

ADN Pymes reúne a casi un centenar de empresarios mallorquines

## “La competitividad basada en la innovación obliga a una evolución constante de las pymes”

- El evento ADN Pymes, celebrado en Palma de Mallorca el pasado 13 de Noviembre, congregó a los profesionales y directivos de las pymes baleares.
- 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 Bankia, Correos Express, Grenke, Iberdrola y Wolters Kluwer. Además, contó con la colaboración de asociaciones empresariales regionales como CAEB, PIMEN, Agrupación Cloud Network y Harvard Deusto.

La última parada del tour de eventos ADN Pymes, organizado por [La Neurona](#) en 19 ciudades españolas, finalizó en Palma de Mallorca. Esta jornada enfocada al crecimiento y desarrollo de las pymes contó con un nutrido número de profesionales. **Miguel Ángel Robles, CEO de La Neurona**, inauguró la jornada hablando de los desafíos de las pymes. *“Con estos encuentros buscamos 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”,* resaltó.

### La innovación en la gestión, reinventando la financiación

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 iniciar fue **Antonio Ramis, CFO en Katmandu Group**. El financiero empezó hablando de los aspectos donde los CFO’s aportan valor en las compañías, *“reportando en la toma de decisiones, con un buen control financiero flexible y optimizando procesos y costes”,* enumeró.

**Juan Antonio Ferrera San Juan, Director Comercial Territorial de Baleares en Bankia**, abordó el tema de la financiación de las pymes y el papel que juegan los bancos, donde explicó que *“hay que dar respuestas a los clientes de forma transparente, ágil y cercana”*. **Pedro Martínez, Branch Leader Levante y Baleares en Grenke**, expuso que *“somos complementarios a los bancos con soluciones alternativas de financiación mediante el Renting, principalmente, para equipos informáticos y software”*.

En esta misma línea, **José Luis Campo, Sales & Account Management de Wolters Kluwer**, analizó la situación del mercado actual. *“La competitividad nos obliga a una evolución constante de nuestras pymes, principalmente, basadas en la innovación y las nuevas tecnologías”,* 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. *“Tenemos que hacer un traje a medida conociendo cada caso en profundidad, de esta manera,*

*podemos establecer medidas que nos garanticen un menor coste energético en nuestra pyme”, afirmó.*

### **La rentabilidad y sostenibilidad a través del cliente**

En el apartado de marketing y ventas, **María Fernanda Bello, Gestora Comercial en Baleares de Correos Express**, trató el tema de la logística y el transporte en la pyme. “Ahora lo importante es gestionar adecuadamente la entrega de la paquetería, resolver rápido las posibles incidencias y la buena gestión de la logística inversa”, relató.

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, **Juan Miguel Herrero “Capi”, Director de Marketing y Ventas de La Neurona**, habló sobre captación y fidelización de clientes. *“Hay que trabajar la extensión y profundidad de clientes para crecer de forma rentable.* Herrero también destacó el *customer life value*, definiéndolo como *“la bolita mágica de los comerciales”*. *“Los clientes de valor nos garantizan la rentabilidad y sostenibilidad presente y futura de cualquier pyme”,* explica.

### **Estrategias adaptadas a la cuarta revolución industrial**

En el ámbito del capital humano para la pyme, **Lara Knuchel, Sales Administration & Process Management de Merkur Dosniha**, facilitó las claves para la creación y gestión de equipos en las pymes a través del desarrollo de estrategias eficaces que influyan en los resultados empresariales.

Para finalizar la ronda de ponencias, **Alejandro Roca Soto, Interim CFO**, conversó con los asistentes sobre las estrategias para impulsar el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas. *“Debemos tener muy en cuenta el impacto de la cuarta revolución industrial para crear tácticas que nos hagan ser mejores y más capaces de adaptarnos a los cambios”,* aseveró. Además, Roca añadió un dato relevante, *“el 65% de los estudiantes de primaria actuales ejercerán profesiones que aún no existen”*.

**Jordi Mora, Presidente de PIMEM**, puso el broche en la clausura, donde reivindicó el papel de las pymes y la importancia de las asociaciones empresariales para hacer fuerza en las exigencias y adaptación a los nuevos tiempos.

### **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.](#)