

ADNPymes reúne a casi un centenar de empresarios alicantinos

## “Las nuevas tecnologías exigen una máxima competencia a las pymes”

- El evento ADN Pymes, celebrado en Alicante el pasado 6 de Noviembre, congregó a los profesionales y directivos de las pymes de la provincia valenciana.
- Se abordaron temas como la transformación digital en la pyme a través de la gestión financiera, el marketing y la gestión de recursos humanos.
- Esta jornada estuvo patrocinada por Grupo Azeta, Bankia, Crédito y Caución, Iberdrola, Sage y Wolters Kluwer. Además, contó con la colaboración de asociaciones empresariales provinciales como CEEI Elche, Jovempa, Agrupación Cloud Network y Harvard Deusto.

La penúltima parada del tour de eventos ADN Pymes, organizado por [La Neurona](#) en 19 ciudades españolas, aterrizó en Alicante. Ya son nueve años consecutivos los que la empresa Interban Network realiza en esta ciudad un evento enfocado en el crecimiento y desarrollo de las pymes. En palabras de **Miguel Ángel Robles, CEO de La Neurona**, *“esta jornada busca hacer frente a los nuevos retos de la transformación digital en el ámbito de la pyme. Entre todos tenemos que hacer fuerza y nutrirnos de conocimiento porque nuestros recursos son menores que los de las grandes empresas”*, inauguró.

### La necesidad de transformación digital en la pyme

En el marco de las ponencias de este encuentro sobre técnicas y estrategias eficaces en finanzas, marketing, ventas y recursos humanos para las pymes, el encargado de abrirlo fue **Buenaventura Burgui, Director Financiero de Burgui Economistas**. El manager de finanzas se centró en el *Bracket Budgeting*. *“Lo que hacemos con esta herramienta es ayudar a centrarnos en lo que realmente es importante. No hay que revisar todas las partidas del presupuesto. Cuanto más tardemos en lanzar el producto con éxito más dinero estaremos perdiendo”*, proclamó.

**Antonio Santiago García, CEO y Founder del Grupo Azeta**, relató la importancia de poner en el centro de las empresas a las personas. *“En menos de 10 años ha irrumpido internet y los smartphone. Cada vez todo va más rápido. Ahora somos capaces de combinar sistemas digitales con biológicos. Para García, las pymes tienen que estar preparadas para la transformación digital, ya que “el 47% de los trabajos que existen hoy en día dentro de unos años van a desaparecer. La buena noticia es que aparecerán otros”*, manifestó.

En esta misma línea, **José Luis Campo, Sales & Account Management de Wolters Kluwer**, analizó la evolución constante. *“Las nuevas tecnologías exigen una máxima competencia a las pymes. La innovación puede llegar por el diseño, con modelos disruptivos o por la tecnología”*, recalcó.

**Víctor Cervantes, Supervisor Comercial Residencial y Pymes en Alicante de Iberdrola**, dio las claves a los asistentes para saber leer de forma efectiva una factura de la luz y ayudar a

ahorrar a las pymes, elemento que, según él, *“muchas veces es olvidado por los directivos financieros”*.

La gestión de los cobros fue otro de los temas que se abordaron en el panel de expertos. **Alberto Lesmes, Director de la Sucursal de Alicante en Crédito y Caución**, trasladó a los asistentes su preocupación por los riesgos globales y nacionales que afectan directamente a las pymes. El otro participante, **Javier Gayá, Director Financiero en Somium**, afirmó que *“el análisis con herramientas de seguro a determinadas sociedades es necesario para saber si podemos o no iniciar una relación comercial con un nuevo cliente”*.

**Jesús Cecilia Cruz, Director de Zona Alicante Ciudad en Bankia**, explicó que “abrir un negocio supone un gran logro, pero mantenerlo en el tiempo es un gran reto. Aunque parece que la mayor preocupación de las pymes es la financiación, solo el 7% está preocupado por la financiación bancaria”.

### **La importancia de la cartera de clientes**

Durante la pausa café, en el espacio de networking, los asistentes se dedicaron a conversar e intercambiar opiniones entre ellos, con los patrocinadores y resto de colaboradores del evento.

Tras este descanso, **Francisco Batlles, Director Comercial Nacional de Viokox**, puso el foco en la figura del vendedor comercial. *“No por incentivar más a un vendedor va a ser más eficiente. La clave está en si tu cartera de clientes está adecuada a tus necesidades”*. Para ello, trató la importancia de la marca personal del comercial a través de su proactividad y la relación de contactos.

### **El diseño de los objetivos como factor motivador**

Para finalizar la ronda de ponencias, **José Luis Abajo “Pirri”, maestro de esgrima, medallista olímpico y conferenciante**, realizó una presentación práctica apelando a las emociones de los asistentes. *“La motivación se basa en los objetivos que diseñes. Lo más importante es definirlos bien. El resultado es la consecuencia de un proceso”*, expuso. Toda su intervención fue una similitud entre su experiencia deportiva en los Juegos Olímpicos de Pekín 2008, donde obtuvo una medalla de bronce, junto con la gestión de equipos en las pymes.

### **Más información**

Irene Moreno /Sergio Jiménez 91 763 87 11

[irene.moreno@laneurona.com](mailto:irene.moreno@laneurona.com) / [Sergio.jimenez@laneurona.com](mailto:Sergio.jimenez@laneurona.com)

[Web de ADN Pymes.](#)