

CISCO
DESIGNED

Más allá de la supervivencia: Guía de recuperabilidad para pequeñas empresas

Presentado por Cisco y con tecnología de LinkedIn Insights



Los últimos meses han sido, como mínimo, difíciles.

A comienzos de abril, más de 90 países habían solicitado rescate financiero al Fondo Monetario Internacional (FMI).¹ Si bien todas las empresas sienten el impacto de este clima económico desafiante, no todas cargan con el peso en igualdad de condiciones. Las pequeñas empresas son particularmente vulnerables.

Con menos efectivo a su disposición y menos recursos, ingresó a esta crisis con mayor fragilidad que las grandes empresas. Pero también es más ágil. Y eso significa que puede implementar cambios y recuperarse más rápidamente. En tiempos difíciles, la necesidad realmente agudiza el ingenio y esta pandemia no es la excepción. A medida que los métodos tradicionales de hacer negocios fueron perdiendo relevancia, las pequeñas empresas de todos los sectores comenzaron a reinventarse y, para ello, muchas recurrieron a la tecnología.

Las pequeñas empresas representan el **90 %** de las empresas y dan más del **50 %** del empleo en todo el mundo.² Usted es el pilar de nuestras comunidades; si es fuerte, somos todos más fuertes. Por este motivo, hemos desarrollado esta guía de recuperabilidad, la cual cuenta con abundante información del sector, recursos útiles y relatos de innovación para permitirle atravesar esta crisis y reestructurar su empresa para el crecimiento futuro. Los grandes líderes se forjan en tiempos de crisis y esta crisis es como ninguna otra en la historia reciente. ¿Por qué no convertirla también en un catalizador de recuperación como ningún otro?

Los chinos usan dos pinceladas para escribir la palabra “crisis”. Una significa peligro; la otra, **oportunidad**.

—John F. Kennedy

Su recorrido hacia la **recuperación** comienza aquí.



01 Pequeña empresa: Reinventada

02 Adáptese y sobrepóngase

03 Aproveche los recursos adecuados

04 Recuperabilidad para el futuro

05 Conclusión



01

Pequeña empresa: Reinventada

La pequeña empresa no es para quienes se desaniman fácilmente. Es para quienes actúan con valentía, paciencia y persistencia.

Es para los vencedores.

—Anónimo





72 %

El **72 %** de los propietarios de pequeñas empresas afirma que el brote probablemente tenga efectos permanentes en la forma en que dirigen sus empresas.³

En Italia, una empresa emergente que fabrica artículos ópticos no puede mantenerse al día con los inminentes gastos fijos. En China, una tienda de indumentaria reabre después de tres meses con restricciones, pero tiene inconvenientes para vender su inventario estacional. En los EE. UU., el dueño de un restaurante tuvo que despedir a muchos empleados y cerrar dos de tres locales para llegar a fin de mes.

Estas son algunas de las millones de pequeñas empresas alrededor del mundo que tienen dificultades como consecuencia de la COVID-19. Pequeñas empresas como la suya impulsan el crecimiento del empleo y una economía más competitiva, pero muchas no están preparadas para sobrevivir a la crisis debido a su limitado flujo de caja, una demanda drásticamente reducida e inminentes gastos fijos. Esta es una época de incertidumbre. También presenta oportunidades sin precedentes. Las medidas que adopte ahora determinarán su posición cuando termine esta crisis.

¿Sabe cuál es uno de sus aliados más importantes?

La tecnología.



Las recesiones económicas son famosas por causar despidos, el cierre de empresas y dificultades financieras. Pero también son famosas por forjar emprendedores visionarios y empresas emergentes innovadoras.

La tecnología estableció las bases para el surgimiento de algunas de las empresas más exitosas del mundo.

Durante la crisis financiera de 2008, 1,8 millones de pequeñas empresas se hundieron.⁴ **Pero surgieron otras.** Los fundadores de Warby Parker aprovecharon la tecnología para prosperar como empresa minorista y de comercio electrónico dirigida directamente al consumidor. Empresas como Netflix, Wipro y National Geographic hicieron lo mismo, al reinventarse para sobrevivir a la recesión, mantenerse a la vanguardia de la competencia y convertirse en empresas exitosas.

Los países y los mercados de todo el mundo se encuentran en diferentes etapas de la crisis económica actual. Varias de las principales economías emergentes aún se encuentran en la “cuesta arriba” de la pandemia, mientras otras, como Italia, están comenzando a reabrir con cautela. En medio de todo, están surgiendo historias: historias de pequeñas empresas que emplean la tecnología para corregir el rumbo ante los desafíos e innovar sobre la marcha; historias de pequeñas empresas que ahora aprovechan la tecnología para avanzar al ritmo de la demanda y crecer a gran escala.

Repensar su pequeña empresa requiere adaptarse al contexto actual, superar desafíos y adoptar soluciones reales que puedan permitirle no solo sobrevivir a esta crisis, sino también prosperar mucho después de que acabe.

Veamos esto **más detalladamente.**



02

Adáptese y sobrepóngase

Si el viento no sirve,
toma los remos.

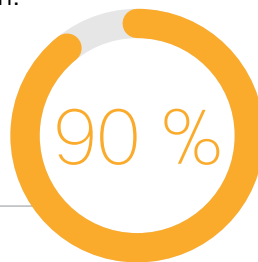
—Proverbio latino



Sobreponerse a los increíbles desafíos por delante no es nada fácil y la capacidad de adaptación será fundamental en las próximas semanas y meses.

Conectarse con colegas y especialistas puede ayudarlo a comprender las soluciones que funcionan para los demás para poder adaptarse rápidamente y tener determinación ante la disrupción.

Además de reducir costos y buscar auxilio financiero, muchas pequeñas empresas adoptaron rápidamente tecnologías que, en circunstancias normales habrían demorado meses en incorporarse. Prácticamente el **90 %** consideró estas adquisiciones esenciales para la supervivencia de su empresa.⁶



Aun así, adaptarse a una nueva realidad digital no debería implicar sobrecargar sus recursos para incorporar todos los avances digitales disponibles.



Más de 8 de cada 10 pequeñas empresas afirman que aplicar nuevas tecnologías es clave para la supervivencia y el crecimiento de su empresa.⁵



Los malos tiempos crean condiciones para la grandeza. También generan mucho revuelo. En este momento, probablemente esté abrumado de información sobre cómo sobrellevar esta crisis. La supervivencia debe ser su principal prioridad. Si pretende incorporar herramientas y tecnologías, solo hágalo si cuenta con el dinero suficiente para cubrir la nómina, el alquiler y el inventario.

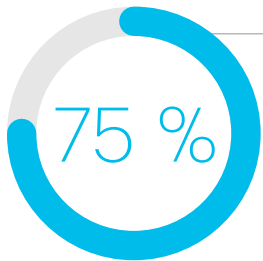
Para implementar rápidamente las innovaciones e impulsar los resultados comerciales, necesita **tres** elementos:

WEB

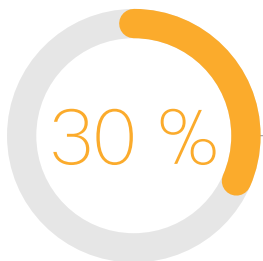
Más de 10 000 %

El curso en línea Fundamentos del Trabajo Remoto de LinkedIn Learning observó un aumento de más del 10 000 % de febrero a marzo.⁷

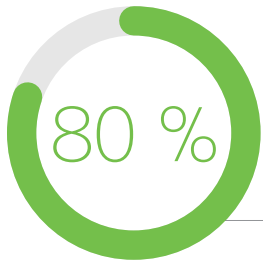
1 Una fuerza laboral remota preparada



Casi el **75 %** de las organizaciones⁸ planea trasladar parte de sus empleados a un régimen de trabajo remoto en forma permanente, según un estudio reciente de Gartner. Según Global Workplace Analytics, una vez que termine la pandemia, el **30 %** de la fuerza laboral global⁹ trabajará desde sus casas al menos unos días a la semana.



El trabajo remoto continúa dominando el panorama empresarial; no obstante, sin las herramientas adecuadas, los trabajadores son menos eficaces, la productividad disminuye y la seguridad se ve comprometida. Las frustraciones de conexiones poco confiables, la imposibilidad de conexión o la desconexión en plena llamada lleva a que algunos miembros remotos del equipo improvisen con una serie de herramientas de colaboración e intercambio de archivos que pueden no ser seguras.



Además de necesitar herramientas digitales que permitan que los equipos trabajen adecuadamente, las organizaciones también necesitan herramientas que les permitan trabajar bien *en conjunto*. La fuerza laboral actual dedica el **80 %** de su tiempo a reuniones, llamadas telefónicas y correos electrónicos.¹⁰ Las tecnologías

integradas, como herramientas de colaboración más inteligentes, plataformas de conferencias integradas y recursos de llamadas más confiables, permiten que los equipos colaboren eficazmente al tiempo que dotan a los individuos de los medios para contribuir en donde son más productivos.

Para crear una experiencia de equipo más inclusiva, la tecnología que elija deberá integrarse a las herramientas existentes para una adopción más sencilla. Las plataformas deben estar conectadas a la nube para una coherencia global y un acceso sencillo. Las soluciones deben ofrecer el contexto necesario para facilitar la colaboración, y las herramientas deben ser confiables, seguras y conformes, al tiempo que eliminan los puntos de fricción que paralizan la productividad.

Según un estudio de la [National Small Business Association \(NSBA\)](#) de más de 980 pequeñas empresas en los EE. UU., entre marzo y abril, se duplicó el número de propietarios de empresas y sus empleados que trabajan en forma remota,¹¹ tendencia que se espera continúe ampliamente. Este era el caso de Second Harvest.

Second Harvest

Previo a la pandemia, los 200 empleados de Second Harvest en Silicon Valley trabajaban en la oficina. En la actualidad, más del **50 %** trabaja en forma remota desde sus hogares. La mayoría de los empleados, incluido el director de TI, no creían que se podía trabajar de manera eficaz desde el hogar debido a la cantidad de interacciones presenciales que necesitaban. Para llevar a cabo la transición al trabajo remoto, el departamento de TI de Second Harvest debía asegurarse de contar con los recursos suficientes para sus empleados, desde la instalación de laptops hasta la actualización de firewalls y licencias de VPN.

Desde el comienzo de la pandemia, Second Harvest ha observado un aumento significativo en las amenazas a la seguridad, en comparación con el año anterior. Contar con la implementación de las soluciones de seguridad necesarias para mitigar amenazas cibernéticas ha sido invaluable para el equipo de Second Harvest, lo que les permitió centrarse en su objetivo de garantizar que la comunidad tenga el sustento que necesita para prosperar.

Para más información, consulte nuestro libro digital [Tecnología para ayudar a su pequeña empresa a mantener el curso.](#)



Mire este video para obtener 7 consejos sobre el trabajo remoto.



2 Una plataforma segura de comercio electrónico

La pandemia ha transformado la forma en que los consumidores compran, y las pequeñas empresas responden ofreciendo productos y servicios en línea.¹² Los pedidos de comercio electrónico aumentaron un **54 %** en comparación con este mismo período el año pasado,¹³ y, según Shopify, las tiendas físicas lograron reemplazar el **94 %** de sus ventas en la tienda por ventas en línea.¹⁴ Su capacidad de ofrecer experiencias de cliente en línea excepcionales comienza por elegir [la plataforma de comercio electrónico adecuada](#) para su negocio. Evalúe sus opciones teniendo en cuenta lo siguiente:

Casi 1 de cada 4 consumidores afirma que no se sentirá cómodo realizando compras en un centro comercial por más de seis meses.¹⁵



Velocidad: si el tiempo de carga de la página aumenta de uno a cinco segundos, la probabilidad de rebote aumenta en un **90 %**.¹⁶ Para evitar perder consumidores para la competencia, su sitio de comercio electrónico debe cargar en menos de tres segundos.¹⁷



Cumplimiento: si su empresa transmite o almacena datos del titular de la tarjeta de crédito, debe asegurarse de que su sitio de comercio electrónico cumpla con los requisitos de PCI. Un proveedor de comercio electrónico SaaS o basado en la nube se encargará del PCI por usted.



Cadena de suministro: más del **40 %** de los minoristas prevé demoras en la entrega de productos debido a la COVID-19, y un **40 %** adicional prevé falta de inventario.¹⁸ Debe contar con una plataforma optimizada para comercio electrónico y la entrega del último tramo y a último momento.



IA y Automatización: cree una experiencia sin problemas para clientes recurrentes y consumidores del segmento, y evalúe el valor de vigencia del cliente para dirigir y personalizar mejor las campañas digitales.¹⁹



Confiablez: el tiempo de inactividad puede afectar negativamente sus ingresos y su reputación. Cuando su red se cae, su negocio también. Esto puede equivaler a cientos o inclusive miles de dólares en ingresos perdidos por hora. Debe contar con una plataforma que ofrezca un tiempo de actividad del **99,99 %**.

Karameller Candy Shop

En 2015, Louise Schonberg inauguró **Karameller**, una pequeña tienda de golosinas en Vancouver. Rápidamente, la tienda se volvió un lugar de reunión cultural y comunal de emigrantes suecos que viven en la zona.

Si bien su sitio web había sido desarrollado para comercio electrónico, Schonberg no le había prestado mucha atención hasta la llegada de la pandemia, que la obligó a cerrar la tienda.

Afortunadamente, el equipo que había desarrollado su escaparate en línea incorporó capacidad de Wi-Fi, video y seguridad DNS. Estas herramientas le permitieron trasladar rápidamente su atención a las ventas en línea. A pesar de la pandemia, Karameller registró sus mayores ventas mensuales en abril de 2020, con un promedio de pedidos en línea tres veces mayor que el de las compras en la tienda.

Y, a través de su entrega en la acera, notas escritas a mano y entregas personales, Schonberg no solo se mantuvo en el negocio, sino que también continúa achicando la brecha cultural y reteniendo conexiones con la comunidad sueca de Vancouver.

Una plataforma de comercio electrónico segura permitió a la empresa Karameller, con sede en Vancouver, reinventar su modelo de negocio y continuar **creciendo a escala**, a pesar de estar en medio de una pandemia.



3 Una red de ciberseguridad sólida

Una red que escala a medida que su empresa crece le permite añadir nuevas características y funcionalidades cuando las necesite. Diseñar su red con la confiabilidad y redundancia en mente le ofrecerá a su empresa la continuidad que necesita para recuperarse rápidamente de acontecimientos no planeados. También puede proteger la información exclusiva de su marca y su reputación.

Para más información sobre la configuración de la red de una pequeña empresa, ingrese [aquí](#).

Cuando se trata de la ciberseguridad de la red, muchas pequeñas empresas se consideran demasiado pequeñas como para sufrir un ataque. La verdad es que, en los últimos años, los delincuentes cibernéticos han trasladado sus esfuerzos de manera significativa hacia las pequeñas empresas.²⁰ En 2019, el **78 %** de las pequeñas empresas había sufrido un ciberataque.²¹ Sin embargo, la ciberseguridad no es una proposición única para todos. El primer paso es comprender qué sistemas son esenciales para sus operaciones. Para un negocio minorista, puede ser un sistema de punto de venta; para otra empresa, el correo electrónico puede ser lo más importante. Identificar su infraestructura crítica de esta forma le otorga una jerarquía clara de por dónde comenzar su iniciativa de ciberseguridad.

Afortunadamente, implementar defensas sólidas no implica que debe incorporar todas las soluciones del mercado. Tomarse el tiempo para comprender las necesidades de su pequeña empresa y trabajar con un partner de tecnología que pueda personalizar sus soluciones en forma rentable le permitirá desarrollar una infraestructura más eficiente. Fue exactamente así como New Castle Hotels & Resorts pudo actuar rápidamente cuando golpeó la COVID-19.

75 %

de las pequeñas empresas no cuenta con el personal para abordar la seguridad de TI.²²

New Castle Hotels & Resorts

New Castle Hotels & Resorts administra más de 20 sofisticados hoteles galardonados en los EE. UU. y Canadá. Alan Zaccario, VP de TI y ciberseguridad, gestiona por sí solo las funciones cotidianas de TI y seguridad. Recientemente, la empresa actualizó su seguridad con respuesta tras desastres y continuidad del negocio. Fue una actualización muy necesaria e implementada justo a tiempo, según afirma Zaccario. “Cuando el alcance de la pandemia se volvió evidente, pudimos trasladar operaciones corporativas del sitio a las oficinas domésticas en cuestión de horas”, explicó. Desde que incorporó Cisco Security, la empresa no solo logró una transición segura hacia el trabajo remoto para sus empleados, sino que también redujo el tiempo en que los sistemas en riesgo permanecen en la red, de días a tan solo horas.



Recursos de seguridad para pequeñas empresas

- [Aquí](#) podrá consultar una lista de verificación de las cinco herramientas de ciberseguridad que pueden permitirle potenciar su empresa.
- Para más información sobre los recursos de seguridad para pequeñas empresas, ingrese [aquí](#).
- Consulte [aquí](#) el Informe Gran seguridad en un mundo de pequeñas empresas 2020 de Cisco.

03

Aproveche los recursos adecuados

Si quiere ir rápido, vaya solo.
Si quiere llegar lejos, **avance en
conjunto.**

—Proverbio africano





De la planificación y el financiamiento comerciales al marketing y la tecnología, organizaciones alrededor del mundo están creando oportunidades y ofreciendo valor para pequeñas empresas.

A medida que trabaja para repensar su empresa, tenga en cuenta que no necesita atravesar esta crisis solo. Considere colaboraciones no tradicionales con partners y proveedores en toda la cadena de suministro y apunte a organizaciones como las que se enumeran aquí, las cuales pueden ofrecer asistencia a pequeñas empresas en todo EE. UU. y Canadá.

Recursos financieros



Para afrontar los desafíos financieros relacionados con esta pandemia, las pequeñas empresas deben utilizar recursos confiables para permanecer estables a nivel financiero durante y después de la crisis. Aquí encontrará recursos financieros que pueden serle útiles.

- [Financiamiento de Cisco Capital para pequeñas empresas](#)
- [Recursos de asistencia financiera para EE. UU. y Canadá ante la COVID-19](#)
- [Programas de préstamos y concesiones para pequeñas empresas ante la COVID-19](#)
- [Recursos financieros para propietarias de empresas y empresarios pertenecientes a minorías Afectados por la COVID-19](#)
- [Programas de asistencia financiera para pequeñas empresas por estado](#)
- [Asistencia financiera para pequeñas empresas canadienses](#)

Recursos gubernamentales/organizativos



Gobiernos de todo el mundo están elaborando iniciativas para respaldar a propietarios de pequeñas empresas, algo que está evolucionando a diario. Manténgase actualizado sobre cómo gestionar costos con la ayuda de organismos gubernamentales, como también otras instituciones importantes, como ser bancos.

- [Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa](#)
- [National Small Business Association](#)
- [Canadá: Mujeres influyentes](#)
- [Constant Contact de Canadá](#)

Recursos del sector



Tal vez, un acontecimiento positivo que surge de la COVID-19 es que las grandes organizaciones han unido esfuerzos para ofrecer recursos y respaldo a sus contrapartes más pequeñas. Estas son algunas.

- [Respaldo a los pequeños](#): American Express lidera una coalición de más de 40 compañías que respaldan a las pequeñas empresas. Este portal reúne beneficios y recursos relevantes de marcas líderes en una única plataforma digital centralizada.
- [Nos mantenemos abiertos](#): GoDaddy fomenta colaboraciones con organizaciones afines para ofrecer recursos que ayudan a las pequeñas empresas a permanecer abiertas, inclusive con las puertas cerradas.
- [Recursos de Cisco ante la COVID-19](#): Cisco ofrece soluciones, tecnología, consejos y recursos para ayudar a la comunidad de pequeñas empresas a funcionar de manera eficaz y mantenerlas conectadas en forma segura.





Visite el
**Centro de recursos
para pequeñas empresas de
Cisco** para entender de qué manera los
recursos más recientes pueden ayudar a su
organización a crecer.

Dotado de conocimientos sobre las herramientas y tecnologías para implementar innovaciones y percibir resultados comerciales, junto con recursos del sector que pueden ayudar a su pequeña empresa, estará preparado para comenzar a pensar en el futuro. Analicemos cómo puede crear un modelo empresarial con capacidad de recuperación orientado hacia el crecimiento.

Visite ahora

Recursos legales



La información sobre restricciones legales y recursos gubernamentales puede cambiar rápidamente y ser muy compleja. Si le es difícil entender lo que significa la pandemia de COVID-19 para su pequeña empresa y lo que deparará el futuro, estos recursos legales pueden ser útiles.

- [Centro legal de NFIB](#): La Federación Nacional de Negocios Independientes (NFIB) se considera la voz de las pequeñas empresas en los tribunales de los EE. UU. y el recurso legal para propietarios de pequeñas empresas en toda la nación.
- [Instituto para la Justicia \(IJ\)](#): La clínica sobre emprendimiento del IJ ofrece asistencia legal, respaldo y asesoría gratuitos para emprendedores de bajos ingresos, y capacita a la próxima generación de abogados a ser defensores enérgicos y creativos de los emprendedores.

Recursos de LinkedIn



Desde cursos y eventos de transmisión en línea gratuitos a oportunidades de carreras y voluntariado, LinkedIn está dedicado a ofrecer una infinidad de recursos diseñados exclusivamente para pequeñas empresas.

- [LinkedIn Learning](#)
- [Blog de soluciones de marketing de LinkedIn](#)
- [Grandes tendencias de LinkedIn en el boletín de pequeñas empresas](#)
- [Sitio de LinkedIn para pequeñas empresas](#)
- [Centro de recursos de LinkedIn ante la COVID-19](#)

04

Recuperabilidad para el futuro

Si se cae siete veces,
levántese ocho.

—Proverbio japonés

S T R E E T



La pandemia de COVID-19 obligó a las pequeñas empresas de todo el mundo a abandonar los planes de transformación digital a largo plazo.

En cambio, realizaron un cambio drástico al implementar una fuerza laboral remota y ofrecer a los equipos herramientas y tecnología básicamente de la noche a la mañana. Aunque la mayoría de los países y empresas aún está, en gran medida, intentado abordar la crisis, algunas empresas están explorando cómo convertir estas transformaciones de último momento en soluciones a largo plazo que los coloque en una posición de crecimiento en el futuro, según el Foro Económico Mundial.

Usted es un visionario por naturaleza. Usted es propietario de una pequeña empresa y probablemente esté pensando a futuro y planteándose la mejor forma de avanzar. Estas son tres maneras viables de crear una empresa con mayor capacidad de recuperación para el futuro.

Confeccione un Plan de continuidad de los negocios (BCP)

Un BCP establece cómo continuará con operaciones esenciales en caso de una disrupción o un desastre no previstos. Tenga en mente que la mayoría de los incidentes que podrían interrumpir su capacidad de realizar negocios de manera eficaz están cerca de su casa: un importante acontecimiento climático que corte la electricidad, un caño roto que cause una inundación en sus oficinas, un incendio en la cercanía que provoque el cierre de las carreteras locales o un criminal cibernético que ataque su infraestructura. Su BCP debe incluir contingencias para procesos, activos, recursos humanos, partners de negocios y demás aspectos de su empresa que podrían verse afectados. Un plan de recuperación ante desastres es un componente clave de su BCP general y debe incluir estrategias para abordar disrupciones de TI en redes, computadoras, servidores y dispositivos móviles.

“Están surgiendo aspectos positivos increíbles que muestran el **potencial** de un mundo digitalmente transformado.”²³

—Artículo de una Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo



Estas son algunas **plantillas gratuitas** que pueden ayudarlo a comenzar.



Aproveche el poder de las redes sociales

Las redes sociales son un canal de marketing muy eficaz, ideal para llegar al público al que apunta, fortalecer sus relaciones con los clientes y compartir información relevante del sector. Sin embargo, con recursos limitados, ¿cómo puede aprovechar las redes sociales para expandir su alcance y lograr el crecimiento de su empresa?



Estas son algunas sugerencias para comenzar:

Use hashtags de manera estratégica

Participar de transmisiones de hashtags puede generar exposición para su marca. Asocie hasta tres hashtags a su página empresarial de LinkedIn, de manera que pueda reaccionar y comentar desde la perspectiva de su marca, lo cual exhibirá su nombre a un público más amplio. Identifique de tres a cinco hashtags que sean prioritarios para su empresa y agréguelos a sus publicaciones sociales para mostrar su contenido a un público más amplio.

Saque provecho de su red existente

Invite a sus conexiones a seguir las páginas de su empresa. También puede notificar a sus empleados acerca de publicaciones importantes de su empresa para impulsar el alcance orgánico y la participación. Permita que los empleados y clientes fieles se vuelvan defensores de la marca y compartan publicaciones sociales de la empresa por usted.

Aumente el contenido con publicidad paga

La publicidad paga en redes sociales le permite llegar a un público mucho más amplio de posibles clientes que solo el alcance social orgánico. También le permite dirigirse a públicos únicos por título, función, sector y más. No necesita tener experiencia en publicidad o mucho capital para desarrollar publicidades eficaces y comenzar a generar nuevos clientes potenciales. Impulse, patrocine y promueva publicaciones sociales con la mayor participación en todos los perfiles sociales.

Para más información valiosa, vea la clase en línea **Marketing de redes sociales de LinkedIn Learning para pequeñas empresas**.

La participación en redes sociales vuelve más humana su marca, permite que su empresa se destaque por sobre la competencia y genera confianza entre su público.

Obtenga cinco consejos para volverse experto en marketing de redes sociales [aquí](#).





LinkedIn Learning

ha visto un incremento enorme en el desarrollo de capacidades de pequeñas empresas, el cual abarca desde capacidades interpersonales, como el pensamiento estratégico y el trabajo remoto, hasta aspectos básicos como Excel.²⁴



Consulte el portafolio comisariado para pequeñas empresas de Cisco **aquí.**



Aprenda nuevas habilidades

Estudios e historias de éxito demuestran que ser un estudiante permanente es fundamental para el éxito comercial y es parte integral de los emprendimientos. La nueva tecnología, las nuevas técnicas de marketing y los cambios en normas o sistemas requieren crecimiento. El aprendizaje permanente y la disposición autoimpuesta para aprender son clave para el éxito comercial.²⁵

Las pequeñas empresas como la suya son las que se vieron más afectadas por la pandemia de COVID-19. El aprendizaje constante puede ayudarlo a perfeccionar su gestión, sus ventas, el marketing, las finanzas y las habilidades de cuidado personal. Además de la clase de Marketing de redes sociales, LinkedIn Learning ofrece muchos otros **cursos gratuitos** para que pueda superar los desafíos de la economía actual.

Si busca recursos y soporte adicionales, **el centro de recursos para pequeñas empresas de Cisco** lo conecta con colegas y especialistas del sector de todo el mundo, y lo mantiene actualizado sobre los últimos recursos y soluciones para impulsar su empresa. Analice las hojas de ruta de productos, influencie la dirección de los productos, participe en pruebas de usuarios pioneros, obtenga consejos y comparta su experiencia sobre tecnologías de Cisco.

Durante la crisis, ha trabajado sin cesar para abordar desafíos desconocidos y lograr que su empresa continúe funcionando en forma segura. En el camino, adquirió algunos conocimientos. Ahora es el momento de aplicar lo aprendido, junto con las tecnologías adecuadas, para construir una empresa más sólida y con capacidad de recuperación. “No se puede desaprovechar este momento,” afirma un artículo reciente de McKinsey,²⁶ que, posteriormente, aconseja que aquellos que intensifiquen sus esfuerzos se verán más beneficiados y estarán más preparados para afrontar los desafíos y las oportunidades por delante.

Entre el obstáculo y la oportunidad, hay un puente

El gasto de las empresas durante una recesión no es para obtener ganancias, sino para capitalizar la recuperación. Este es el momento de pensar a pequeña escala. Con el partner adecuado y la implementación de una solución segura y completa, estará más que preparado para utilizar herramientas y tecnología para que su empresa crezca a escala en cualquier entorno. A medida que comienza a confeccionar su plan de recuperación del negocio, busque soluciones específicamente diseñadas para pequeñas empresas que aborden las necesidades de redes, seguridad, colaboración, nube y conectividad a Internet. Incluimos una lista de verificación para orientarlo en su búsqueda.

¿Está listo para **comenzar**?



Cisco y nuestra red de partners están preparados para ayudarlo a conectarse, procesar y colaborar de forma segura, de manera que pueda enfocarse en lo que más importa: el crecimiento de su empresa. Obtenga más información acerca de nuestro [Portafolio de productos diseñado por Cisco para pequeñas empresas](#).

Lista de verificación de recuperación de pequeñas empresas

A medida que comienza su recorrido hacia una recuperación total, busque herramientas y tecnologías integradas que puedan simplificar sus esfuerzos y posicionar su pequeña empresa para el crecimiento a escala.

Herramientas seguras y remotas para la fuerza laboral

- Plataforma conectada a la nube
- Redes inalámbricas
- Conferencias virtuales
- Sistema de telefonía IP confiable
- Uso compartido de archivos protegido
- Espacio de trabajo virtual de colaboración
- Supervisión del lugar de trabajo para garantizar distanciamiento social/seguridad de los empleados
- Protección de VPN, terminales y DNS

Herramientas de red para la ciberseguridad

- Firewalls
- Protección de DNS
- Protección de terminales
- Protección de VPN
- Protección de contraseñas o identidad del usuario
- Seguridad basada en la nube

Continuidad del negocio Componentes del plan

- Plan de recuperación tras desastres
- Contingencias para:
 - Procesos
 - Activos
 - Recursos humanos
 - Partners de negocios
- Estrategias para el manejo Disrupciones de TI en:
 - Redes
 - Computadoras
 - Servidores
 - Dispositivos móviles

Fuentes:

1. <https://www.imf.org/external/index.htm>
2. <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>
3. <https://www.cnn.com/2020/05/04/small-business-confidence-crashes-main-street-fears-more-carnage.html>
4. <https://www.investopedia.com/small-business/10-years-after-financial-crisis-impact-small-business/>
5. Grupo de pequeñas empresas de LinkedIn
6. <https://www.softwareadvice.com/resources/covid-19-digital-transformation-journey/>
7. Datos de la plataforma LinkedIn
8. <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-04-03-gartner-cfo-surey-reveals-74-percent-of-organizations-to-shift-some-employees-to-remote-work-permanently2>
9. <https://globalworkplaceanalytics.com>
10. Investigación independiente de Cisco
11. <https://nsba.biz/wp-content/uploads/2020/04/COVID-19-Relief-Survey-2020.pdf>
12. <https://www.uschamber.com/report/small-business-coronavirus-impact-poll>
13. <https://www.bazaarvoice.com/blog/the-impact-of-covid-19-on-e-commerce-by-category-updated-weekly/>
14. <https://www.forbes.com/sites/lauredebter/2020/05/07/shopify-small-businesses-online-coronavirus/#58b15e06a64a>
15. <https://morningconsult.com/2020/04/10/consumer-expectations-normal-activities-comfortable/>
16. <https://www.thinkwithgoogle.com/marketing-resources/data-measurement/mobile-page-speed-new-industry-benchmarks/>
17. <https://www.machmetrics.com/speed-blog/average-page-load-times-for-2020/>
18. <https://www.digitalcommerce360.com/2020/03/11/taking-the-pulse-retailers-and-the-coronavirus/>
19. <https://www.techrepublic.com/article/map-shows-how-covid-19-has-a-major-impact-on-e-commerce/>
20. <https://enterprise.verizon.com/resources/reports/2019-data-breach-investigations-report.pdf>
21. <https://www.smartcompany.com.au/finance/fraud/cyber-crime-stay-ahead/>
22. <https://www.fundera.com/resources/small-business-cyber-security-statistics>
23. <https://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=2322>
24. Datos de la plataforma LinkedIn, febrero en relación con marzo
25. <https://www.wgu.edu/blog/why-lifelong-learning-key-business-success1901.html>
26. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/from-surviving-to-thriving-reimagining-the-post-covid-19-return>



Visite Cisco Designed para pequeñas empresas
cisco.com/go/small

Manténgase conectado:



Twitter: <https://twitter.com/CiscoSmallBiz>



LinkedIn: <https://www.cisco.com/c/en/us/solutions/small-business/solutions.html>



Facebook: <https://www.facebook.com/CiscoSmallBusiness>



Instagram: <https://www.instagram.com/ciscodesigned/>