

ADN Pymes reúne en Oviedo a los empresarios asturianos

## “Pocas empresas cierran por falta de actividad, la mayoría cierra por falta de liquidez”

- La cita celebrada el pasado jueves, 5 de abril, en el hotel Ayre Oviedo congregó a más de medio centenar de empresarios asturianos para hablar del entorno pyme. Miguel Ángel Robles, CEO de La Neurona, moderó la sesión del evento y agradeció a los sponsor, colaboradores y ponentes el hacer posible esta jornada. Aprovechó para presentar La Neurona a los asistentes, la nueva plataforma de contenidos 360º para directivos y profesionales.

“Las pymes son uno de los principales motores económicos de la Unión Europea constituyendo el 98% del tejido empresarial de la UE y generando el 50% del beneficio que se desprende la actividad económica que realizan”, explicó **Manuel Davila**, Jefe de Ventas de la Zona Noroeste de Correos Express. Además, como explicó Davila, en España, el 98,5% de las empresas son pymes, y representan el 51,1% del valor de las exportaciones y el 53,5% de las importaciones, una razón de peso para darles el protagonismo que se merecen en un evento como **La Neurona ADN Pymes Oviedo**, celebrado el pasado jueves 5 de abril, en el Hotel Ayre Oviedo y organizado por [La Neurona](#).

Prueba de esta relevancia quedó reflejada en las diferentes ponencias de los expertos que se dieron cita en ADN Pymes. **Julio Rodríguez-Acha Collado**, - Director de Zona Cantabria-Asturias de Bankia, - explicó el pulso actual de la economía española, “durante 2017, el PIB de nuestro país ha crecido por encima de la media europea y el aumento de creación de empleo se aceleró a finales del 2017. Hemos cerrado 2017 con 650.000 nuevos afiliados a la Seguridad Social”, dijo Rodríguez-Acha Collado.

Y es que, aunque ha sido un mejor año a nivel económico, se plantean riesgos e incertidumbres globales que inciden directamente en la pyme. Situaciones como el cambio de política monetaria americana, la desaceleración de la economía china, la subida del precio del petróleo, los riesgos geopolíticos de Oriente Medio y Corea o las políticas proteccionistas de EEUU tienen que estar presentes en nuestra gestión como explicó **Esther Landa**, Director de Zona Asturias de Crédito y Caución, en la mesa de expertos en la que participó junto a **Mikel Eguiazu**, Managing Director de Solve Advisors Group.

A nivel más local, aún queda mucho camino por recorrer para las pequeñas y medianas empresas de nuestro país. “¿Por qué se pierden clientes?”, preguntaba Julio Rodríguez- Acha de Bankia a los asistentes de ADN Pymes en Oviedo. “Se pierden clientes principalmente por tres motivos: por no estudiar competencia, por tener un precio fuera de mercado y por defraudar las expectativas generadas”. No obstante, la digitalización y la implantación de nuevas tecnologías aceleran los procesos, obligando a las empresas a agilizarlos ante un cliente cada día más exigente, nuevos competidores que aparecen en la escena, un mercado globalizado y un aumento de la demanda en productos y servicios.

## Planificación Financiera para la pyme

La dotación de recursos al negocio se realiza a través de la gestión del circulante, “la financiación a corto plazo es gasolina para el día a día, mientras que la financiación a largo es inversión en bienes”, puntualizaba Eguiazu durante su intervención a los empresarios de Oviedo en ADN Pymes. Y recordó también que el volumen no es igual a rentabilidad, “pocas empresas cierran por falta de actividad, la mayoría cierra por falta de liquidez”.

Cuando hablamos de financiación, hay diferentes agentes que cobran importancia según el momento de “vida” de la empresa. **Mikel Eguiazu** repasó todas las fuentes de financiación alternativas a la bancaria, habló de casos reales que sirvieron de ejemplo a los allí presentes. Desde los primeros inversores con el nacimiento de la empresa, pasando por los *business angels*, el *crowdfunding* o *crowlending*, (donaciones y préstamos mediante microcréditos), capital riesgo, *family office*, o *factoring* y *confirming*, entre otros.

### ¿Con qué aliados del crecimiento cuenta la pyme?

Impulsar el negocio gracias a la adopción de tecnología permite satisfacer las demandas cada vez más exigentes de los clientes. Pero a veces, adaptarse es un problema para las pequeñas y medianas empresas carentes de recursos. Para que esto no suceda, existen empresas que pueden ejercer un papel esencial como aliados en el proceso de digitalización, como las de logística. **Manuel Davila**, Jefe de Ventas de Zona Noreste de **Correos Express**, explicó cómo se han adaptado ellos tras el auge del e-commerce en nuestro país, incluyendo las últimas novedades en geolocalización, trazabilidad y tecnología para prestar un servicio de calidad, dando opciones de entrega flexible, o incluyendo la firma digital avanzada con completa validez legal.

A veces, **la falta de tiempo, la escasez de recursos o personas provocan que el cliente no se sitúe en el centro.** Aunque **Juan Miguel Herrero**, Director de Marketing de La Neurona, dejó claro que centrarse en el cliente debe ser prioritario para cualquier empresa, ya sea grande o pequeña. “Tenemos que conocer al cliente de forma extraordinaria y ganarnos su confianza. Si conoces bien a tu cliente, le tienes documentado y toda la organización lo conoce, ¡enhorabuena! Estas por encima del 50% de la mayoría de las pymes”, explicó Herrero.

### Capital humano como valor primordial

**Luis Lorenzo**, Consultor y profesor de Innovación Organizacional Disruptiva, explicó los factores principales para la gestión de clientes, haciendo mención de las mejores técnicas para su retención, “la calidad es una actitud, es más importante que la red de contactos o la *expertise*”, dijo. Además, añadió, “la amabilidad es en sí un modelo de negocio”.

Para concluir la jornada, **Javier Gómez Ramos**, Consultor, coach y Director Grupo Asser habló en una ponencia emocionante de liderazgo, equipos comprometidos, constancia, superación y compromiso como valores al alza. “El 40% de los jefes son tóxicos, jefes con J. Prefiero a los jefes con G, Generadores de felicidad.

La jornada contó con la participación de los patrocinadores **Bankia**, **Crédito y Caución**, **Correos Express**. La Agrupación Cloud Network, la Asinas, Asturred y FADE han colaborado también en la realización del evento.

El proyecto de La Neurona **ADN Pymes** recorrerá veinte ciudades distintas, contará con más de cien ponentes y más de 3.000 pymes que vendrán a escuchar las ponencias con el objetivo de tomar nota de la última hora en el sector y hacer crecer sus empresas.

#### Redes Sociales

Instagram\_ [https://www.instagram.com/la\\_neurona/](https://www.instagram.com/la_neurona/)

Facebook\_ <https://www.facebook.com/LaNeuronaDigital/>

Twitter\_ [https://twitter.com/LaNeurona\\_com](https://twitter.com/LaNeurona_com)

Linkedin\_ <https://www.linkedin.com/company/11455891/admin/updates/>

#### Contactos de Comunicación

Irene Moreno

[comunicacion@interban.com](mailto:comunicacion@interban.com)

Departamento de Comunicación y Contenidos Interban Network - Telf. 91 763 87 11

Marta Trejo

[marta.trejo@interban.com](mailto:marta.trejo@interban.com)

<http://adnpymes.laneurona.com>