Enrique Dans

Transformando las pymes: carta abierta a los directivos españoles [Enrique Dans, Profesor de Innovación y Senior Advisor IE

Subscríbete a la newsletter de Sage Advice y recibirás nuestros consejos

Publicado 2 semanas antes · 5 minutos de lectura

Pymes · Transformación digital · Software en la nube · Cloud computing

41
COMPARTE

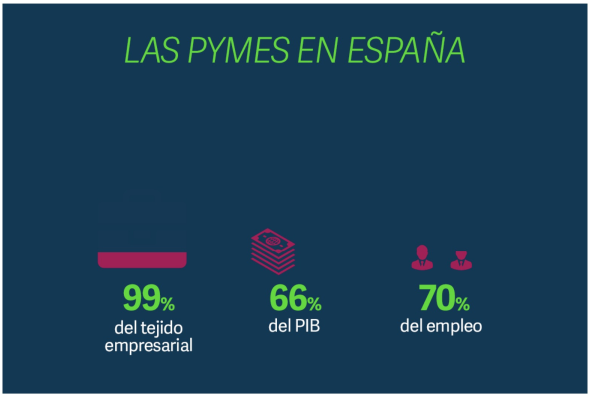
Las pymes son, sin ningún género de dudas, un ámbito tan interesante como paradójico. Se suele hablar de ellas como un elemento fundamental del dinamismo económico, una parte esencial del tejido productivo de los países. En muchas economías, las pymes representan la inmensa mayoría del conjunto empresarial: en el caso de nuestro país, **constituyen ni más ni menos que el 99% del tejido empresarial**, contribuyen en torno al **66% del producto interior bruto**, y aportan casi el **70% del empleo**.

Sin embargo, en ese dinamismo empresarial va implícita una aproximación cruelmente darwiniana, porque se consigue en la gran mayoría de los casos no mediante la transformación y adaptación de las compañías, sino mediante su desaparición y sustitución por otras. Las pymes **se caracterizan precisamente por ciclos de vida cortos y por una dificultad para adaptarse al entorno**, derivada de una escasez de recursos para afrontar la transformación. Mientras las compañías grandes se plantean su transformación, las pymes suelen estar **muy ocupadas simplemente sobreviviendo**.

El paso al frente de las pymes para su transformación

¿Cómo puede la pyme plantearse, necesariamente por tanto de manera pragmática, la transformación digital? Sin duda, hablamos de un proceso importantísimo, que supone plantearse la adaptación a un entorno que cambia a una velocidad brutal y nos enfrente a **nuevos hábitos de los clientes**, a la necesidad de **procesos internos eficientes**, e incluso a la necesidad de replantearnos, a la luz del impacto de la digitalización, **nuestro modelo de negocio**.

¿Está esa transformación al alcance de las pymes? **Las compañías que no se transforman corren el riesgo de perder clientes e imagen, de ser menos eficientes o incluso de ser desplazadas de sus mercados** por otros competidores mejor adaptados: ¿podría la cada vez más evidente necesidad de la transformación digital, marcar para las pymes el equivalente de una glaciación y extinción masiva? Por mucho que nos planteemos que el dinamismo del sector llevaría a su pronta sustitución por otra cohorte de compañías mejor adaptadas, la perspectiva no deja de ser preocupante. ¿Cómo recomendar a las pymes estrategias y enfoques adecuados para plantearse la transformación digital?



La digitalización empieza por uno mismo

La primera cuestión importante, prácticamente crucial, es entender que **la transformación digital no es un fenómeno tecnológico**. La tecnología supone un elemento obviamente fundamental, pero la verdadera transformación, el auténtico elemento diferencial que lleva a que una compañía sea capaz de acometer el proceso, es la transformación personal. Una compañía no se transforma si sus fundadores o directivos más importantes no lo hacen, y hablo del ámbito personal: **liderar una transformación digital implica haberse digitalizado en lo personal**, creer firmemente en las ventajas de la digitalización. En las pymes, esta conexión es, si cabe, aún más importante.

Solo fundadores y directivos que han pasado por ese proceso, que han sufrido esa adaptación en su ámbito personal, son capaces de entender su relevancia, de ver sus ventajas y de adquirir la legitimidad para liderarlo. Puede parecer anecdótico, pero **observando el nivel de digitalización del fundador o principal directivo de una pyme se puede deducir rápidamente el nivel de digitalización de su compañía**, o las posibilidades que tiene de transformarse con éxito.

Empiece por ahí: la adopción tecnológica a nivel personal es mucho más barata y menos arriesgada que a nivel corporativo, y, en muchos sentidos, le preparará para ella. **Hágase digital, digitalice su vida**. Abandone el papel salvo lo estrictamente necesario, adopte herramientas tecnológicas, infórmese en la red, y olvide los tópicos que hablan de que la tecnología es perniciosa o nociva: si cree en ese tipo de tonterías, no va a poder transformar nada, ni siquiera a sí mismo. El primer factor fundamental para transformarse es creer en ello, **haber comprado la idea de manera entusiasta**. El elemento fundamental en la transformación digital es liderazgo y gestión del cambio: si solo puede ofrecer medias tintas, olvídese.

No piense en el ahorro, piense en el usuario

La segunda cuestión es igualmente importante: **no plantee la transformación digital como un ahorro de costes**. Posiblemente termine siéndolo, pero no lo interprete como lo fundamental. El enfoque en costes es característico de compañías en fases incipientes, carentes de una visión evolucionada y que tienden a minimizar la importancia del proceso.

Si quiere moverse rápidamente y con éxito en su transformación digital, **plantéela como un proceso de adaptación al usuario**. Ponga al usuario en el centro, y piense no en cualquier usuario, sino en los más jóvenes, en los que son por naturaleza más digitales. Plantéese cómo mejorar su experiencia, su percepción de la compañía, su interacción con ella, y dedique al tema los recursos necesarios: **no haga cambios meramente anecdóticos o estéticos**.

Cuando intente adaptarse a esos clientes, se dará cuenta de una cuestión fundamental: hacerlo adecuada y eficientemente exige cambiar los procesos internos. Para ello, **sea radical**: las cosas que parecían arriesgadas hace pocos años han probado ya su valor y eficiencia. Ya **nadie duda de que el lugar natural para los datos** es la nube, y que todo proceso interno tiene que estar enfocado a la generación de datos: como en todas las industrias, se encontrará proveedores buenos, malos y regulares, y escoger un socio que le acompañe en el proceso resultará un factor de éxito fundamental. Si algo ha hecho internet es reducir los costes de coordinación y transacción: **plantéese que muchas cosas que antes hacía internamente, ahora las hará recurriendo a socios y colaboradores**, a compañías que darán soporte a muchos aspectos de su actividad. Si pretende hacerlo todo usted mismo, le resultará imposible ser eficiente.

Finalmente, sea lógico: **si la tecnología permite transformar ciertas cosas, transfórmelas**. Rompa cosas. Transformarse implica necesariamente ganar en agilidad, cambiar la forma en la que trabajamos, permitir fórmulas flexibles, democratizar la información, ganar en transparencia, experimentar, independizarse de factores como la localización o la presencia física… **sin una mente abierta, no llegará muy lejos**.

El resultado de su proceso de transformación tienen que ser procesos que le permitan analizar todos los datos de su actividad, aunque aún no sepa cómo. No se preocupe: las barreras de entrada a la analítica disminuyen a gran velocidad, y la nube facilita el recurso a esas herramientas en modo "as a service", lo que supone una indudable democratización. Piense en grande, sea ambicioso: **ser pyme ya no implica quedarse al margen de la transformación**, porque el acceso a las herramientas se ha hecho mucho más sencillo.

Pero recuerde: nadie "le va a transformar". Para transformarse, se tiene que transformar usted mismo, y eso empieza por una convicción profunda de la importancia del proceso. A partir de ahí, busque ayuda: buenos socios, buenas prácticas y una mentalidad abierta. No lo dude: para las pymes que lo enfoquen adecuadamente, la transformación digital tiene mucho más de oportunidad que de amenaza.

Enrique Dans

Enrique Dans es Profesor de Innovación y Senior Advisor para la Transformación Digital en IE Business School. En su trabajo como investigador, divulgador y asesor estudia los efectos de la innovación tecnológica sobre las personas, las empresas y la sociedad en su conjunto. Además, desarrolla labores de asesoría en varias *startups* y compañías consolidadas, es colaborador habitual en numerosos medios de comunicación y escribe diariamente desde el año 2003 en su página personal, enriquedans.com, una de las más populares del mundo sobre innovación en lengua española.

Más de Enrique Dans

Moderniza tu negocio

Con la solución Sage Business Cloud que cubra tus necesidades: contabilidad y facturación, gestión y finanzas, y mucho más.

Más información

Recomendado para ti

Sage Sessions Madrid: De la nada al todo, pasando por la nube

Publicado 1 semana antes

Nuevas soluciones para un nuevo mundo [Luis Pardo, Executive Vice President, CEO Sage Iberia]

Publicado 3 semanas antes

La nube ya está presente [Jordi Ramón, Country Marketing Director, Sage Iberia]

Publicado 3 semanas antes

Dejar una respuesta

Subscríbete

Subscríbete a la newsletter de Sage Advice y recibirás nuestros consejos más recientes directamente en la bandeja de entrada de tu correo electrónico.

Subscríbete >

¿Necesitas ayuda?

Entra en nuestra zona de soporte, selecciona tu producto y encontrarás ayuda sobre cómo sacar más rendimiento de tu producto o servicio. Así de fácil.

Accede ya >

Síguenos

Productos
- Contabilidad y Facturación
- Gestión y Finanzas
- Enterprise Management
- Sage 50cloud
- Ver todas las soluciones

Soporte
- Login Clientes/Partners
- Soporte y formación

Partners
- Programa de Partners
- Sage Partner Program para ISV
- ¿Quieres ser partner?

Sage
- Sobre Sage
- Contacto
- Sala de prensa
- Eventos

© The Sage Group plc 2018 | Términos y condiciones | Política de privacidad