

Gestión Empresarial

La fórmula para acabar con "no puedo pagarle, porque a mí no me pagan"

Deudae ayuda a las pymes a compensar sus deudas entre clientes y proveedores

C. P. S. MADRID.

Que de los errores se aprende parece la máxima por la que se rigieron los socios fundadores al lanzar Deudae. Todos ellos habían probado suerte desarrollando proyectos empresariales, y todas sus historias tenían un denominador común: la falta de liquidez generada por las deudas.

"Nuestra experiencia nos había demostrado una cosa: las cadenas de deuda, el no poder pagar a los proveedores porque los clientes aún no te han pagado, es uno de los grandes problemas a los que se enfrentan las pymes y los autónomos", asegura Francisco Amián, consejero delegado de Deudae.

Así que decidieron volver a probar suerte, esta vez con la lección aprendida, y lanzaron Deudae, la primera plataforma que permite a las pymes compensar sus deudas pagando lo que deben a sus proveedores con lo que les deben sus clientes. "Hasta ahora esta compensación no era accesible para ellos porque no existía una plataforma que les permitiera cruzar sus facturas e identificar círculos de deuda que vincularan a deudores y acreedores", explica Amián.

Algoritmo matemático

Para poder llevarlo a cabo, contaron con la ayuda del departamento de matemáticas de la Uned, que desarrolló un algoritmo que identifica esos círculos de deuda. "Para que funcione y las deudas introducidas puedan ser compensadas legalmente, deben ser confirmadas por ambas partes, deudor y acreedor", expone el consejero delegado, y añade: "Cuantas más empresas se den de alta y más deudas registren, más posibilidades hay de encontrar conexiones".

Con el fin de garantizar la máxi-



Francisco Amián es el consejero delegado de Deudae. EE

En conversaciones con varias Administraciones Públicas

En Deudae son "muy conscientes de que muchas veces las que más tardan en abonar sus facturas son las Administraciones", asegura Amián. Por ello, se encuentran en conversaciones con distintos organismos públicos, aunque "el uso de la plataforma por parte de las Administraciones ya es posible legalmente, y estamos resolviendo aspectos operativos de las partes involucradas. Con su participación, se potenciarían los beneficios macroeconómicos, reduciendo la deuda, acercando el crédito a pymes y mejorando los niveles de morosidad".

ma seguridad en el servicio, Deudae solicita a las empresas que quieran registrarse en su plataforma que se identifiquen mediante un certificado digital. "Tratamos los datos con la máxima confidencialidad, y sólo son visibles por la empresa que los introduce y la contraparte de cada factura", asegura Amián, y explica: "Nosotros realizamos un seguimiento de las deudas pendientes de confirmación para conseguir que entren en compensación con la mayor brevedad posible".



VENDER. IDEAS U OBJETOS, ES HUMANO

En España, como en casi todos los países, existe un drástico ranking de respeto social en función del oficio.

El ingeniero es el que encabeza la élite de los mejor valorados, y es percibido como muy superior al vendedor. Si alguien resulta ser ingeniero y comercial, se presenta como ingeniero y ejerce un cargo particular. Pero ingeniero, por encima de todo.

Porque lo de vender resuena en el inconsciente colectivo como chavacano, y cercano a la necesidad de generar cada euro.

Cuando alguien tiene una holgada categoría, lo suyo es aparentar que el dinero fluye de manera casi etérea. Un combustible de la vida, aristocrático y fluido, que no mancha. Que rodea al glamour. Pero no lo compra.

Cuánto tabú y cuánta tontería. Vender es un oficio que acompaña inexorablemente a la abundancia de bienes o de ideas. Así que, a ver cuando nos hacemos cargo de que vender es humano.

Ser un buen vendedor es complejo. En cada venta, lo primero que se compra es a la persona o a la empresa que nos está vendiendo algo, y el producto en sí, es, si acaso, la segunda decisión.

Vender requiere de estrategia, psicología, técnica, ingenio, comunicación y encanto personal.

Ante cada venta o negociación, todos -familiares, amigos, proveedores o clientes- tienen sus prejuicios y opiniones que pretenden defender, negociar y preservar. Y vender es movilizarles al respecto, que nos paguen por ello, y que queden satisfechos.

Para vender bien, hay que apelar a los instintos animales, a las emociones más humanas o a las necesidades prácticas. Y hacerlo mejor que la competencia, a un buen precio, y con un magnetismo momentáneo que lleve a que se realice un desembolso.

Vender es conectar. Invitar al otro a ser una mejor versión de sí mismo. Trascender el producto. Detonar una chispa inesperada. Hacer hueco en la vida de alguien para incluir algo nuevo.

Los grandes vendedores tienen el poder de hacerte sentir mejor. Y hacerte pensar que te dan más de lo que piden. Es un arte con tantas aristas que no se consigue con la mejor ingeniería. Ni con collages. Por mucho que la Casa Real, Rajoy, los medios de comunicación o nuestros hijos los monten con maestría.

'The Crowd Angel' suspende sus operaciones

La plataforma para financiar 'startups' interrumpe su actividad

eE MADRID.

Empiezan las paralizaciones en las alternativas a la financiación convencional.

Y es que el pasado viernes 7 de marzo, se aprobó en el Consejo de

Ministros el Anteproyecto de Ley que regulará el crowdfunding en España. Este limita la inversión en nuevos proyectos a 3.000 euros por operación y 6.000 euros por inversor y año.

Algo que desde The Crowd Angel -plataforma de crowdfunding para financiar startups- ven totalmente insostenible, ya que señalan que su media por inversor y operación es de 12.000 euros, algo que les ha llevado a paralizar

los proyectos. Si bien es cierto que seguirán con las siete operaciones que tiene activas actualmente, han suspendido temporalmente las que están por venir.

Un sabor agríndice

Desde la plataforma celebran que el Gobierno quiera regular esta nueva forma de financiación: "Consideramos que la regulación es un aspecto clave para dar seguridad a los inversores y estabilidad a las or-

ganizaciones que los amparan". Y aunque consideran que "contiene algunas obligaciones muy positivas", el lado amargo sigue ahí ya que seguan "sentirse obligados" a suspender temporalmente la actividad de inversión. Queda así, la primera víctima del Anteproyecto, a la espera de que se apruebe -o no- la Ley -que se someterá a la audiencia pública hasta el próximo viernes 28 de marzo- y de qué forma.