

En unos tiempos tan difíciles para la economía, tanto la nacional como la global, dedicar esfuerzo y dinero a emprender en alguna actividad es muy complicado, aunque la especialista en finanzas, Natalia de Santiago explica en entrevista con EFE que "es posible y, además, necesario".

EFE Internacional

Divulgadora, emprendedora y escritora, Natalia de Santiago también es ingeniera de formación y financiera "por vocación". Reside actualmente en Suiza y con su libro "Emprende en positivo" quiere hacer la educación financiera más accesible, eficiente y relevante.

Su trabajo lo ha desarrollado en diferentes ciudades de la vieja Europa, pero también ha tenido relación con Estados Unidos y otros países americanos. En 2009 cofundó MyValue Solutions, empresa pionera en el diseño de tecnologías "open banking" y ahora está desarrollando la primera plataforma inteligente de bienestar financiero.

DESCUBRE EL "DIRECTOR" FINANCIERO QUE LLEVAS DENTRO

- Para empezar, nos puede dar un "Kit" de supervivencia para autónomos y emprendedores.

"El primer consejo global para un emprendedor y que debe quedarle grabado es que, cuando alguien inicia una actividad por su cuenta, no solo tiene que especializarse en esa faceta en la cual centra su negocio y se le da bien, sino en esos otros temas que tiene que acabar dominando, aunque no nos gusten y aunque no sepamos de ellos y entre ellos, destaca el de las finanzas".

- Parece fundamental, claro... .

"No existe ningún negocio que se mantenga si no salen las cuentas. Pero mi mensaje es rotundo: ¡se puede aprender! Aunque no se sea un experto en el campo de los números, adquirir los conocimientos para mantener un negocio es relativamente sencillo. Hay que ver las finanzas desde una óptica positiva, porque nos va a ayudar a mantener el negocio y a sufrir menos, que es lo que queremos todos

¿CÓMO APROVECHAR LAS POTENCIALIDADES?

Tiempo de emprendedores



Imagen de la experta en emprendimiento, autónoma y creadora de empresas Natalia de Santiago.

los emprendedores".

- ¿Alguna otra pauta básica?

"Otra es que le va a tocar vender, aunque no le guste. Uno de los errores comunes es centrarse en el negocio concreto únicamente. Pero es que luego llega el momento de poner precio a ese producto o servicio, en definitiva, de vender, y algunos se vienen abajo. Que si no me gusta, que si me da vergüenza, que me da miedo. Un aspecto que ocurre mucho con las mujeres. Pero se tienen que mentalizar que hay que vender y nadie lo va a hacer mejor que quien crea el negocio".

- ¿Algún aspecto más a considerar?

"No hay que entretenerse demasiado en tener la web perfecta; las fotos ideales; las tarjetas de visita con el logo maravilloso... Sal a vender cuanto antes para averiguar cuánto están dispuestos a pagar tus clientes por tu negocio o tus servicios. Es un error común decir que el precio del producto o el servicio lo pone el emprendedor, ¡Para nada! Lo marca siempre el mercado. Eso es lo que hay que averiguar, y en función del precio que estén dispuestos a abonar los clientes, se podrá gastar en otras cuestiones, como marketing, administración, marca, local, etc".

PASAR DE VENDER TRABAJO A VENDER VALOR

- ¿Puede poner algún ejemplo?

"Sí, esto último se ve muy bien en negocios artesanales. Por ejemplo, vendo camisetas de gran calidad,

de algodón bueno, sí, pero cuánto está dispuesto el público a pagar por ellas, cuando resultan que de países asiáticos llegan parecidas a menos de la mitad de precio...".

- ¿Qué significa ser un emprendedor en los días que corren?

"Significa pasar de vender trabajo, que es lo que hacemos todos cuando trabajamos por cuenta ajena, donde cuantas más horas trabajas más te pagan. Cuando te conviertes en emprendedor comienzas a vender "valor" y el cliente te va a pagar por lo que el producto entiendo que vale. En el caso de las camisetas, al cliente le da igual que hayas invertido en ella tres horas, o que sea del mejor algodón del mundo, lo que le interesa es cuánto valor le aporta esa prenda".

- Algún consejo al respecto.

"Hay que concentrarse en lo que el cliente percibe que le aporta valor, y no en lo que a ti te ha costado elaborar la prenda o el servicio que des, y eso nos lleva al típico dicho "el cliente siempre tiene la razón". El no hacerlo es un error muy común".

- Pero existe un gran grupo de jóvenes que lo que busca es entrar en las administraciones públicas, sea del país de fuera y no lanzarse a crear una pequeña empresa... .

"Obedece a un deseo de permanecer en un trabajo para toda la vida, porque los jóvenes en todo el mundo viven con un sentimiento de precariedad. Esto de buscar el empleo estable se ha dado en muchos países, pero hay una corriente bastante nueva que es "la calidad de vida". Que se resume

en: sí, quiero trabajar, pero también quiero ocuparme de mi salud, hacer deporte, conciliar, preocuparme por mi salud mental. Y piensan que este tipo de trabajos seguros les viene mejor".

- ¿Y ante esto por qué hacerse emprendedor?

"Pues porque el dinero está ahí. Si hacemos un análisis de qué es lo que más ha crecido en los últimos años, no han sido los salarios, excepción hecha de los altos especialistas en cualquier campo y de los nuevos trabajos, como los expertos en Inteligencia Artificial. Pero los salarios no han crecido al nivel de la economía y el dinero se ha marchado. ¿Adónde? al emprendedor, al empresario, al que ha arriesgado. Por eso si alguien quiere adquirir un piso, crecer, formar una familia, siendo joven... mi consejo es que sea emprendedor".

AL ALZA LOS TRABAJOS MANUALES TRADICIONALES

- El mercado laboral ha sufrido una gran transformación en los últimos años...

"Desde la pandemia nos hemos acercado todos al teletrabajo, en todo el mundo y estamos viviendo un "boom" de la tecnología. Muchas empresas que tenían servicios propios de cualquier tipo los están externalizando, todo se transforma y, quizás, en un futuro, todos estemos abocados a convertirnos en "freelance".

- Estamos en un mercado global...

"Las tecnologías tienen un impacto tremendo y ya, cualquier negocio, se vende online, por lo que hay que ver la presencia que se tiene en redes, como estamos ubicados en los buscadores, sea del ramo que sea nuestra actividad, lo que nos hace cambiar la forma de trabajar, porque ahora se compite con gente ubicada en todo el mundo y la competencia es mucho más feroz. Pero ojo, también positivo, porque eso significa que puedes vender en todo el mundo y se abre un amplio abanico de oportunidades si aciertas con tu producto o servicio".

- ¿Cómo se debe relacionar el emprendedor con las haciendas públicas en los diferentes países, desde América hasta Europa?

"Es necesario entender el sistema fiscal de donde resides y donde tienes tu fiscalidad. Es fundamental. Además, ahorrar en asesoría y gestión habitualmente sale caro. Siempre va a compensar a un autónomo tener un buen asesor fiscal y un gestor, que tenga los papeles en orden".