Ciberseguridad, servicios Cloud y Big Data: cambios clave en los modelos de negocio post-COVID, según Nuvix

6 de cada 10 empresas en nuestro país afirman que quieren invertir en digitalización para superar la crisis

La crisis generada por la pandemia del COVID-19 ha supuesto un gran cambio de paradigma en el tejido empresarial, por lo que no es de extrañar que un gran número de compañías de todo el mundo y de sectores muy diferentes se hayan visto obligadas a transformar sus modelos de negocio. El objetivo en muchos casos coincide: adaptarse a las nuevas necesidades del cliente, garantizar la seguridad sanitaria de todos los procesos y, sobre todo, apostar por la digitalización.

Las nuevas tecnologías han sido el lazo de unión de empresas y clientes durante las medidas de distanciamiento más restrictivas y, sobre todo, en España. Así, 6 de cada 10 empresas en el país afirman que quieren invertir en digitalización para superar la crisis, según el primer Barómetro para la Reactivación Económica de Empresas y Trabajadores realizado por Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE) y la plataforma #EActíVate.

Pese a esta intención, todavía existe un amplio margen de mejora para conseguir los objetivos en este sentido. Y es que solo el 3% de las pymes en España domina las destrezas digitales necesarias para esta época de incertidumbre, según datos de Nuvix Consulting, consultora especializada en la innovación y en la transformación de modelos de negocio. Teniendo en cuenta este contexto, cada vez más compañías se preguntan desde dónde tienen que enfocar su proceso de cambio para adaptarse lo mejor posible a este nuevo entorno. Para responder a esta cuestión, Nuvix Consulting ha recopilado los cinco cambios más demandados a nivel global por las empresas que desean transformar su modelo de negocio y adaptarlo a la nueva normalidad:

Apuesta por el comercio electrónico. Con las medidas de confinamiento, muchas empresas tuvieron que reinventar sus modelos de negocio y llevar sus ventas 100% físicas al e-commerce. Tal es así que, durante la pasada campaña navideña, las ventas online en todo el mundo crecieron un 50% respecto al año anterior, según el estudio Holiday Shopping Report de Salesforce. Estas cifras implican que, si un negocio no tiene un servicio de comercio electrónico -independientemente del sector en el que se encuentre-, puede perder un nicho de ventas bastante importante. Esto es especialmente relevante en España, donde solo el 15% de las pymes afirma utilizar el comercio electrónico, según datos de Nuvix Consulting.

Aumento en sus niveles de Ciberseguridad. La pandemia ha obligado a muchas empresas pequeñas a digitalizarse para poder hacer negocios y estar en contacto con sus clientes habituales. Sin embargo, esto abrió muchas más puertas a los cibercriminales, aunque hasta el momento se creía que las pymes son empresas demasiado pequeñas para ser objeto de interés de estos ataques. Precisamente, la falta de experiencia en Internet de estas corporaciones las hace objetivos más atractivos para los cibercriminales, llegando a conseguir miles de euros en cada ataque. Tal es así que cada día se

producen 350.000 ataques de malware en todo el mundo, según un informe de IDC Research, por lo que no es raro que cada vez más pequeñas empresas se interesen por los distintos métodos de protección virtuales para su negocio en la red.

Servicios Cloud para agilizar los procesos de transformación. Nuevas herramientas como la nube suponen un gran paso en la transformación hacia nuevos modelos de negocio para todo tipo de empresas. Así lo asevera un estudio realizado a nivel global por McKinsey, que señala que el 45% de las empresas que aplican tecnologías Cloud para procesar datos han registrado una mejora de la experiencia del empleado en este proceso de transformación, frente al 34% de las organizaciones que no han utilizado estas herramientas. La nube es también una buena oportunidad de crecimiento y diferenciación para las pymes en España, donde solo un 14% de ellas afirma utilizar este tipo de soluciones.

Big Data para conocer mejor al cliente. Las herramientas de análisis de datos son muy recomendables para estar al día de los cambios de comportamiento de los clientes, algo esencial teniendo en cuenta el nuevo paradigma que conduce a muchos consumidores hacia el comercio electrónico. Sin embargo, es preciso configurar estas herramientas para que ofrezcan información útil para responder a las necesidades y demandas del cliente. Por no hablar de que esta recopilación debe ser minuciosa y correcta. Y es que, según un estudio realizado por Deloitte, más de 2/3 de los consumidores en Estados Unidos asegura que la información de ellos que poseen las empresas es correcta solamente entre un 0 y un 50%.

Adaptación al teletrabajo. Un año después de la adopción mundial del teletrabajo aún no está claro que sucederá cuando la situación económica y sanitaria vuelva a la normalidad. Grandes empresarios como David Michael, CEO de Goldman Sachs, señalan que la prioridad debería ser volver al trabajo físico, mientras que la OIT (Organización Internacional del Trabajo) estima que el 27% de los trabajadores en los países desarrollados trabajarán desde su casa tras el fin de la pandemia. Lo que sí es cierto es que el teletrabajo seguirá siendo la norma en multitud de sectores al menos a corto plazo, por lo que muchas empresas se preguntan cómo adaptarlos a sus negocios de la mejor forma. Una pregunta lógica pues, según datos de Nuvix Consulting, la implantación de herramientas de teletrabajo solo llega al 14% de las pymes en España si se excluye el efecto COVID.

“Existen muchas formas de aplicar procesos de transformación de negocio gracias a la tecnología, pero lo más importante para lograr este objetivo pasa por abrir la perspectiva de la cultura corporativa de muchas empresas y ser más receptivos a los cambios”, afirma Luis Pérez, Digital Knowledge Manager de Nuvix Consulting. “En este sentido, la ayuda de profesionales y servicios especializados en la rama o factor del negocio que se quiere cambiar allanará este camino hacia una verdadera transformación”, concluye.

Datos de contacto:

Redacción
608 171 536

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Ciberseguridad](#) [Recursos humanos](#) [Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>