



# digitales\_

Transformación digital de las pymes: cómo pasar de la teoría a la práctica

31 de marzo 2022

# POR QUÉ AHORA

**PROGRAMAS COMO KIT DIGITAL: 100% INTENSIDAD DE AYUDA**

**MENOR AVERSIÓN AL CAMBIO QUE ANTES DE LA PANDEMIA**

**ACELERACIÓN DEL CAMBIO DIGITAL GLOBAL**

**MAYOR SENSIBILIDAD DE LA GRAN EMPRESA: ACOMPAÑAMIENTO Y EFECTO TRACTOR**



# PASOS

1. **QUÉ NIVEL DE MADUREZ DIGITAL TIENE SU EMPRESA**
2. **QUÉ OBJETIVOS DE NEGOCIO TIENE Y QUÉ TIPO DE ORGANIZACIÓN NECESITA PARA ELLO**
3. **CÓMO VA A IMPACTAR LA DIGITALIZACIÓN EN SU MODELO DE NEGOCIO**
4. **QUÉ HERRAMIENTAS DIGITALES NECESITA Y QUÉ INVERSIONES PUEDE ASUMIR**

# PASOS

5.- QUÉ ACOMPAÑAMIENTO Y QUÉ PERSONAS NECESITA

6.- CÓMO VA A MANTENER ESAS TECNOLOGÍAS EN EL TIEMPO  
– ¿QUÉ PASARÁ EN EL MES 13?

7.- CONCRETAR Y PRIORIZAR LOS OBJETIVOS DE NEGOCIO



No olvide que...

**DIGITALIZACIÓN = PERSONAS + INVERSIONES  
ES UN PROCESO**

# OBJETIVOS DE NEGOCIO

## I. REDUCCIÓN DE COSTES

¿Cómo optimizar las inversiones y gastos asociados a sus procesos críticos del negocio? Será imprescindible elaborar una hoja de ruta que nos permita optimizar las inversiones en las tecnologías requeridas para las diferentes fases de implementación. La mayoría de las soluciones de digitalización actuales son escalables y modulables, lo que hace que las inversiones no necesariamente hayan de ser cuantiosas.

## 2. MEJORA OPERATIVA

¿Cómo aumentar la productividad y la competitividad? Apoyarse en la tecnología, así como un mejor control de los procesos operativos y productivos de la compañía, es clave de cara a tener una ventaja competitiva de larga duración en el mercado. A ello puede contribuir el hecho de disponer de mecanismos de colaboración con partners y proveedores.

# OBJETIVOS DE NEGOCIO

## 3. AUMENTAR LA PENETRACIÓN EN EL MERCADO

¿Cómo hacer uso de herramientas tecnológicas que permitan aumentar la presencia en el mercado y por tanto generar nuevas oportunidades de negocio?

El uso de herramientas tecnológicas tales como los CRM permiten crear encuestas y enviarlas a tus clientes más leales con preguntas sobre diseño, actualizaciones y características de tus productos o servicios.

Las redes sociales están convirtiéndose en un escaparate global para obtener un feedback de los clientes y aumentar la presencia en el mercado.

El despliegue de nuevas herramientas online y marketplaces permiten el acceso de los productos y servicios a un número mayor de clientes de una forma más ágil.

# OBJETIVOS DE NEGOCIO

## 4. INNOVACIÓN

**¿Cómo usar la innovación para abordar las necesidades de los clientes, mantenerlos cerca, distinguir las ofertas de los competidores y ser visto como un verdadero líder en el mercado? El uso de herramientas de conocimiento del cliente para dotar de mayor nivel de personalización a la propuesta de valor puede ser una palanca fundamental para afianzar y mejorar la propuesta competitiva.**

## 5. ANÁLISIS DE DATOS

**¿Cómo usar la información y los datos asociados a los procesos productivos, clientes, proveedores, etc. en la operativa de la pyme? El registro, análisis y correlación de los datos asociados a la actividad de la empresa, y el uso de tecnologías para este tratamiento, es un factor diferencial que puede facilitar la monitorización y optimización de los procesos de producción y de gestión de stocks, anticipar la demanda del mercado, personalizar el diseño de productos y servicios, y llevarlos a términos de impacto económico financiero, ayudando a la toma de decisiones.**

# OBJETIVOS DE NEGOCIO

## 6. CIBERSEGURIDAD

Las pymes están obligadas a proteger los datos de negocio y de sus clientes asegurando el cumplimiento normativo en materia de protección de datos. Asimismo, es de vital importancia asegurar el uso de herramientas que protejan al negocio frente a las ciber amenazas del mundo digital como, por ejemplo, utilizando dispositivos seguros, aislando las amenazas, incorporando sistemas de almacenamiento seguro y copias de seguridad en la nube y haciendo uso de aplicaciones de limpieza del correo electrónico, de protección de la red de la empresa o de navegación segura de los empleados.

## 7. MEJORA DEL EQUIPAMIENTO TECNOLÓGICO

En muchas ocasiones, las pymes no disponen del suficiente equipamiento o éste es obsoleto, representando riesgos de seguridad frente a nuevas amenazas, ni con la adaptación necesaria como para hacer frente a la transición hacia modelos digitales de negocio. Se orientan a “soluciones” que son tendencia tecnológica cuando, normalmente el reto real de gran parte de las pymes es la actualización del equipamiento básico en infraestructuras, imprescindibles para abordar la transformación digital.

# OBJETIVOS DE NEGOCIO

## 8. FALTA DE CULTURA Y APTITUDES DIGITALES

En muchos casos, el principal obstáculo para la digitalización de las pymes es la falta de Información y, por ende, el rechazo al cambio y a lo desconocido. Para superar esto, es necesario poner especial foco en la sensibilización, mostrándoles la importancia de la transformación digital y resolviendo todas las dudas relacionadas con los aspectos que más pueden llegar a impactar, como la inversión necesaria para llevar a cabo la digitalización o el cambio en determinados ámbitos del modelo de negocio.

## 9. AGILIDAD EN EL PROCESO DE ADAPTACIÓN A LOS CAMBIOS DE LA DEMANDA

El compartimiento del consumidor es cada vez más cambiante y exigente en el proceso de compra, donde la personalización de servicios y productos es clave. Asimismo, las circunstancias globales derivadas de la crisis sanitaria han provocado la urgencia de cambiar y adaptar el modelo de negocio de múltiples compañías hacia modelos apoyados en las tecnologías digitales que priman la flexibilidad y la reducción del contacto, así como la orientación hacia productos y servicios acordes con los nuevos deseos y necesidades de los consumidores.

# OBJETIVOS DE NEGOCIO

## 10. FOMENTO DE UNA ECONOMÍA BAJA EN CARBONO

¿Cómo ser una empresa responsable con el medio ambiente y eficiente en el consumo de energía? Las pymes, al igual que el resto de las empresas españolas se enfrentan al gran reto de adaptar sus modelos de producción y comercialización a una economía donde minimizar la huella de carbono. Así, la digitalización de procesos y el uso de aplicaciones específicas pueden ayudar a las PYMES españolas a alcanzar estos objetivos de eficiencia energética.

FASES

- i. Análisis
- ii. Diseño
- iii. Ejecución y mejora continua

+ info

[Guía para la transformación digital de la pyme \(DigitalES, 2021\)](#)





# PLAN DE RECUPERACIÓN

- **Componente I3: [Impulso a la pyme](#) - 4.894 millones de euros**
  - **Inversión 3: [Digitalización e innovación.](#)** Incluye, entre otros, programas de subvenciones a pymes de los costes de adopción de soluciones digitales y de transformación digital, de apoyo a proyectos de digitalización de la cadena de valor de los diferentes sectores industriales (clusters reconocidos como Agrupaciones Empresariales Innovadoras) y de apoyo a los Digital Innovation Hubs.
  - **Inversión 4. [Apoyo al comercio.](#)** Programa de modernización del comercio: fondo Tecnológico. Línea de ayudas para pequeños y medianos comerciantes, de forma individual o a través de asociaciones, para proyectos en el sector tendentes a la incorporación de nuevas tecnologías y creación de una plataforma digital del comercio que impulsará la presencia de pequeños comerciantes en los nuevos canales de posicionamiento y distribución.





digitales  
NETXGEN

KIT DIGITAL – 3.000m€ (500m€ 1ª convocatoria)

AGENTES DEL CAMBIO – 300M€

AYUDAS AUTONÓMICAS, FONDOS FEDER, ICO...



# KIT DIGITAL

**¿CUÁNDO SE CIERRA LA PRIMERA CONVOCATORIA?**

**¿CÓMO SE SABRÁ SI ERES ADJUDICATARIO O HAY QUE SUBSANAR LA SOLICITUD?**

**¿CUÁNDO LLEGARÁ EL DINERO A LAS PYMES?**

**¿HABRÁ MÁS CONVOCATORIAS?**

**¿SE PUEDEN COMPAGINAR ESTAS AYUDAS CON OTRAS (EJ: FONDOS ICO)?**

**¿QUÉ TIPO DE EMPRESAS PUEDEN OPTAR A ESTAS AYUDAS?**

**¿Y SI GASTAN DE MÁS?**

**¿HAY QUE DECLARAR LAS AYUDAS?**

Categorías de Soluciones de Digitalización	Meses de prestación del servicio	Ayudas por segmento para las Categorías de Soluciones de Digitalización		
		Segmento III 0 -<3 empleados	Segmento II 3 -<10 empleados	Segmento I 10 -< 50 empleados
Sitio Web y Presencia en Internet.	12	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Comercio Electrónico.	12	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Gestión de Redes Sociales.	12	2.000 €	2.500 €	2.500 €
Gestión de Clientes.	12	2.000 € (incluye 1 usuario)	2.000 € (incluye 1 usuario)	4.000 € (incluye 3 usuarios)
Business Intelligence y Analítica.	12	1.500 € (incluye 1 usuario)	2.000 € (incluye 1 usuario)	4.000 € (incluye 3 usuarios)
Gestión de Procesos.	12	500 € (incluye 1 usuario)	2.000 € (incluye 3 usuarios)	6.000 € (incluye 10 usuarios)
Factura Electrónica.	12	500 € (incluye 1 usuario)	1.000 € (incluye 3 usuarios)	1.000 € (incluye 3 usuarios)
Servicios y herramientas de Oficina Virtual.	12	250 € / usuario		
		(hasta 2 usuarios)	(hasta 9 usuarios)	(hasta 48 usuarios)
Comunicaciones Seguras.	12	125 € / usuario		
		(hasta 2 usuarios)	(hasta 9 usuarios)	(hasta 48 usuarios)
Ciberseguridad.	12	125 € / dispositivo		
		(hasta 2 dispositivos)	(hasta 9 dispositivos)	(hasta 48 dispositivos)

# KIT DIGITAL

**¿QUÉ REQUISITOS TIENEN QUE CUMPLIR LAS PYMES BENEFICIARIAS?**

**¿QUÉ COSTES SERÁN SUBVENCIONABLES?**

**¿QUÉ COSTES NO SERÁN SUBVENCIONABLES?**

**¿TIENE LA PYME QUE HACER UNA CONTABILIDAD APARTE PARA ESTOS PROYECTOS?**

**¿EN CUÁNTO TIEMPO HAY QUE GASTAR LOS BONOS?**

**¿QUIÉN ES RESPONSABLE DE JUSTIFICAR LOS PROYECTOS?**

**Q&A**

**[www.digitales.es/kit-digital](http://www.digitales.es/kit-digital)**



# DESAFÍOS DE LOS FONDOS EUROPEOS

**GESTIÓN DE EXPECTATIVAS: IMPORTANCIA DE CAMBIAR LA PERCEPCIÓN DE LA PYME**

**CO-FINANCIACIÓN: DESINCENTIVA A LA PYME**

**TRAMITACIÓN: CONTINÚA SIENDO COMPLEJA**

**DISTRIBUCIÓN: POTENCIAR EL EFECTO TRACTOR O ARRASTRE DE LA GRAN EMPRESA**

¡GRACIAS!

@AsocDigitalES

