras "a hacerse dueñas de su economía" mediante el sistema de Educación Financiera Emocional que creó a partir de su propia experiencia. Asegura, por un lado, que las féminas tienen que lidiar con una serie de estereotipos y exigencias a las que no están sometidos los hombres y, por otro, que éstas "no son educadas para la gestión del éxito". Por estas razones, Marrero decidió poner la lupa sobre ellas.

Nutricionistas que forman a otros profesionales de su campo, veterinarias, diseñadoras de moda, entrenadoras personales, o mujeres que quieren poner en marcha una ludoteca o academia de inglés. Las actividades que desarrollan las mujeres que solicitan asesoramiento a Marrero son tan variopintas como las posibilidades de crecimiento que ofrece el emprendimiento. "Los trabajos fijos para toda la vida ya se acabaron y quien no lo quiera ver es que está de espaldas a la realidad", sostiene. Pese a la ligera recuperación que experimenta la economía española, la alta temporalidad en las nuevas contrataciones pone de manifiesto, a su juicio, que emprender no es "una" opción, sino "la" opción.

Salto digital

Desde el vivero de empresas de la Cámara de Comercio de Lanzarote, Marrero centraliza toda su actividad. Pero no solo asesora a las mujeres de la isla conejera, pues en la era de la globalización las barreras geográficas son inexistentes. Además de impartir una formación grupal presencial en la que en seis horas explica las claves de la educación financiera emocional y subraya la importancia de hacer algo que guste como base para el éxito, la canaria también ofrece seis sesiones personalizadas, ya sean presenciales o mediante Skype, para que las autónomas "conozcan a ciencia cierta qué sucede en su empresa" —como, por ejemplo, el flujo de pagos e ingresos que tienen— y puedan tomar decisiones adecuadas.

La apertura al mundo digital supone un salto de calidad de esta ini-



Vanessa Marrero antes de una de sus clases a emprendedoras. | LP / DLP

ciativa, surgida en 2012 pero que hasta hace apenas dos meses no se sumergió en la red. Marrero explica que después del verano estará desarrollada la escuela *online*, desde donde se podrá contratar diferentes módulos o el sistema completo con videos, ponencias y ejercicios prácticos.

La fase previa al arranque de un nuevo proyecto son importantes para garantizar el éxito. En ese paso decisivo para zambullirse en una nueva y desconocida iniciativa también está presente Marrero con Emprendimiento Consciente. En este caso, también acompaña a mujeres que tienen una idea pero que no saben qué hacer con ella o aquellas sin ningún proyecto entre manos que buscan nuevos horizontes con la puesta en marcha de sus propios negocios. El *design thinking*, el uso de mapas mentales y el fomento

de la creatividad, son factores fundamentales en el desarrollo de ese procedimiento.

Copiar ideas sin motivación es una de las claves del fracaso de una empresa

La creatividad es un paso previo esencial al desarrollo de una idea de negocio

A la hora de poner en marcha un negocio, la única garantía de que éste funcione es que se haya elegido con el corazón. A pesar de que mu-

chos emprendedores creen que copiar una idea que le ha funcionado a otro es un seguro, no es así, según explica Marrero. Pone como ejemplo a las fruterías. "Durante una época se pusieron de moda porque parecían que marchaban bien; pero si abres una y no te motiva es difícil alcanzar el éxito", esgrime.

La canaria expone, en este sentido, que la prioridad no debe ser el dinero. "Es hacer aquello que te encanta y convertirlo en profesión", insiste, "para aportar valor al mundo". Ahora bien, Marrero reconoce que tratar de alcanzar el éxito así puede ser más complicado, pero, según defiende, el camino más duradero para que esa 'gloria' no sea efímera.

En su caso, asegura, cuando puso en marcha su proyecto estuvo años sin cobrar nada: "El dinero no es mi prioridad, lo es ayudar a otras mujeres a través de mi experiencia y, como consecuencia de ello, gano dinero". Poniendo como ejemplo su caso, Marrero quiere que cada vez sean más las féminas que decidan tomar las riendas de sus propios negocios. Por eso, si no llega el dinero en los primeros compases de sus empresas, recomienda "contar con algunos ahorros o trabajar de manera solapada en otras cosas para subsistir".

El aprovechamiento de las herramientas digitales para potenciar los proyectos es otro de los aspectos sobre los que Marrero incide para hacer despegar un negocio. Obviarlas sería, bajo su punto de vista, un error. Más si se tiene en cuenta que las islas constituyen territorios limitados. "Ahora es un momento increíble para llegar a nuevos mercados", sentencia.

Canarias exige otras cuatro rutas aéreas sujetas a Obligación de Servicio Público

LA PROVINCIA / DLP

LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

El Gobierno de Canarias reclama a Aviación Civil la inclusión de cuatro nuevas rutas de Obligación de Servicio Público (OSP) en el Archipiélago: una que opere entre El Hierro, La Palma y La Gomera, uniendo así las llamadas *islas verdes*; otra que opere entre El Hierro-Tenerife Sur-Gran Canaria; una directa entre La Gomera y Gran Canaria; y otra más entre Fuerteventura y La Palma.

El vicepresidente de Infraestructuras y Transportes, Onán Cruz, planteó ayer tal demanda al director general de Aviación Civil, Raúl Medina, durante la reunión de la Comisión Mixta en Madrid. Según Cruz, "es imprescindible garantizar la conectividad interinsular en las mejores condiciones y, por ello, resulta determinante analizar con frecuencia el estado de las rutas aéreas que, por su importancia, han sido calificadas de OSP para adaptarlas a las necesidades de los canarios". En ese sentido, Cruz subrayó que los encuentros que se han mantenido desde Transporte con los cabildos "han sido fundamentales para conocer dichas necesidades y trasladarlas a Aviación Civil".

De ahí que, entre sus reivindicaciones, planteen recuperar la ruta directa entre La Gomera y Gran Canaria, que estuvo operativa de 2007 a 2009. "En la actualidad existe conexión entre ambas islas, pero con escala en la Isla de Tenerife, tanto a la ida como a la vuelta, y los gomeiros demandan que vuelva a ponerse en marcha la ruta directa", señaló Cruz. En el caso de Fuerteventura con La Palma, la intención es rescatar una línea que desapareció. Y respecto El Hierro-Tenerife-Gran Canaria se pretende que se prologue la conexión ya existente entre las dos islas capitalinas haciendo la misma ruta de vuelta.

MOTOR

Las ventas de vehículos aumentan en las Islas un 7,4%

Las ventas de turismos y todo-terrenos en Canarias han aumentado en el primer semestre un 7,4% respecto al mismo periodo del año anterior hasta alcanzar 25.504 unidades, según las asociaciones de fabricantes (Anfac), de concesionarios (Faconauto) y de vendedores (Ganvam). Entre enero y junio, las matriculaciones han subido un 9,6% en la provincia de Las Palmas, hasta las 13.800 unidades, y un 4,3% en la de Santa Cruz de Tenerife, con 9.945 unidades vendidas. LP / DLP