

C-LEVEL REPORT

AGENDA 2022

DICIEMBRE 2021
(EDICIÓN N°11)



C-Level Report

Nº 11 - 2021 - Venezuela

Dirección y Concepto Editorial

Mariam Larrazábal G.

Redacción

Jorge Espinoza y Mariam Larrazábal G.

Corrección de textos

Mariam Larrazábal G.

Diseño y diagramación

Maythe Monoche y Amanda Contreras

Diciembre 2021

©Daycohost 2021

www.daycohost.com

En esta edición de cierre 2021, quisimos apuntar los tópicos impostergables en la agenda 2022 del C-Level. Atenderlos ya es urgente. Nuestra recomendación, un merecido descanso para recargar las baterías y arrancar el Nuevo Año con una ruta que permita adoptar la **Transformación** como estrategia ganadora, subir a la **Nube** tan alto como el negocio lo demande, garantizar una arquitectura de **Comunicaciones** para ser y estar 24x7, blindarse ante la necesidad de operar en un entorno híbrido y orientar la brújula en aras de satisfacer y exceder las expectativas de los **Clientes**.

Con esa especie de mantra, en la que ahondamos en esta edición, estamos seguros de que las empresas podrán surfear las turbulentas aguas de estos tiempos para llegar al puerto dibujado en sus planes de negocio.

¡¡Salud, paz y prosperidad para todos en este 2022!!



1 TRANS FORMA CIÓN DIGITAL

Operar en la actualidad supone enormes retos ya que inevitablemente hay que enfrentarse a un nuevo set de realidades como la contracción de los mercados, el aumento de la competencia, los players, productos y servicios emergentes, pero sobre todo a los nuevos hábitos de un consumidor cada vez más digitalizado que trabaja parcial o totalmente desde casa, compra a través de apps, aprende, se entretiene y paga en línea y como si fuera poco, ya se acostumbró al delivery.

Esta breve descripción de cómo se vive en la actualidad, supone un importante giro en los modelos de negocio, B2C o B2B, que es lo que verdaderamente es el objeto de estas líneas. Es impensable operar hoy bajo modelos que fueron exitosos hace tan solo dos o tres años y es que, antes de la pandemia, cambiar, evolucionar, madurar, transformarse, ya era considerado un gran *issue* que, a consecuencia de este suceso, sin duda el más inesperado de la historia contemporánea, experimentó un impulso sin precedentes.

Así, la **transformación digital** se consolidó en el puesto más importante de la agenda empresarial, retando a los líderes y tomadores de decisiones a:

- **Rediseñar los modelos de negocio.** El *rightsizing* está de moda. No se trata de tamaño sino de costo-eficiencia.

- **Alinear la empresa bajo un nuevo *setting* o cultura** orientada a descifrar hacia dónde va el cliente para anticiparse, satisfacer y acertar en sus demandas, gustos y necesidades.

- **El desarrollo de habilidades** para la Analítica, la aproximación al *Big Data*, la urgencia de la digitalización, movilidad, se han convertido en un *must* para competir en el nuevo terreno de juego.

- **La velocidad de respuesta para implementar nuevos servicios**, entendiendo que dicha aptitud está en franca correspondencia con el uso de la Nube como garantía de agilidad empresarial, es la verdadera clave. No hay mercado que espere para hacer uso de una funcionalidad que facilite un trámite, acorte tiempos, sea más intuitiva, más amigable, más fácil de utilizar y el acceso a recursos de TI y Telecom bajo modelos de servicio, no solo agilizan el aprovisionamiento, sino que permiten un uso racional y costo-eficiente con su respectivo impacto financiero atado al rendimiento del negocio.

No se trata de tecnología por tecnología. Se trata de asirse de las herramientas correctas que responden a las metas y expectativas de un plan de negocios. Sin duda, una lectura distinta.



2

DIGITAL FIRST
Y LA NUBE

La nueva normalidad tras la pandemia por el Covid-19, ha acelerado la **transformación digital** de las empresas para lo cual uno de los requisitos es adaptarse a la filosofía ***Digital-First***, donde cualquier acción debe pensarse primero para el plano digital, ya que los consumidores o clientes cada vez más se informan sobre productos o servicios, primeramente en los entornos digitales antes de proceder a su adquisición o contratación.

Este cambio del modelo de negocio hace necesario poner a disposición de los clientes contenido relevante y la mayor cantidad de herramientas que faciliten su experiencia.

IDC destaca en su informe de predicciones para 2022, que la adopción de ***Digital-First*** aumenta significativamente la presión sobre las TI como aceleradoras de ese cambio hacia lo digital, con especial énfasis en infraestructura, seguridad unificada y conectividad a la medida.

Asimismo, revela que para 2024 las empresas ***Digital-First*** permitirán experiencias de cliente empáticas y modelos operativos resilientes, al cambiar 70% del gasto en tecnología y servicios, a modelos “Todo como Servicio” y centrados en resultados.

La habilitación tecnológica bajo el modelo XaaS, hace viable alinearse a esa tendencia.

CONECTIVIDAD A LA MEDIDA

3



El avance en la adopción del teletrabajo en la nueva normalidad, sitúa a la Nube como habilitadora de la transformación digital que exige la actividad laboral remota o colaborativa en cualquier tipo de industria. El óptimo acceso a redes de telecomunicaciones para interconectar distintas locaciones, garantiza la ejecución de procesos críticos de la actividad empresarial y en tiempo real.

Aun cuando la naturaleza de cada tipo de negocio y sus particularidades es la que determina los requerimientos específicos cuanto a comunicaciones y sistemas de información, la conectividad, bajo un marco de diseño **End-to-end (E2E)** dirigido al uso de la Nube, precisa satisfacer en igual medida los aspectos técnicos, operativos y financieros.

El estrecho trabajo entre Daycohost como habilitador tecnológico y proveedor de servicios de Nube, y los operadores de telecomunicaciones venezolanos, aventajan el diseño de soluciones a la carta amoldadas a las necesidades de cada sector de industria o de cada empresa en particular.

Con más de una docena puntos de presencia (POP) de los proveedores en los data centers de Caracas y Valencia, junto a alianzas internacionales; avalan conexiones más directas y confiables.

A spiral-bound notebook with a red dotted cover and a white grid-lined page. The spiral binding is visible across the middle of the page.

4

**SEGURIDAD
ANTE TODO**

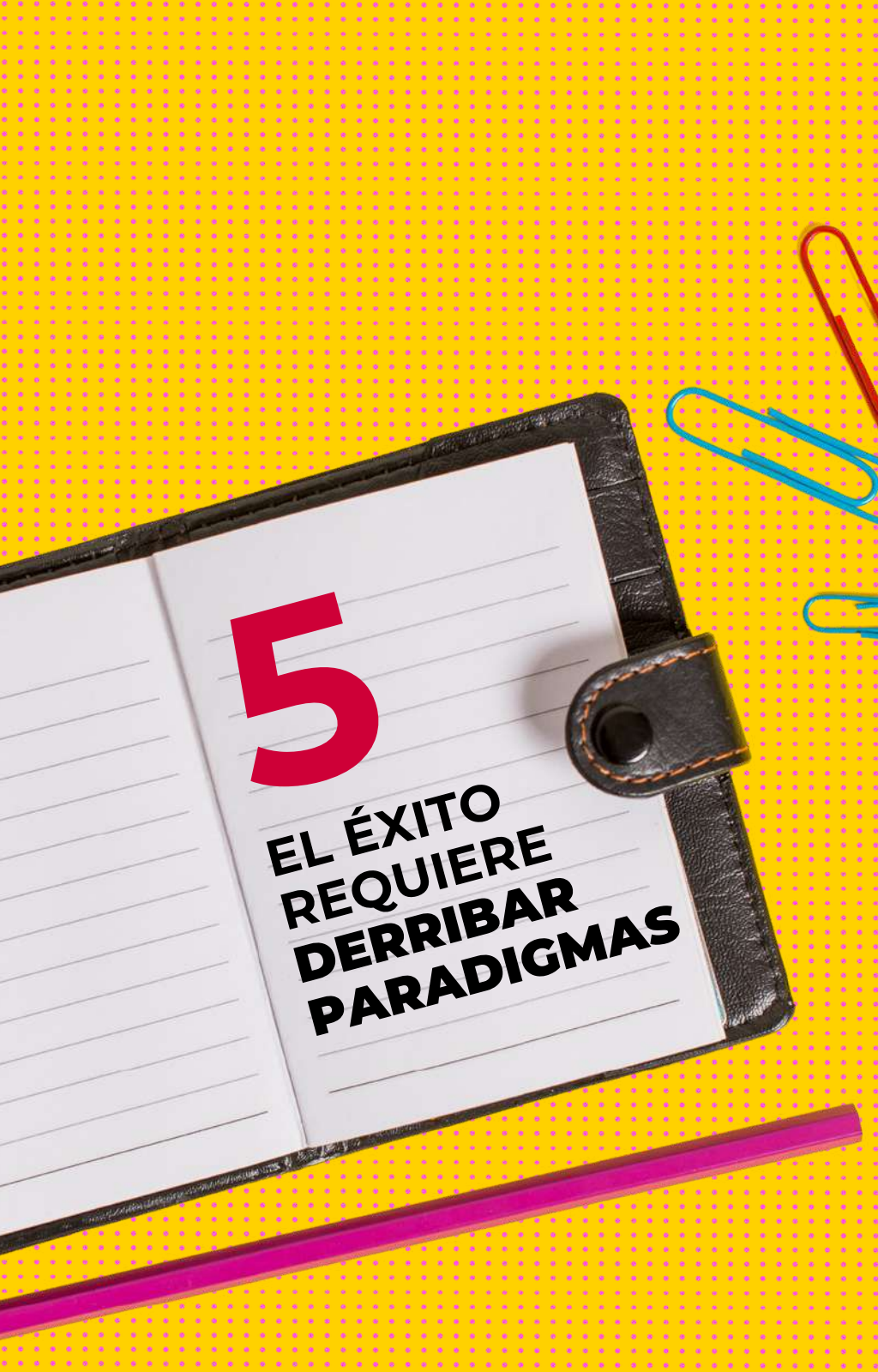
Al igual que la conectividad, la **seguridad de la información** es un área crítica en el ámbito empresarial, por lo cual los equipos de TI han de asumir un papel clave en la definición de los modelos a seguir para obtener los resultados deseados.

De acuerdo con IDC, para 2023 cerca de 35% de las 5.000 empresas más importantes de América Latina establecerán procesos de Nube para centrarse en los resultados comerciales en lugar de los requisitos de TI, valorando el acceso a las carteras de los proveedores desde el dispositivo hasta el borde y desde los datos hasta el ecosistema.

IDC advierte que en 2023 alrededor de 40% de los presupuestos de TI de las empresas, se redistribuirán debido a la adopción de paquetes integrados como servicio en áreas de seguridad, plataformas en la nube, espacio de trabajo virtual y conectividad.

Y se espera que para 2025 “las divergencias regionales en la privacidad de los datos, la seguridad y los mandatos de ubicación/uso/divulgación obligarán al 90% de las empresas latinoamericanas a reestructurar sus procesos de gobernanza de datos, contruidos sobre una base autónoma”.

Las empresas deben construir y generar una confianza digital, y la protección de datos.



5

**EL ÉXITO
REQUIERE
DERRIBAR
PARADIGMAS**

Los tomadores de decisiones tienen grandes retos hacia adelante, sin embargo, ya no hay espacio para albergar dudas respecto al rol de la tecnología para garantizar la permanencia de una operación, cualquiera que esta sea, un banco, una cadena de *retail*, una aseguradora, una fábrica, un productor de alimentos, un laboratorio, una *fintech* o un emprendimiento.

Costosa, lujosa, inaccesible, para más adelante. Estas aseveraciones que aún persisten en la mente de algunos tomadores de decisiones comprometen el éxito de las empresas al tiempo que le restan oportunidades. La vista debe estar puesta en lo que hay que hacer, para asirse de las herramientas necesarias para lograrlo. Mirar la tecnología desde lo que cuesta y no desde lo que va a permitir o resolver o transformar, es el gran paradigma a derribar.

Por supuesto, esto supone deslastrarse de aquella visión de adquisición por una de consumo bajo demanda, que se ajustará de acuerdo al *performance* del negocio.

Es por esto que los sectores ganadores de este año, es decir, aquellas empresas que han sido capaces de sortear las complejidades de un entorno económico distinto tienen un elemento común: han aprovechado las ventajas de las nuevas tecnologías digitales.

Es por eso que para pertenecer al selecto grupo de ganadores es urgente atender aspectos como:

- Los datos del negocio tienen que poder **compartirse**, deben concentrarse en repositorios únicos para que todos puedan tener acceso y lo más importante se pueda atender al cliente desde una misma visión. Esto es lo que genera verdaderas ventajas competitivas.

- **Todo lo que genere valor para el cliente es válido.** No se debe invertir tiempo, esfuerzos ni recursos en aquello que no suma para proveer experiencias memorables al Cliente. Esto cambia la ecuación al pensar en la tecnología en sí misma o mirarla como solución para resolver una situación, mejorar un proceso, acelerar la capacidad de respuesta.

- **Responder a los cambios y alteraciones** del entorno pasa, sí porque sí, por una comprensión inteligente de cómo la tecnología es una palanca de cambio que rápidamente puede transformar la complejidad en algo gerenciable.

Atreverse, informarse, profundizar, contar con aliados expertos para comprender y aprovechar las múltiples bondades que ofrece la tecnología es de las primeras competencias a desarrollar para el 2022.

Deja este año lo que tienes que dejar atrás y arranca el 2022 como debe ser. No hay vuelta atrás, porque mientras lo piensas hay otros que estarán tomando ventaja y las oportunidades que verás pasar.

C-LEVEL REPORT



@daycohost
www.daycohost.com