

# Planificar una plataforma digital para pymes: algunas claves

La mayoría de las empresas pymes reconocen tener un atraso en sus procesos de gestión de información y advierten dificultades en lograr implementar los actuales paradigmas en la gestión de información que permitan agregar valor a su negocio.

Lo primero y fundamental para poder iniciar un proceso de transformación digital es la **visión** del líder de la organización. Es este el primer elemento movilizador del proceso.

***Sin visión a largo plazo no hay proceso de transformación digital posible. Debe ser un proyecto estratégico.***

Tener una visión alineada con la Transformación Digital implica que quien deba gerenciar este proceso sea capaz de identificar cómo la digitalización aportará valor concreto al negocio, como por ejemplo logrando mejoras en:

- La eficiencia de los procesos actuales, reduciendo costos, aumentando la rentabilidad
- El control interno, reduciendo la posibilidad de fraudes
- El desarrollo de nuevos canales de comercialización o líneas de negocio
- La generación de información en tiempo real para la toma de decisiones
- Mejora de la percepción que los socios de negocios (clientes, proveedores) tienen de la organización.

***Solo tendrá sentido iniciar un proceso de transformación digital si se tiene claro el "para qué": cómo la transformación digital aportará valor al negocio.***



**Por CECILIA CASANOVA (\*).**

*Socia gerente de Pragmática.  
Lic. En Sistemas y Computación (UCA).  
Programa Industria 4.0 (Universidad Austral). Diplomatura en Tecnología Digital e Industria 4.0 (UTN).*

*cecilia@pragmaticaconsultores.com  
www.pragmaticaconsultores.com*

## LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL (TD) Y LA TRANSFORMACIÓN DEL NEGOCIO

Quien tome la decisión de embarcarse en un proceso de TD deberá comprender que lo que va a transformarse es todo su negocio, la forma en que se genera valor en la empresa y se lo entrega al cliente. Es una excelente oportunidad para revisar circuitos internos e innovar, mejorar, aprovechando las propuestas de mejores prácticas que los sistemas especializados proveen, como por ejemplo en el caso de un software ERP las "best practices" provistas por la empresa SAP en su producto ERP para pymes, SAP Business One.

Estas herramientas contienen "know how" incorporado, pero es muy importante tener presente que su sola implementación no generará automáticamente una mejora en el rendimiento de los procesos.

***Si se digitaliza el caos, solo se obtendrá como resultado el caos digitalizado.***

Esto implica no tener expectativas centradas exclusivamente en las herramientas de software, sino ser conscientes que deberá aportarse esfuerzo y actitud innovadora desde quienes gestionan los procesos de negocio, para optimizar los resultados a obtener a partir de la aplicación de la tecnología informática.

## PLANIFICACIÓN DE UN PROYECTO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

El primer paso debe ser identificar el punto de partida: esto es el **grado de madurez digital de la empresa**, entendida como "el conjunto de herramientas tecnológicas y habilidades digitales que tiene un negocio para adaptarse y utilizar las nuevas tecnologías digitales en su quehacer diario".

Existe cierto consenso para clasificar a las empresas en cuanto a su madurez digital en las siguientes categorías:

INICIAL ⇔ NOVATO ⇔ COMPETENTE

AVANZADO ⇔ EXPERTO

Identificado el punto de partida, se podrá proceder a diseñar un plan para acceder al siguiente grado de madurez digital, teniendo en cuenta los recursos con los que la empresa cuenta, el grado de digitalización actual de sus procesos y qué tan integradas están las aplicaciones; y por último cuáles de los habilitadores tecnológicos (conocidos como el paradigma "Industria 4.0") disponibles podrían considerarse integrar la plataforma digital corporativa, con capacidad de agregar valor al negocio:



Fuente: AMETIC.

**PROCESO EVOLUTIVO |  
PLATAFORMA CORPORATIVA  
DIGITAL MPV**

Nuestra propuesta es considerar la Transformación Digital como un proceso evolutivo que se inicia con el set up de

**“Lo primero y fundamental para poder iniciar un proceso de transformación digital es la visión del líder de la organización”**



una plataforma corporativa inicial que será el núcleo (sistema ERP) la cual tendrá un alcance inicial limitado MPV (Mínimo Producto Viable) que sea factible, de bajo riesgo, que agregue valor que justifique el cambio y que esté funcionando y productivo en el menor tiempo posible.

Este modelo (MPV) permite:

- Contar con beneficios en corto plazo

- Evolucionar un modelo con mayor grado de conocimiento, al estar siendo usuario de la plataforma
- Dar pasos más cortos con objetivos cuantificables
- Lograr adhesión interna de los colaboradores, evitando proyectos gigantes de años de duración, que generan desconfianza y desgaste interno.

**Taraborelli**  
Concesionario Oficial de la Patagonia



Mercedes-Benz

GLB 250

NEUQUÉN Ruta de Circunvalación y Casimiro Gómez, Parque Industrial Neuquén ☎ 0810 122 1700

BARILOCHE Comandante Luis Piedra Buena 5950. San Carlos de Bariloche ☎ (294) 4369004

@taraborellimb  
www.taraborellimb.com