DXC.technology

CÓMO USAR ESTE DOCUMENTO

Con el fin de obtener la mejor experiencia de uso de esta revista, es **imprescindible** seguir estos sencillos pasos que te indicamos a continuación:

Paso 1. Asegúrate de disponer de las versiones más actualizadas de Adobe Reader y Flash Player. Si no las tienes instaladas, puedes descargarlas aquí:

Adobe Acrobat Reader y Adobe Flash Player

Paso 2. Accede al enlace de descarga y la publicación se abre en el visor del navegador.

Paso 3. Busca la opción guardar como que, dependiendo del navegador que utilices, podrá ser un icono o estar incluída en la barra de menú, y guarda la revista en la carpeta donde almacenes los documentos en tu equipo.

Paso 4. Accede a dicha carpeta y usa el botón derecho del ratón para hacer clic en el fichero de la revista.

Paso 5. Selecciona Adobe Reader como aplicación predeterminada para abrir este tipo de documentos.

Paso 6. Una vez abierta la revista, habilita la visualización a pantalla completa, y puedes iniciar la lectura de la revista con todas las capacidades interactivas disponibles.

Este es un documento producido por

it Digital MEDIA GROUP

www.ituser.es
www.itreseller.es

Accede a nuestras publicaciones digitales

it User TECH & BUSINESS

it Reseller TECH&CONSULTING

DXC Technology nace para ayudar a las empresas en sus procesos de Transformación Digital

La Transformación digital como eje estratégico

El pasado 1 de abril nacía DXC Technology, una "startup" con unos ingresos anuales de 25.000 millones de dólares y una nómina de clientes de alrededor de 6.000 empresas. La firma, fruto de la unión de CSC y Hewlett Packard Enterprise Services quiere ayudar a las empresas y sector público en sus procesos de Transformación digital, desde una perspectiva de "agilidad, eficiencia e independencia tecnológica", afirman sus responsables. Conozcamos más detalles en las siguientes páginas.

Pocas empresas pueden presumir en el primer día de vida con unos números como los de DXC Tecnology. La firma cuenta con un negocio global de 25.000 millones de dólares, un ecosistema de más de 250 partners, una cartera de unos 6.000 clientes de los que más de 200 forman parte de la lista Fortune 500, una nómina de más de 170.000 empleados a nivel mundial, 91 centros de datos, 37 Strategic Delivery Centers, presencia en más de 70 países y más de 3.600 directores de proyecto certificados. Y todo esto para soportar un objetivo de compañía: ayudar a grandes empresas y Sector Público en sus procesos de Transformación Digital, para lo que aprovechará la experiencia surgida de la combinación de CSC y HPE Enterprise Services.

Como decíamos, estos números definen la nueva compañía, que, estratégicamente, y en palabras de su presidente y CEO, Mike Lawrie, tiene como objetivo "generar mayor valor para los clientes, partners y accionistas, así como oportunidades de carrera atractivas para nuestros empleados".

Pero, esto en qué se traduce. Tal y como añadía su máximo responsable, en DXC Technology "junto a nuestros socios, ayudamos a los clientes a aprovechar el poder de la innovación para crear nuevos resultados de negocio".

Y para ello cuenta, según el propio Lawrie, con "nuestra independencia tecnológica, nuestra extensa red de partners y nuestro talento de primera categoría. Comenzamos la nueva fase de nuestro viaje sabiendo que colectivamente nos hemos enfrentado a los desafíos de la innovación muchas veces antes, y

ENTREVISTA CON JUAN PARRA, DIRECTOR, IBERIA SALES & COVERAGE LEADER

CLICAR PARA VER EL VÍDEO

con una visión clara y confiada para navegar hacia el futuro".

6 grandes áreas a nivel mundial

Organizativamente, la compañía queda dividida en seis grandes áreas a nivel mundial: Américas, que incluye todo el continente americano; UK&I, donde se integran Reino Unido, Irlanda a Israel; North and Central Europe, que incluye un total de 34 países de la región; Southern Europe, donde se integran Andorra, Bélgica, Francia, Italia, Gibraltar, Malta, Mónaco, Portugal y España; AMEA, con los grandes mercados asiáticos, 15 países en Oriente Medio y 23 países africanos; y ANZ, con los países del área australiana.

En el caso de España, se integra en la región del sur de Europa, cuyo responsable, Pierre Bruno, vicepresidente y director general del sur de Europa, ha comentado que "el lanzamiento de nuestra empresa y nuestra nueva marca es emocionante y beneficioso para nuestros empleados, clientes y socios", y añadía que esta región "reúne un conjunto único de culturas, una trayectoria probada en el campo de la consultoría y la mejor experiencia tecnológica de su clase. Nuestros profesionales poseen talento y destrezas muy variadas, y la combinación de estas fortalezas con un gran compromiso y un conocimiento profundo de los desafíos empresariales del cliente garantiza la consecución de resultados de negocio excepcionales. Nuestro equipo de DXC Technology está aquí para guiar a los clientes de toda la región en sus viajes de transformación digital".

> *"Es un hito que nazca una empresa de este tamaño en el mercado de los servicios IT"*
>
> *Juan Parra, Director, Iberia Sales & Coverage leader DXC Technology*

Pero, cómo queda repartido el negocio entre las diferentes áreas geográficas. Encabeza el reparto de ingresos la zona Américas, que concentra el 50 por ciento del negocio de la nueva compañía, por delante del 16% que representa UK&I, el 14% de Northern Europe, el 7% de Southern Europe y Australia y Nueva Zelanda, y el 6% de AMEA.

Apuesta por las verticales de la industria

Una de las apuestas de DXC Technology es ofrecer servicios y soluciones específicas para cada vertical, y, para ello, es necesario contar con un posicionamiento adecuado en las diferentes líneas industriales o sectoriales. En el caso de DXC Technology, cuenta con significativas presencias en sectores tales como el Sector Público de Estados Unidos (12%), Sanidad (11%), Seguros (7%), Banca (14%), Viajes y Transportes (6%), Retail (8%) o Energía (12%).

Para todos ellos, DXC Technology ha creado una propuesta de valor que quiere liderar el ciclo de disrupción digital desde un doble punto de vista: por un lado,

"Junto a nuestros socios, ayudamos a los clientes a aprovechar el poder de la innovación para crear nuevos resultados de negocio"

Mike Lawrie, presidente y CEO de DXC Technology

proporcionar a las empresas agilidad y eficiencia en costes, y, por otro, innovar de la mano de la tecnología.

En concreto, desde DXC Technology presentan una propuesta de soluciones para 10 verticales principalmente. Se trata de Seguros, a quienes ofrecen software y servicios core para el mundo de los seguros, y ofrecen soporte para el crecimiento, la aceleración para llegar al mercado, y la eficiencia en el negocio mediante soluciones digitales de seguros y servicios de procesos de negocio.

En el caso de Sanidad, proporcionan servicios de proceso de negocio y software a empresas y autoridades sanitarias, así como compañías científicas, con el foco en el cuidado clínico y la eficiencia operacional con soluciones de transformación de cuidados digitales.

Para el sector de Viajes y Transporte, aprovechando la experiencia acumulada en estos años, DXC Technology soporta sistemas de misión crítica para aerolíneas, sistemas de viajes de consumidores, logística y firmas ferroviarias, ayudando a estos clientes en su crecimiento y la transformación de sus operaciones.

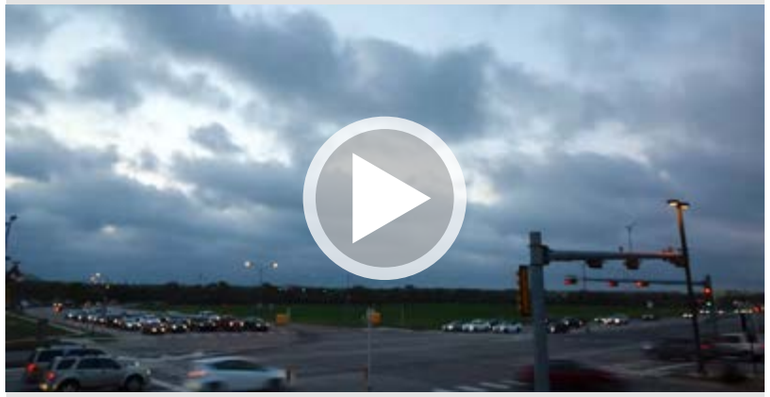
Pensando en el Sector Público, aportan servicios TI a diferentes agencias gubernamentales, entre los que se encuentran seguridad y soporte 24X7 a sistemas de misión crítica y operaciones.

Para el sector de Energía, dan soporte a más de 400 negocios de energía a nivel mundial, con soluciones para ayudar a los clientes a aprovechar rápidamente las oportunidades que ofrece el mercado, mejorar la ventaja competitiva y evolucionar con ellos hacia nuevos modelos de negocio.

Para el vertical de Banca y Mercados de Capital, DXC Technology presenta soluciones de gestión financiera para el front-office y software bancario, así como recursos y servicios especializados para ayudarles a que su ansiada transformación se produzca.

Dentro de la vertical Industria, sectores como el automovilístico, aeroespacial, defensa, alta tecnología, o químico, pueden aprovecharse del conocimiento en el terreno industrial de la compañía conectando los productos con la analítica y la seguridad para ayudar a los clientes en su camino hacia la innovación.

DXC TECHNOLOGY



CLICAR PARA VER EL VÍDEO

DXC TECHTALK: INNOVATION AT DXC TECHNOLOGY

CLICAR PARA VER EL VÍDEO

De cara al segmento de Productos de Consumo y Retail, DXC Technology propone a las firmas de bienes de consumo y retail poner el foco en la experiencia de sus propios clientes, y ayudarles a aprovechar las oportunidades en medio de las diferentes tendencias de disrupción digital.

En el área de Comunicaciones, Medios y Entretenimiento, proporcionan soluciones innovadoras para transformar sus negocios y redefinir la experiencia de usuario capitalizando la convergencia digital que vive el sector.

Y, por último, pero no menos importante, Defensa y Aeroespacial, un vertical al que proponen recortar los tiempos para llegar al mercado, ganar visibilidad de sus propios datos, adoptar tecnologías digitales y acelerar la innovación en la fabricación y la cadena de suministro.

Una propuesta amplia de soluciones y servicios

Antes de repasar la oferta de soluciones de la nueva DXC Technology, es imprescindible saber de dónde procede. La unión de fuerzas de Hewlett Packard Enterprise Services y CSC, junto con la colaboración de sus partners, ha generado un catálogo en el que se incluyen 9 "familias" de soluciones para un total de 84 ofertas concretas para los clientes.

Como paraguas de estas 84 ofertas, hemos querido echar un vistazo a las nueve familias de soluciones que DXC Technology quiere plantear a sus clientes: Cloud, Workload, Plataformas & ITO; Workplace y Movilidad; Analítica; Seguridad; Servicios de Aplicaciones; Servicios de Procesos de Negocio; Empresa y Aplicaciones Cloud; Consultoría; y Servicios y Soluciones Industriales.

Más que un recién nacido

Pese a que, como hemos señalado, se trata de una empresa "recién nacida", lo cierto es que DXC Technology cuenta ya con un amplio bagaje en sus relaciones con diferentes partners. Así, la compañía puede presumir de ser número 1 en desarrollos de ServiceNow, en arquitectos certificados en AWS, entre los integradores de HDS y los Partners GSI de Symantec por ingresos por ventas, motivo por el cual también es el primer Partner RedHat Premier Infrastructure, Applications & Cloud SI, o por su capacidad de soporte para sistemas Oracle.

"Nuestros profesionales poseen talento y destrezas muy variadas, y la combinación de estas fortalezas con un gran compromiso y un conocimiento profundo de los desafíos del cliente garantiza la consecución de resultados de negocio excepcionales"

Pierre Bruno, vicepresidente y director general del sur de Europa DXC Technology

Poniendo el foco en cada una de ellas, con lo servicios de Cloud, Workload, Plataformas & ITO, ayudan a los clientes a maximizar el rendimiento de sus infraestructuras legacy, de nube pública y privada, así como securizar la gestión de sus entornos híbridos.

Dentro de Workplace y Movilidad, donde se integran también los servicios orientados a Internet de las Cosas, ofrecen ayuda para mejorar la forma de trabajo construyendo un entorno de trabajo digital, centrado en el usuario y seguro.

En el área de Analítica, aportan su oferta de servicios analíticos y un ecosistema de partners robusto para ayudar a los clientes a clarificar y acelerar sus propios viajes de Transformación Digital.

Con los servicios de Seguridad, ayudan a los clientes con la predicción de ataques, la respuesta proactiva a las amenazas, el cumplimiento de las normativas, y la protección de datos, aplicaciones infraestructuras y puntos de acceso.

Los servicios de Aplicaciones están definidos para que los clientes puedan desarrollar, gestionar y modernizar sus propias aplicaciones.

Los servicios de Procesos de Negocio ofrecen una integración digital sin fisuras entre el front y el back-office, proporcionando un negocio sin límites.

En el caso de Empresa y Aplicaciones Cloud, se proporcionan procesos de negocio, integración de sistemas y experiencia técnica en la entrega para maximizar el valor de las aplicaciones empresariales.

Los servicios de Consultoría permiten acelerar la transformación digital y de negocio de los clientes con servicios sectoriales, de integración compleja y de negocio, mientras que los servicios y Soluciones Industriales aprovechan la experiencia en los diferentes verticales para acelerar la integración de tecnología en el negocio, transformar las operaciones y desarrollar nuevas formas de hacer negocios.

Una visión local

Para completar esta visión de la recientemente creada DXC Technology, hemos querido recabar una visión más local. Para ello, hemos conversado con Juan Parra, director, Iberia Sales & Coverage leader, quien nos explicaba que en España "DXC viene a rellenar un hueco en el que no hay muchas empresas compitiendo. Empresas que tengan la capacidad, a día de hoy, de ofrecer soluciones de extremo a extremo, desde los servicios de infraestructura hasta los servicios de aplicaciones y de procesos de negocio, y con el esfuerzo que se va a hacer en el área de consultoría, hay muy pocas. Este conocimiento, junto con el grupo de consultoría, representa para nosotros un hecho diferencial, porque, a día de hoy, todos los procesos de transformación que viven los clientes, necesitan experiencia en muchas áreas y una visión global de cómo gestionar el cambio. Esto es, en nuestro caso, diferencial, al igual que la independencia tecnológica, porque nacimos el 1 de abril sin estar ligados a ningún proveedor tecnológico, algo que tampoco abunda en el mercado. Somos capaces de encontrar al partner adecuado con la solución más adecuada en cada caso. Tenemos gran relación con nuestros partners, incluido Hewlett Packard Enterprise, pero nacemos como una empresa independiente con capacidad consultora y el conocimiento necesario para ayudar a los clientes en su transformador".

Si a esto le sumamos los números de los que puede presumir la compañía desde el primer día, la impresión, expresada por Juan Parra es que "es un hito que nazca una empresa de este tamaño en el mercado de los servicios IT".

A la hora de trabajar con los clientes, "vamos a plantear una distribución por industria. Queremos proporcionar experiencia y conocimiento en cada una de estas industrias, que tienen necesidades objetivos y procesos de negocio diferentes. Es más, dentro de cada industria cada empresa tiene una casuística diferente. Por eso, apostamos por un conocimiento y experiencia muy enfocado a cada industria, con un grupo de vendedores con gran conocimiento de todas las industrias. A partir de ahí, es difícil que cobramos la pequeña empresa, pero estamos llegando desde empresas medianas a grandes potencias nacionales y multinacionales. Por suerte, en España, tenemos una gran cantidad de empresas que han apostado por la internacionalización y necesitan socios en este proceso de transformación, tanto local como global. Y estos son alguno de los 6.000 clientes con los que ya contamos a nivel internacional".

En el caso español, los verticales más desarrollados están en línea con el mercado español. "Todos los verticales en España tienen un potencial adecuado. En Banca, por ejemplo, tenemos grandes clientes y otros ejemplos más pequeños, pero también es muy importante el sector de Energía y Utilities en nuestro país, o los de Telecomunicaciones, Construcción, Servicios, Automoción, Sanidad, Público… Todos los sectores los estamos cubriendo bien, tanto a los grandes clientes como a los de menor tamaño o menor facturación".

Según este responsable, "lo primero que hacemos con las empresas es trabajar con ellos, entender su dinámica y situación actual, y asesorarles para construir una relación de largo plazo ayudándoles en su transformación".

¿Te ha gustado este reportaje?
Compártelo en tus redes sociales
Twitter Facebook LinkdIn beBee

Primeros objetivos

Más allá de los objetivos numéricos, los responsables de la nueva DXC Tecnology quieren, en estos primeros meses, como señala Juan Parra, "que los clientes y el mercado conozca la marca DXC. Tenemos que dar a conocer nuestra estrategia y nuestras decisiones para que los clientes y el mercado nos conozcan. En segundo lugar, tenemos que ejecutar el mensaje con el que llegamos al mercado: confianza, inversión, desarrollo… En el mercado español creo que tenemos un gran potencial de crecimiento. Estamos en una posición única y ejecutaremos nuestra estrategia en base a esta realidad".

Enlaces relacionados

- Todo sobre DXC Technology
- Oferta de servicios de DXC Technology
- El viaje a la Empresa digital