



# **NOVETATS PER A L'ANY 2018**

CIRCULAR Número 9  
ÈPOCA IV  
abril 2018

**paredes associats**<sup>®</sup>

## DEU ERRORS QUE UNA EMPRESA HA D'EVITAR EN LA TRANSFORMACIÓ DIGITAL

En el món corporatiu està de moda parlar de transformació digital. Cada sector s'afanya a encunyar els seus propis termes per demostrar que està a l'avantguarda en l'ús de noves tecnologies (legaltech, hackattones, legal desing...), moda que també triomfa en les empreses en general.

Però emprendre una transformació digital va més enllà de parlar d'aplicacions mòbils, serveis en un núvol o usar programes d'intel·ligència artificial. La transformació digital requereix una gran implicació per part de tots els professionals de l'organització atès que suposa un canvi cultural que es pot veure reflectit en un nou repartiment i disseny de l'espai físic de l'oficina o en la manera de relacionar-se amb els clients i, inclús, en la manera de facturar els nostres serveis.

Els beneficis promesos són molts: millor eficiència en els processos, més eficàcia en el servei prestat, augmentar les possibilitats de conciliar la plantilla i, sobretot, garanteix la viabilitat del negoci en un entorn cada vegada més competitiu i ajustat en costos. No obstant, els riscos de portar a terme de forma incorrecta aquesta transformació són molts, per això cal ser molt curós per evitar els errors principals:

### 1. No entendre la digitalització

El primer error que es comet en el moment d'emprendre la digitalització és no entendre l'abast del procés. Creure que digitalitzar és usar un programari (software), creure que la transformació digital és prendre la part pel tot, és a dir, la transformació digital no és estar a les xarxes socials ni tenir una plataforma en un núvol de gestió d'arxius. Tot ha d'estar interconnectat i no només en el pla virtual sinó en el conjunt de tot el negoci. Ni es poden digitalitzar tots els processos ni s'ha d'acabar amb tot el que sigui analògic. Els dos mons poden conviure plegats.

### 2. Oblidar-se del canvi cultural

Existeix una espècie d'esquizofrènia en les empreses: es fan plans de transformació digital, s'implementen eines, per exemple una plataforma núvol (cloud), i al mateix temps no es fomenten polítiques de desubicació i mobilitat de treball. El fet d'abordar un canvi cultural és tan important com fer front a una transformació digital. Les tecnologies poden ajudar a aconseguir que es puguin oferir nous serveis o noves maneres de prestar-los. Passaríem d'un model reactiu a un model proactiu. La clau està a abordar un canvi de model que afecti tota la plantilla, i també la manera de treballar dels directius. D'alguna manera és el peatge a pagar per canviar i deixar de fer "les coses de com s'han fet sempre".

### 3. Falta de compromís

La implicació dels directius és vital en qualsevol canvi corporatiu. El denominat patrocinador de projecte ha de ser un o diversos directius influents que liderin la transformació i eliminin els obstacles que puguin sortir. En moltes empreses falta aquesta figura, mentre que en altres el problema rau en el fet que, per manca de resultats immediats, es perd impuls i motivació.

#### 4. Ignorar les persones

Una transformació digital és un procés transversal i, per això, és un error no crear equips multidisciplinaris que col·laborin en el projecte. Com també ho és no escoltar els clients i oblidar-se de quantificar l'impacte de la digitalització en temes de rendibilitat o satisfacció amb el servei. Aquest error converteix la digitalització en una despesa i no en una inversió.

#### 5. No comunicar objectius

Sovint es fan canvis sense tenir aliats interns i això és garantia de fracàs. Perquè una transformació digital tingui èxit, ha d'adoptar-la, almenys, un 25% de l'empresa. Això vol dir buscar aliats abans del canvi i convèncer de la seva utilitat amb posterioritat.

#### 6. Síndrome “amor d'estiu”

Moltes empreses adopten com a solució definitiva qualsevol nova tecnologia disruptiva que apareix i van perdent interès a mesura que en sorgeixen de noves. Això és, a part de poc pràctic, una despesa. Un altre error habitual és creure que el benefici és immediat, sense tenir en compte la corba de l'aprenentatge. Superada aquesta fase, que no és llarga, és quan els beneficis s'acceleren. Això tenint en compte que moltes vegades s'implementen eines que s'infrautilitzen o que no s'usen, la qual cosa a més de ser un cost inútil és un missatge desmotivador per emprendre altres canvis.

#### 7. Coordinació amb la tecnologia

Cal un punt de trobada perquè la transformació digital d'una empresa passi a ser una realitat. Això implica coordinar tots els departaments perquè estiguin alienats amb aquesta nova visió, tenint clar que no és només una qüestió de tecnologia.

#### 8. No analitzar si aporta valor

Quines activitats aporten més valor als clients? I a l'empresa? El problema es troba en el fet que qualsevol eina tecnològica aplicada a una activitat que no aportï valor serà una pèrdua de temps i diners. Moltes vegades “la tecnologia s'entén com un fi i no com un mitjà”. És a dir, no es pensa en quin moment és necessària i s'aplica perquè és una moda o perquè un competidor ho fa.

#### 9. Oblidar-se dels incentius

Si realment la transformació digital és una qüestió estratègica, cal reflectir-ho en els plans de compensació i d'incentius de la plantilla.

#### 10. La tecnologia no és la panacea

Moltes vegades es dipositen expectatives irrealment en la transformació digital i en les seves eines tecnològiques. Ni la intel·ligència artificial està tan desenvolupada ni la tecnologia és la panacea per a totes les ineficiències de les empreses.

*Font: EXPANSIÓN, PUNTDIARI i ARA*

Recordeu que podeu accedir a la vostra àrea de client des de la intranet de la nostra web [aparedes.com](http://aparedes.com)



paredes associats  Plaça de la independència 10, baixos - 17001 Girona 972 212 304 [aparedes@aparedes.com](mailto:aparedes@aparedes.com)

CAT ENG ESP

INICI L'EQUIP L'EMPRESA SERVEIS CIRCULARS COMPROMÍS SOCIAL INTERNACIONAL CONTACTE **ACCÉS CLIENTS**

**des de 1953 al vostre servei**

### NOVETATS

5/2018- AUTÒNOMS 2018: CANVI DE BASE O QUOTA

2018, Fiscal, Impostos · 26 de març de 2018

[Llegiu més](#)

4/2018 - BÉNS I DRETS SITUATS A L'ESTRANGER: MODEL 720

2018, Fiscal, Impostos · 2 de març de 2018

[Llegiu més](#)

3/2018- DECLARACIÓ ANUAL D'OPERACIONS AMB TERCERS, MODEL 347

2018, Fiscal, Impostos · 5 de febrer de 2018

[Llegiu més](#)

### ACTUALITAT, BREUS

Els principals obstacles de les empreses: manca de talent i model de negoci



Es dos principals obstacles amb què es troben les empreses espanyoles a l'hora d'aplicar la intel·ligència artificial (IA) en els seus negocis: l'escassetat de talent i la falta d'un model de negoci clar, segons un informe elaborat per PwC en col·laboració amb Microsoft. Només un 11% de les companyies comptava amb els professionals i les capacitats necessàries per implementar aquest tipus de tecnologia.

### CERQUEU AL WEB

CERCA PER PARAULA

### CERQUEU PER TEMA

Categories

2018	10
Altra informació	10
Comptabilitat	10
Subscripció	10

Jordi Arderiu i Turon	<a href="mailto:jarderiu@aparedes.com">jarderiu@aparedes.com</a>
Joan Manel Balastegui i Torrent	<a href="mailto:jmbalastegui@aparedes.com">jmbalastegui@aparedes.com</a>
Xavier Canet i Vila	<a href="mailto:xcanet@aparedes.com">xcanet@aparedes.com</a>
Isabel Casadevall i Hernández	<a href="mailto:icasadevall@aparedes.com">icasadevall@aparedes.com</a>
Raquel Frigola i Martínez	<a href="mailto:rfrigola@aparedes.com">rfrigola@aparedes.com</a>
Pere Morera i Bauxell	<a href="mailto:pmorera@aparedes.com">pmorera@aparedes.com</a>
Elisabet Mullera i Llorens	<a href="mailto:emullera@aparedes.com">emullera@aparedes.com</a>
Cecília Paino i Lloberas	<a href="mailto:cpaino@aparedes.com">cpaino@aparedes.com</a>
Enric Paredes i Baulida	<a href="mailto:eparedes@aparedes.com">eparedes@aparedes.com</a>
Josep Pont i Berenguer	<a href="mailto:jpont@aparedes.com">jpont@aparedes.com</a>
Rosa Prats i Marimont	<a href="mailto:rprats@aparedes.com">rprats@aparedes.com</a>
Joan Rebollo i Masoliver	<a href="mailto:jrebollo@aparedes.com">jrebollo@aparedes.com</a>
Jordi Riera i Gil	<a href="mailto:jriera@aparedes.com">jriera@aparedes.com</a>
Miquel Roura i Vizcaino	<a href="mailto:mroura@aparedes.com">mroura@aparedes.com</a>
Montse Sánchez i Lozano	<a href="mailto:msanchez@aparedes.com">msanchez@aparedes.com</a>
Miquel Sitjà i Passols	<a href="mailto:msitja@aparedes.com">msitja@aparedes.com</a>
Cati Verdaguer i Serarols	<a href="mailto:cverdaguer@aparedes.com">cverdaguer@aparedes.com</a>
Efraïm Costa i Rengel	<a href="mailto:ecosta@aparedes.com">ecosta@aparedes.com</a>



# paredes associats®

---

Plaça de la Independència 10, baixos · 17001 Girona  
Tel. 972 212 304 · Fax 972 213 467  
aparedes@aparedes.com · www.aparedes.com

