

Un encuentro creado para apoyar, impulsar y conectar a los profesionales

## “Los impulsores del emprendimiento deberían estar en la formación y en el sistema educativo”

- El movimiento #YaSomosFuturo celebró su cuarto encuentro en Barcelona, el miércoles 21 de noviembre en el Hotel NH Constanza.
- El presidente de UPTA, Eduardo Abad, realizó la apertura institucional del acto junto Sandra Zapatero, Secretaria General de CTAC Autónomos, y Enric Vinaixa, Director general de Relaciones Laborales e igualdad en el trabajo de la Generalitat de Cataluña.
- Los expertos impartieron charlas de fiscalidad, ventas, contratación pública y transformación digital encaminada a los pequeños autónomos con el patrocinio de Fundae e Iberinform.

El cuarto encuentro del movimiento Ya Somos Futuro contó con la presencia de un nutrido grupo de autónomos, microempresarios y profesionales catalanes. **La rapidez que exige el nuevo entorno empresarial hace necesario este tipo de encuentros para aunar fuerzas y conseguir las reivindicaciones y adaptaciones del entramado empresarial más pequeño.**

**Eduardo Abad, Presidente de UPTA**, abrió el acto con una intervención institucional donde expuso los retos a los que las micropymes deberán enfrentarse en la cuarta revolución industrial. En la misma línea, **Sandra Zapatero, Secretaria General de CTAC Autónomos, y Enric Vinaixa, Director General de Relaciones Laborales de la Generalitat de Cataluña**, explicaron la importancia de poner el foco en la formación para conseguir ese impulso necesario que necesitan los autónomos.

Tras la apertura institucional, **Miguel Ángel Robles, CEO de la Neurona**, empresa promotora del evento, explicó el objetivo del movimiento Ya Somos futuro. *“Llevamos muchos años viniendo a Cataluña a hacer eventos. Esta vez lo hacemos para incentivar las ventas y para que los autónomos tengan presencia en el mercado con el conocimiento y la formación como protagonistas”*, declaró Robles. La intervención de **Miquel Camps, President Autònoms PIMEC**, se centró en cuestiones como el talento o el fracaso. *“En nuestro sistema, el fracaso está mal visto y se castiga. En EEUU, el 80% de emprendedores que fracasan lo vuelven a intentar, en España solo un 20%. La educación enfocada a la inteligencia emocional es clave para el futuro”*, sentenció Camps.

El primer tema que se abordó fueron las ventas, a través de la captación y la fidelización de clientes. En un mercado donde el modo de compra del consumidor está cambiando, **Juan Miguel Herrero “Capi”, Socio-Director Comercial y de Marketing de La Neurona**, destacó que *“muchas veces la fidelización se deja de lado a favor de la captación, cuando en realidad, hay que destinar el mismo esfuerzo en ambas. Mantener un cliente potencial es más efectivo que conseguir un nuevo cliente de menos valor”*.

La mesa de debate estuvo marcada por la participación de representantes de las empresas impulsoras del movimiento y con el CEO de La Neurona como moderador. **Carmen Prieto, Directora de Gestión Técnica y Verificación de Fundae**, explicó a los asistentes: *“nuestro objetivo es que las micropymes accedan a las ayudas orientadas a las demandas digitales para cualificar a sus trabajadores”*. **David Arroyo, Responsable de Negocio Directo en Iberinform**, habló de la importancia de las bases de datos. *“El mercado nos está pidiendo trabajar hacia un entorno de autónomo y micropyme. Toda la base de datos está al alcance de cualquier perfil de empresas y países de procedencia”*, reflexionó Arroyo.

**Sebastián Reyna, profesor en el Instituto para la Formación del Trabajador Autónomo (IFTA)**, dio las claves de la nueva normativa reguladora de la contratación y concursos públicos. Reyna destacó que ahora *“priman las ofertas con mejor relación calidad/precio frente a las económicamente más ventajosas”*.

**Rocío Ruiz, Directora del Departamento de Asesoría de Infoautónomos**, reflejó los factores donde los autónomos pueden reducir su carga fiscal y manifestó que *“el ahorro en el desarrollo de la actividad es clave, principalmente, evitando gastos superfluos”*.

Con la casi obligación que requiere el actual mercado de transformar digitalmente los negocios, **Chema Martínez, Consultor de marketing digital en Quelohagachema.com**, cuestionó esta tendencia. *“Tenemos una serie de herramientas que pueden facilitarnos el trabajo. Es bueno renovarse pero sin morir. Una empresa debe digitalizarse cuando vea que le va a servir para optimizar tiempo, captar clientes y mejorar su gestión”*, pronunció Martínez.

Este evento, impulsado por **Fundae e Iberinform**, ha contado con la colaboración de UPTA España e Infoautónomos, y de asociaciones empresariales de la comunidad como CTAC Autònoms y PIMEC. Además, forma parte de un *Road Show* que ya ha recorrido Valencia, Bilbao, Málaga, Barcelona, y el próximo 27 de Noviembre se celebrará en Madrid.

Más información en la web del [www.yasomosfuturo.com](http://www.yasomosfuturo.com)