



Divulgación del Valor de TI ante el Negocio en la Nueva Normalidad

La relevancia del CIO

Marcelo Fernández. Gerente General
DXC Chile

Roberto Contreras. Chief Technologist
DXC North Latam

DXC Technology en cifras

DXC
LISTED
NYSE

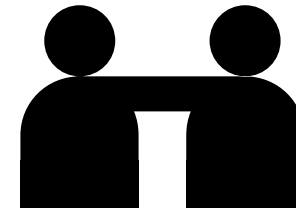
~\$20B

líder mundial en servicios de TI



200+

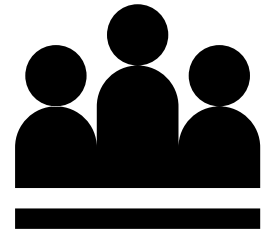
red con los mejores partners



~6000

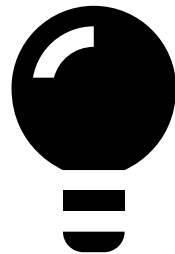
clientes

200+ compañías Fortune 500



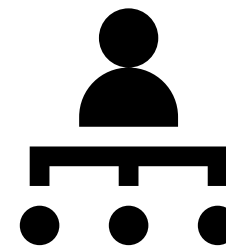
60+

años de innovación entregando sistemas de misión crítica para los clientes



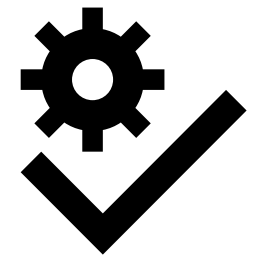
~138,000

empleados en todo el mundo



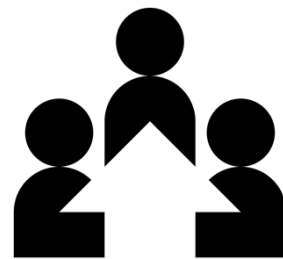
N.º 122

en el Fortune 500 de 2019



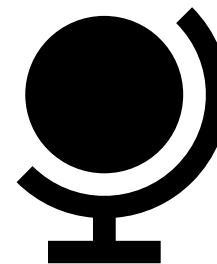
100

puntuación máxima obtenida: Disability Equality Index 2019



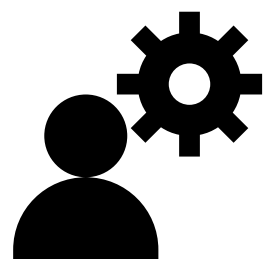
70+

países



10,000+

Profesionales de Agile/DevOps

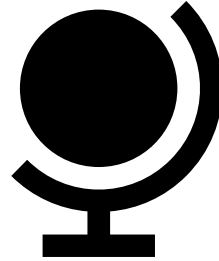


LATAM – Números de la Región

8 Países

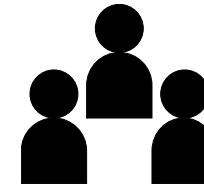
LATAM Norte:
Mexico, Costa Rica, Panamá.

LATAM Sur:
Argentina, Brasil, Chile, Colombia,
Perú.



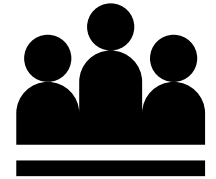
~7,000

Empleados
LATAM



200+

Clientes



Chile

9 Clientes Locales
15 Cuentas Globales



Red de Partners

+200 Partners



4 Regional Delivery Center:

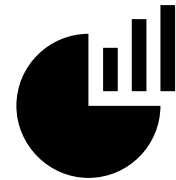
- Argentina
- Brasil
- México
- Costa Rica

Entregando servicio a +12 países



Customer Experience

Net Promoter Score
MCA 50 NPS
Target AMS +32 NPS



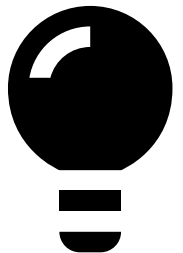
Key Partners



servicenow.

60+

años de innovación
entregando sistemas de misión
crítica para los clientes



Plan de Juego del CIO **Post-Pandemia**



¿Es necesario efectuar algún cambio?

“Hay una manera mejor de hacerlo, encuéntrala”

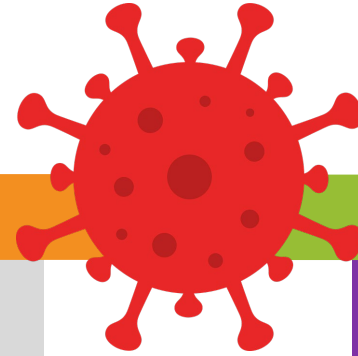
Thomas Alva Edison



Cambio en las prioridades

Pre-Pandemia

- IoT Data
- Adopción de AI y ML
- Decentralización de la organización
- Crear mejores experiencias de usuario
- Cambiar las métricas
- Movilidad
- Asegurar los datos

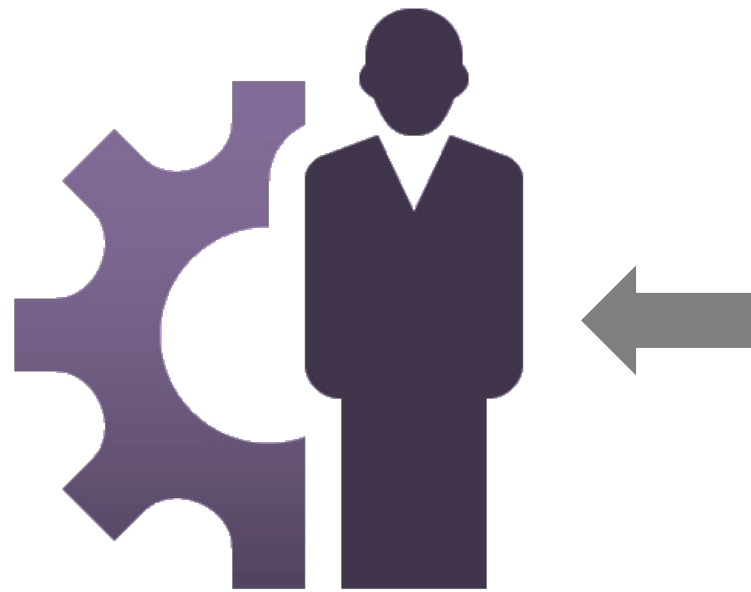


Post-Pandemia

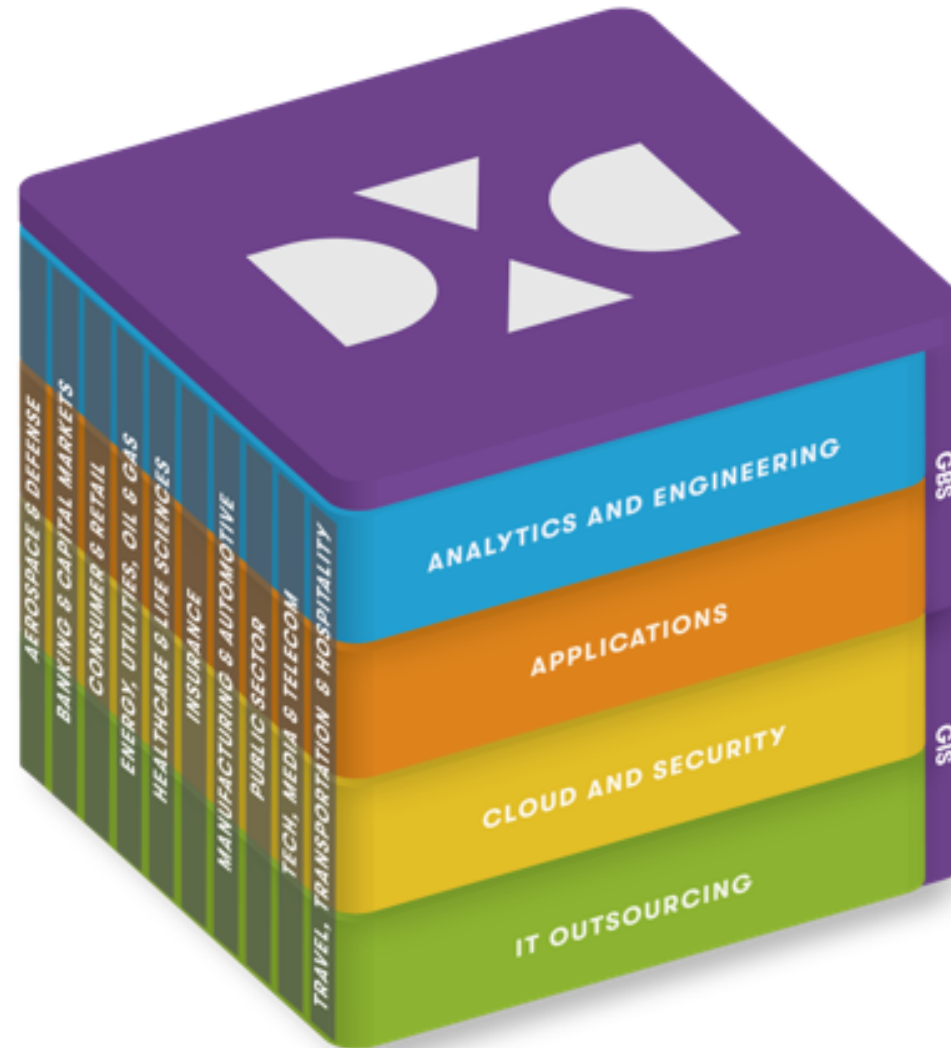
- ✓ Nube, XaaS, Apps
- ✓ Automatización
- ✓ DevOps
- ✓ Analíticos de datos
- ✓ Habilitar Auto-Servicio
- ✓ Seguridad
- ✓ Nueva Normalidad
- ✓ Teletrabajo

¡Ajustar la Estrategia Digital!

El stack tecnológico de la empresa



CxO

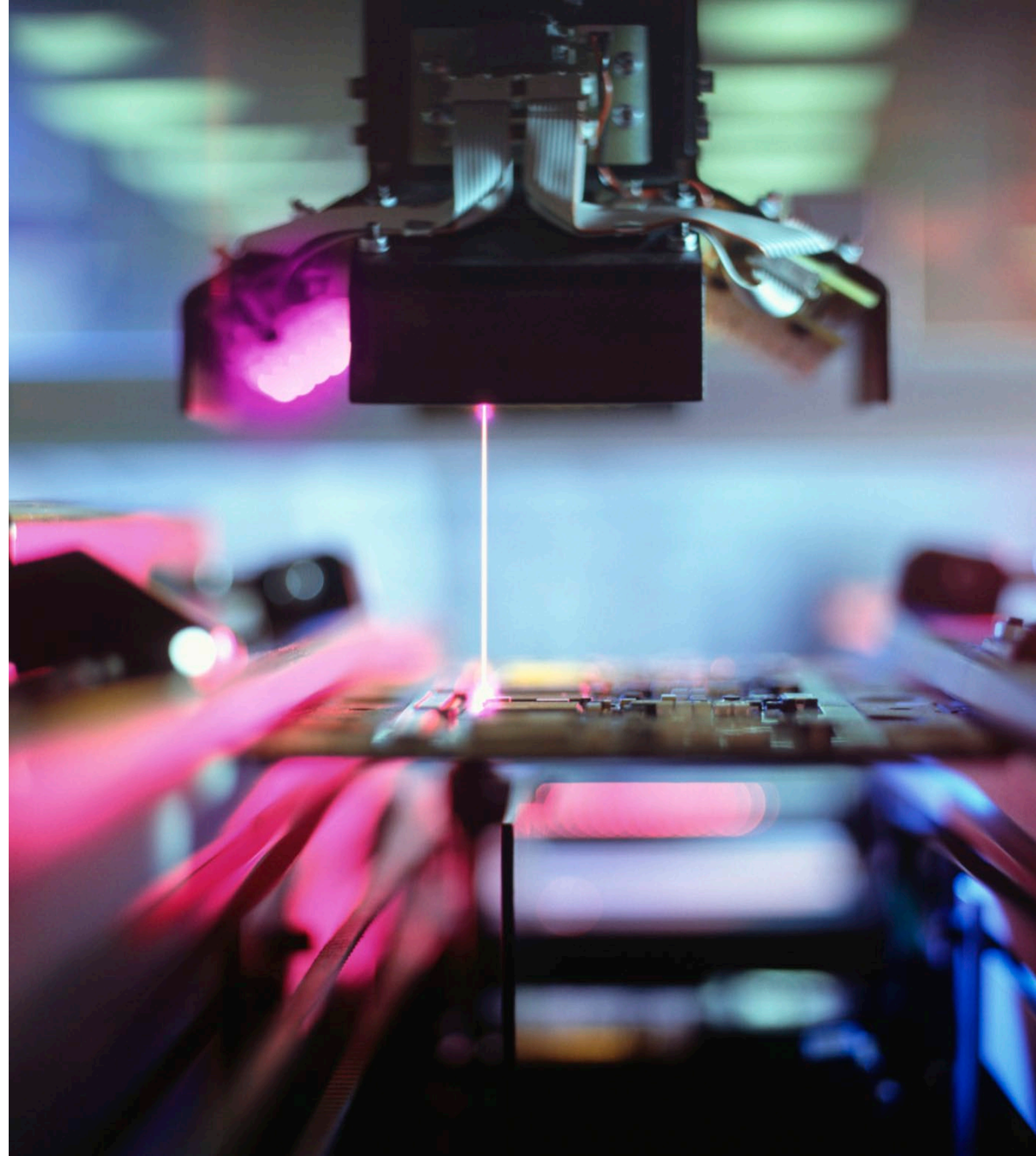
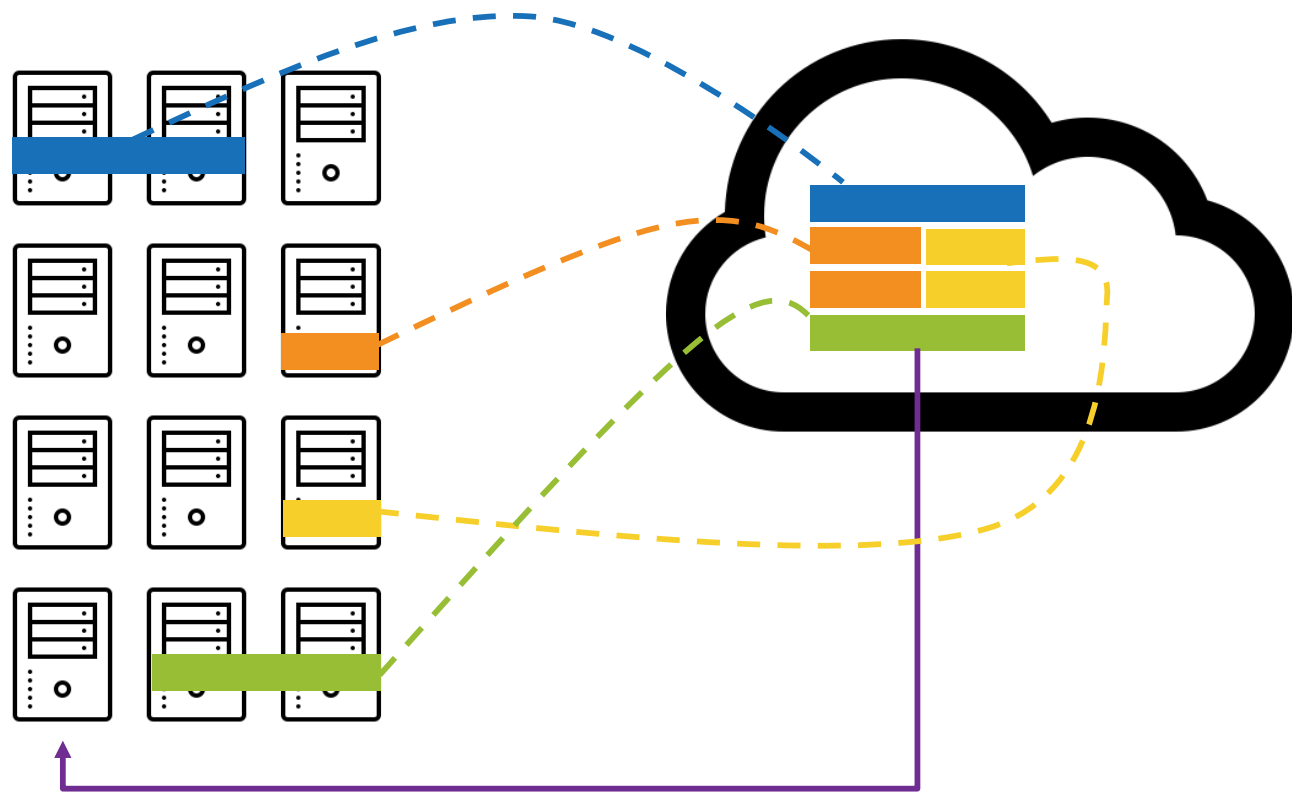


The Enterprise Technology Stack

Temas de Solución

- 1 Digitally Engineered Enterprise
- 2 Data-Driven Insights
- 3 Modernized Applications
- 4 Modernized Infrastructure
- 5 Protected Enterprise
- 6 Resilient Operations
- 7 Modernized Workplace
- 8 Business Process Services*
* Part of GBS

Hay que mover las cargas de trabajo a la nube



Divulgación del Valor de TI ante el Negocio en la Nueva Normalidad

1. Establecer el Escenario



- **Contexto:** Presente el problema o riesgo que se está observando.
- **No actuar implica:** Explique el destino final en caso de no actuar.
- **Competidores:** Incluya que están haciendo sus competidores, cómo están ganando su mercado.
- **Tierra prometida:** Describa en términos de negocio el escenario al que se debe llegar

Conocer el problema es el 70% de la solución

Divulgación del Valor de TI ante el Negocio en la Nueva Normalidad

1. Establecer el Escenario



- **Contexto:** Presente el problema o riesgo que se está observando.
- **No actuar implica:** Explique el destino final en caso de no actuar.
- **Competidores:** Incluya que están haciendo sus competidores, cómo están ganando su mercado.
- **Tierra prometida:** Describa en términos de negocio el escenario al que se debe llegar

2. Describir la Solución






- **Negocio:** Indique los beneficios que adquiere el negocio y que implica, el impacto a los procesos y modelo de negocio y los cambios culturales internos.
- **Tecnología:** Descripción de los componentes técnicos que tiene la solución y los socios comerciales.
- **Habilidades:** Análisis de las competencias y habilidades dentro del equipo




Conocer el problema es el 70% de la solución

No olvide nunca la experiencia del usuario (interno o externo)

Divulgación del Valor de TI ante el Negocio en la Nueva Normalidad

1. Establecer el Escenario 	2. Describir la Solución 	3. Inversión y Esfuerzo 
<ul style="list-style-type: none">• Contexto: Presente el problema o riesgo que se está observando.• No actuar implica: Explique el destino final en caso de no actuar.• Competidores: Incluya que están haciendo sus competidores, cómo están ganando su mercado.• Tierra prometida: Describa en términos de negocio el escenario al que se debe llegar	<ul style="list-style-type: none">• Negocio: Indique los beneficios que adquiere el negocio y que implica, el impacto a los procesos y modelo de negocio y los cambios culturales internos.• Tecnología: Descripción de los componentes técnicos que tiene la solución y los socios comerciales.• Habilidades: Análisis de las competencias y habilidades dentro del equipo	<ul style="list-style-type: none">• Caso de negocio: Desarrolle un caso de negocio sólido mostrando la inversión a realizar y el beneficio.• Plan de acción: Sitúe la solución en el tiempo. Al negocio le interesa más saber cuando inician los resultados• Alianzas: Incluya a sus aliados comerciales que solventan las habilidades faltantes en la organización
Conocer el problema es el 70% de la solución	No olvide nunca la experiencia del usuario (interno o externo)	El negocio quiere resultados rápidos

Divulgación del Valor de TI ante el Negocio en la Nueva Normalidad

1. Establecer el Escenario 	2. Describir la Solución 	3. Inversión y Esfuerzo 	4. Medición y Seguimiento 
<ul style="list-style-type: none"> • Contexto: Presente el problema o riesgo que se está observando. • No actuar implica: Explique el destino final en caso de no actuar. • Competidores: Incluya que están haciendo sus competidores, cómo están ganando su mercado. • Tierra prometida: Describa en términos de negocio el escenario al que se debe llegar 	<ul style="list-style-type: none"> • Negocio: Indique los beneficios que adquiere el negocio y que implica, el impacto a los procesos y modelo de negocio y los cambios culturales internos. • Tecnología: Descripción de los componentes técnicos que tiene la solución y los socios comerciales. • Habilidades: Análisis de las competencias y habilidades dentro del equipo 	<ul style="list-style-type: none"> • Caso de negocio: Desarrolle un caso de negocio sólido mostrando la inversión a realizar y el beneficio. • Plan de acción: Sitúe la solución en el tiempo. Al negocio le interesa más saber cuando inician los resultados • Alianzas: Incluya a sus aliados comerciales que solventan las habilidades faltantes en la organización 	<ul style="list-style-type: none"> • KPI: Describa los indicadores de éxito y cómo se medirán • Administración del cambio: Explique las formas en las que la solución toma en cuenta los cambios necesarios. • Siguientes proyectos: Indique cómo este plan abre el camino a proyectos futuros, dentro de la estrategia digital del CIO
Conocer el problema es el 70% de la solución	No olvide nunca la experiencia del usuario (interno o externo)	El negocio quiere resultados rápidos	Medir la innovación en la estrategia digital

Adopción de TI durante la pandemia

Fuente: Adaptado de IDC Webinar: "Plan for recovery in 2021" (2020)

Trabajo Remoto

Videoconferencia
Escritorios virtuales
Telecomunicaciones
VPN / Cyberseguridad

Reforzamiento de TI, Modernización, Automatización

Cloud computing (IaaS, PaaS, SaaS)
Modernizar aplicaciones, verificar adopción de nube
Seguridad en pagos digitales, autenticación
Automatización de procesos con robots, Infraestructura como Código

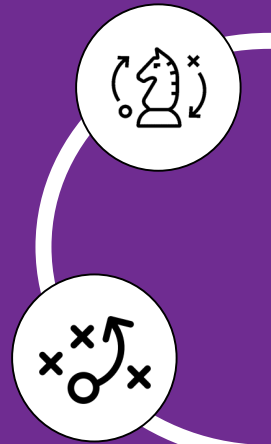
Digitalización Acelerada

Internet of things (IIoT / IoT)
Inteligencia Artificial
Realidad virtual, aumentada
"Todo en línea"



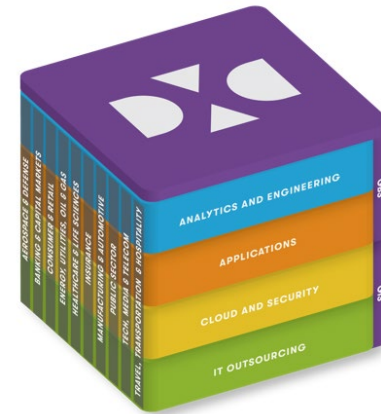
Conclusión

A actualice la agenda



- Revise continuamente su **estrategia digital**
- Utilice un mapa de la **estrategia de negocio** y sus iniciativas
- Visualice los **temas a resolver**

B bondades de la tecnología



- El **negocio dirige** el rumbo
- La tecnología es el **habilitador**
- Sus **socios comerciales** están para ayudarle
- Genere **valor ágilmente**

C coloque el valor



- Establezca el **escenario**
- Describir la **solución**
- **Inversión** y esfuerzo requerido
- **Medición** por KPI y factores de éxito
- **Experiencia del usuario**



Preguntas y Respuestas

Contáctanos:

Marcelo Fernández

Gerente General. DXC Chile
marcelo.fernandez@dxc.com

contacto.latam@dxc.com

