

**C-LEVEL
REPORT**

#4

EL LOBO HA LLEGADO

MARZO 2020

Por Mariam Larrazábal

DÉMOSLE LA BIENVENIDA

“Por primera vez en la historia, el usuario final es quien motoriza el cambio”.

Esta sencilla y a la vez contundente frase, acuñada por visionarios, expertos y líderes globales, esconde tras de sí el primer mandamiento de los nuevos tiempos para aquellas empresas cuyo norte está apuntando a permanecer en el juego.

Y es que vivir y sobrevivir en estos momentos, en los que durante los últimos 5 años nos hemos expuesto y han sucedido tantas cosas como pudieron ocurrir en 4 o 5 décadas pasadas, supone contar con una batería de herramientas y habilidades para adaptarse al nuevo normal. Ése donde los competidores saltan desde donde no se espera, o donde surgen productos o servicios que, en segundos acaparan la atención y preferencia de millones de consumidores y usuarios, derribando años de historia y estrategias publicitarias, de la noche a la mañana.

Un nuevo normal en el que, además, una nueva generación de empresarios y empresas “digitales” han impuesto otro ritmo, en general, porque hoy, empresas, instituciones y ciudadanos nos desenvolvemos en tiempo real. Nadie puede discutir que la inmediatez, la personalización, la velocidad de respuesta son los nuevos códigos a la hora de interactuar con lo que nos rodea. El gran desafío es reaccionar porque de no ser así, la empresa, la marca, su historia, tienen los días contados.

Y esto que está sucediendo, cada día con más fuerza, ya es mucho más que un decir. Es consecuencia visible de la vorágine y disrupción que está conformando un nuevo tablero,



sin duda un mercado de otra dimensión, que exige reinención para permanecer y seguir en el juego. Así es la foto a nivel local.

¿Y qué hacer? Pasar del estado de conciencia a la acción, sin duda. Imprimir urgencia a la agenda, sobre todo porque ya hay caminos transitados por otros que dejan experiencias, aprendizajes, mejores prácticas de las que mucho se puede aprender. Abrir las compuertas a los ecosistemas, a los aliados, al establecimiento de ambientes de colaboración y coope- tencia. Deshacerse de los paradigmas que funcionaron en el pasado, sin temor, sin miedo a lo desconocido. Complementar, combinar, entender que no hay mejor solución que aque- lla en la que confluyen diversas fortalezas. Y, sobre todo, atender al activo más relevante del juego, el talento. Es la gente, empoderada, habilitada, versátil, formada, la única garantía para poder ejecutar y lograr los cambios.

Estas reflexiones, que parecen una receta a la medida, son un brevísimo extracto de la visión de los líderes globales de la industria de TI, que se dieron cita en el reciente **Summit Cloud & Infrastructure 2019**, en Las Vegas, en el cual estuvimos presentes, y que nos pareció per- tinente compartir en la edición que abre el C-Level Report en este 2020.

Así que orientar la organización para brindar una mejor experiencia al cliente, que es de lo que se trata todo en realidad, demanda urgencia y aceleración en aspectos clave como la validación y digitalización de procesos que produzcan información de valor para la toma de decisiones, énfasis en la eficiencia operativa, aspecto supra capital relacionado además con el necesario proceso de rightsizing y el uso de la Nube como habilitador tecnológico base, para cristalizar una auténtica transformación. Hoy, el consumo de recursos bajo modelos de servicios o Nube es la única garantía para lograr el tan ansiado *time to market*, confiriendo agilidad y velocidad de respuesta a la empresa. **Llegó el momento de la acción. El Lobo, que se venía anunciando, ya llegó.**

Mariam Larrazábal G. - Dir. Comunicaciones Integradas Daycohost.
mlago@daycohost.com





Por Andrés Bello

REINVENTARSE

EN LA ERA DIGITAL

¿Recuerdas aquella frase de Charles Darwin?

Sí, esa que habla de que no sobrevive el más fuerte o el más inteligente, sino aquel que mejor y más rápido se adapta al nuevo entorno. ¡Qué bueno!, porque la verdad es que vivimos un proceso de transformación profunda, que exige tener visión 2020 sobre el negocio para convertirse en ese que logró adaptarse al Cambio y no en aquel que la vorágine de la disrupción, expulsó del tablero de juego.

Por esa razón, en esta edición compartimos contenido privilegiado, insights, hallazgos y mejores prácticas globales, con aplicación local, abordadas durante nuestra participación en el reciente **Gartner Summit Cloud & Infrastructure 2019**, sobre las principales tendencias TI en el mundo y su impacto en los modelos de negocio.

CLAVE #1

Drive Infrastructure-Led Disruption

Think Differently

Focus on **innovation** instead of business as usual

Be **preferred supplier and integrator**

Work Differently

Implement a **new operating model**

Embrace risk, help drive market disruption

Behave Differently

Develop a culture of **ownership and versatility**

Recruit and retain the **right skills**

Drive Disruption

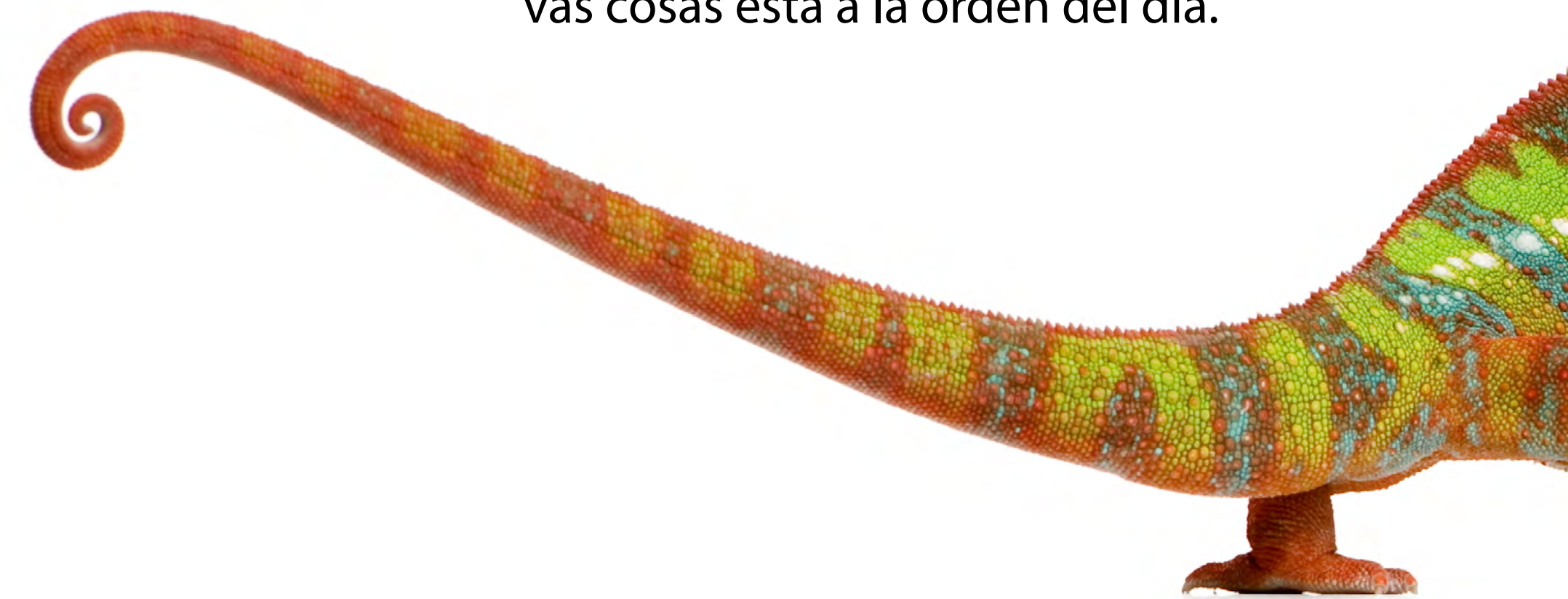
Ally and attack — **Be progressive**

Look **beyond IT** and help identify innovation opportunities

Gartner

La tecnología dejó de ser un tema técnico y se transformó en un aliado del negocio que permite obtener respuestas exponenciales. Sin embargo, esto no es lo más relevante en este proceso: cómo diseñarla, aplicarla, y obtener resultados positivos para la organización, es indiscutiblemente el gran reto para la operación, sobre todo en empresas tradicionales.

Aquí vemos, entre otros aspectos, cómo la especialidad está cediendo su espacio a la Versatilidad, como habilidad clave para desenvolverse ante un nuevo normal. Sin duda, un nuevo sentido del riesgo, de atreverse a proponer nuevas cosas está a la orden del día.



CLAVE # 2

Resulta evidente, que la cultura organizacional es una de las principales barreras del Cambio. Tanto, que algunos expertos coinciden en que la mayoría de las empresas operan de forma reactiva y eso supone un reto, porque deben pasar de reactivas a proactivas y de proactivas a innovadoras. Pretender dar un solo salto, no es garantía de éxito.

¿Razón? Es la única opción para que el negocio sea capaz de identificar oportunidades, se anticipe y logre responder a un usuario empoderado, que además está en el centro de la ecuación. Todos los aspectos de la organización están retados. Desde la visión, aspecto entendido como *soft*, hasta las propias plataformas operativas que deben responder a nuevas necesidades del negocio y sus clientes.



Disrupt	From	To
Vision	Business serving	Business changing
Value	Technology	Service
Culture	Serve and protect	Innovate and change
Focus	Infrastructure components	Applications and workloads
Sourcing	Long-term technology supplier deals	Multisource technologies and services
Platform	Fragile, complex and static I&O systems	Agile, programmable and intelligent
Metrics	IT-centric	Defined by customer
Velocity	Slow	Continuous



CLAVE #3

Prepare for the Race Ahead

Order Taking

Accountability Taking

Technology Focused

Mission Focused

Request-Driven

Opportunity-Driven

Andrés Bello - belloa@daycohost.com

Gartner®

Para ganar el juego, hay que tener foco en las acciones que persiguen alcanzar los objetivos de la empresa, entendido el propósito y el valor que éstas aportan al negocio. Se agotó el tiempo de las estrategias exitosas del pasado, así como la compra deliberada de equipos tecnológicos. TI es un habilitador.

El cliente espera a ver que estás por ofrecer. No verlo así, es definitivamente abandonar el tablero de juego.



CULTURA QUE TRANSFORMA

TED TALK

¿POR QUÉ DEBERÍAS TRATAR LA TECNOLOGÍA QUE USAS EN EL TRABAJO COMO A UN COLEGA?

No es un secreto para nadie que la integración de la tecnología en el negocio es una de las claves del éxito en la era digital.

En esta **TED Talk**, la ponente Nadjia Yousif destaca la importancia del correcto uso de los recursos tecnológicos para mejorar la operación de las empresas.

[Haz clic en la imagen para ver el video.](#)

5 FORMAS DE LIDERAR EN UNA ERA DE CONSTANTE CAMBIO

En una época de constante cambio, los líderes deben tener la capacidad de asumir nuevos retos en la que la premisa principal sea “People First”. ¿Por qué?

[Haz clic en la imagen para ver el video.](#)

PODCAST

¿QUÉ LIDERAZGO REQUIERE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL?

La era digital requiere un liderazgo diferente, un liderazgo transformacional.

En este episodio del podcast ***What’s Next***, la presidenta de ***Inesdy e Incipi Digital Business School***, Joana Sánchez, describe cómo debe ser el líder que requieren las empresas en un mercado cambiante como el actual.

[Haz clic en la imagen para escuchar el podcast.](#)

EL MEJOR MOMENTO
PARA HACER UNA ESTRATEGIA
DE NUBE
FUE HACE 5 AÑOS.
EL SEGUNDO MEJOR MOMENTO
ES AHORA.

- Gartner Summit Cloud and Infrastructure, Dic. 2019

C-LEVEL
REPORT

@daycohost



tecnológica**gente**