



**Economía
del Dato**
para pymes

Programa de formación “Economía del Dato para pymes”

Guía de transformación digital para una pyme paso a paso



Presentación

En un mundo en el que la tecnología avanza a pasos agigantados, hemos sido testigos de cambios trascendentales en todos los sectores de la economía global. En este escenario, los datos emergen como el recurso máspreciado para las empresas. Para las pequeñas y medianas empresas (pymes), esto representa tanto un desafío como una oportunidad única: la de fortalecer sus negocios mediante una gestión de datos estratégica.

Conscientes de esta realidad, el programa de formación "Economía del Dato para pymes" ha creado esta guía diseñada particularmente para acompañar a las pymes de Uruguay, El Salvador y Colombia en su travesía hacia la transformación digital. El documento que aquí presentamos pretende ser un recurso orientador que reconoce y respeta la individualidad de cada pyme, sus desafíos únicos y sus necesidades específicas.

Reconocemos que no hay dos pymes iguales y que cada una posee sus propias características distintivas y requisitos. Por lo tanto, esta guía no se limita a ser un simple conjunto de directrices, sino que aspira a ser una herramienta práctica, útil y adaptable a las necesidades de cada pyme.

A continuación, presentamos la ruta sugerida paso a paso de lo que una pyme debería considerar en su caminar hacia la transformación digital.



Guía de transformación digital para una pyme paso a paso

Paso 1: Definir la visión y los objetivos de la transformación digital

Establecer una visión clara: Define lo que la transformación digital significa para tu pyme y el valor que esperas crear con ella, fijando un plazo para alcanzar el escenario deseado.



Puedes partir de la visión que ubicaste en la herramienta “Caracterización de oportunidades” de la fase de oportunidades.

Objetivos específicos: Identifica y prioriza los objetivos a alcanzar con la transformación digital, tales como mejorar la experiencia del cliente, optimizar operaciones, facilitar procedimientos o crear nuevos modelos de negocio.



Tus objetivos pueden estar alineados con las oportunidades priorizadas durante la fase de oportunidades, recuerda que estos hallazgos buscan impulsar la visión del negocio.



Paso 2: Realizar un diagnóstico de la situación actual



La herramienta de chequeo digital te permite identificar tu estado de madurez digital en función de 6 dimensiones clave, resaltar tus fortalezas y áreas de oportunidad para ser una PYME digital. Las dimensiones analizadas son: **Tecnologías y Habilidades Digitales, Estrategia Digital, Comunicaciones, Personas y organización, Procesos, Datos y analítica, y Características / Desempeño General de la Empresa.**

Evaluación tecnológica: Revisa la infraestructura tecnológica existente, incluyendo hardware, software y plataformas digitales.

Evalúa los recursos humanos disponibles para realizar la transformación digital. Identifica con quién cuentas en tu empresa para impulsar el proceso de cambio.

Análisis de procesos de negocio: Analiza e identifica los procesos que pueden beneficiarse de la digitalización y aquellos que son ineficientes u obsoletos.

Capacidades de datos: Evalúa cómo se están recolectando, almacenando, analizando y utilizando los datos en tu organización.

Elabora una síntesis de tu diagnóstico, en el que se distingan claramente las brechas y necesidades de mejora

Paso 3: Diseñar la estrategia de transformación digital

Mapa de ruta: Desarrolla un plan para la adopción de las tecnologías necesarias, incluyendo sistemas en la nube, herramientas de análisis de datos, y plataformas de comercio electrónico, entre otros. Identifica los recursos humanos que se involucrarán en el cambio y las eventuales necesidades de asesoría externa.

No olvides establecer los hitos de esta ruta y los criterios para evaluar si el avance es el correcto.



Analiza el modelo de negocio creado durante la fase que lleva este mismo nombre y plantea las actividades necesarias para poder validar los supuestos planteados y poder entregar la propuesta de valor planteada a tus clientes.

Modelos de negocio digitales: Considera cómo la digitalización puede incidir en la creación de nuevos modelos de negocio o mejorar los existentes en tu empresa.



Analiza el modelo de negocio creado durante la fase que lleva este mismo nombre e integra los conocimientos que has alcanzado hasta el momento para mejorarlo.

Estrategia de datos: Define cómo vas a utilizar los datos para tomar decisiones mejor informadas y personalizar la experiencia del cliente a partir del análisis que harás de tus datos de mercado y relaciones comerciales.

Paso 4: Asegurar el apoyo y la capacitación del personal

Cultura digital: Define cómo vas a fomentar una cultura que abrace el cambio y la innovación digital en todas las áreas de tu empresa.

Capacitación y desarrollo: Planifica cuánto y cuándo podrás invertir en programas de capacitación para que el equipo adquiera las habilidades digitales necesarias.





Comunicación clara: Planifica cómo mantendrás al equipo de trabajo debidamente informado sobre los planes y progresos de la transformación digital. Usa diversos medios de comunicación.

Paso 5: Implementar soluciones tecnológicas

Adopción gradual: Comienza a ejecutar tu plan. Empieza con proyectos pequeños que generen valor rápidamente, contribuyan a la sensibilización del cuerpo directivo y permitan aprender de la experiencia.



Puedes iniciar desarrollando la oportunidad priorizada y validada a través del **Toolkit** del programa, llevando al desarrollo de un mínimo producto viable que facilite la integración de los datos dentro de tu operación.

Integración de sistemas: Asegúrate de que las nuevas soluciones tecnológicas se integren de manera eficiente a los sistemas existentes. Evita desplazar bruscamente los procesos y procedimientos.

Nombra un líder del proyecto de transformación digital y apóyalo en su labor coordinadora.

Seguridad y privacidad: Implementa medidas de seguridad robustas para proteger la información digital.

Paso 6: Digitalización de procesos de negocio

Automatización: Verifica y analiza qué procesos pueden ser automatizados para mejorar la eficiencia y reducir errores. Realiza pruebas de desempeño antes de implementar la automatización.

Experiencia del cliente: Utiliza tecnologías digitales para mejorar la interacción con los clientes, personalizar sus servicios y ofrecer soporte oportuno a cada cliente. Verifica la retroalimentación y úsala para mejorar.



Paso 7: Utilización de datos para la toma de decisiones

Análisis de datos: Desarrolla capacidades para analizar datos y obtener *insights* que apoyen la toma de decisiones estratégicas.

Comparte los reportes de analítica de datos con los directivos y socios de la empresa, utilizando herramientas gráficas que aporten claridad.

Indicadores de rendimiento:

Establece indicadores clave de desempeño (KPIs) para medir el impacto de la transformación digital en tu negocio. Utilízalos para evaluar avances y resultados.



Paso 8: Evaluación continua y ajuste

Monitoreo y evaluación: Establece mecanismos para monitorear el progreso y evaluar el impacto de las iniciativas de transformación digital, con base en la retroalimentación de colaboradores y clientes, así como en los KPIs.

Iteración y mejora continua: Debes ser flexible y estar dispuesto a ajustar la estrategia basándose en los resultados obtenidos y en las lecciones aprendidas.



La fase de experimentación y testeo puede implementarse de manera continua al interior de tu negocio con el propósito de validar e integrar aprendizajes a las distintas iniciativas para el aprovechamiento, uso de datos, así como también en la implementación de procesos de transformación digital.



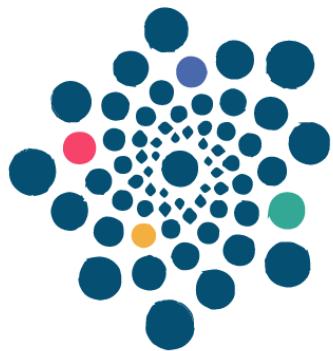
Paso 9: Escalamiento y expansión de la transformación digital

Expansión de iniciativas exitosas: Analiza y visualiza posibles proyectos piloto que puedan escalarse a otras áreas de la empresa.

Innovación continua: Mantén un enfoque en la mejora continua, explorando nuevas tecnologías y tendencias que puedan beneficiar a tu negocio. Siempre hay algo que se puede mejorar y los datos van a ser de gran ayuda.

Esta guía es un marco general que debe adaptarse a las circunstancias y necesidades específicas de cada pyme. La transformación digital es un viaje continuo que requiere compromiso, adaptabilidad y un enfoque centrado en el cliente quien, a final de cuentas, es quien hace que la empresa sea rentable.





Economía del Dato

para pymes

IDOM



SN
BX

Cámara de
Comercio de Cali

ANDE
Agencia Nacional de Desarrollo

BID

BID LAB