MIND THE DIGITAL GAP

DIGITAL PLAYBOOKS

PLAYBOOK DE AGILIDAD DIGITAL

HAZ QUE TU EMPRESA SEA TAN ÁGIL COMO UNA STARTUP

Idea Playbook Q1 2017 by Softtek

De una u otra manera, la mayoría de nosotros estamos inmersos en esfuerzos de Transformación Digital. Más allá del despliegue publicitario y los términos de moda, hay una creciente necesidad de avanzar más rápido, de innovar, de encontrar nuevos enfoques y de hacer más con menos. Algunos llaman a esto la innovación digital, otros lo llaman como transformación... y para algunos son simplemente negocios. Pero sin importar cómo se mire, se avecinan grandes cambios para nuestros modelos empresariales, propuestas de valor, enfoques tecnológicos y el modo en el que creamos valor cada día.

Estos cambios generan brechas de ejecución temporarias (y a veces duraderas) que deben resolverse: brechas en la visión, en la ejecución, en las tecnologías, en las habilidades, en los procesos y/o modelos de negocios. Generan una distancia entre el valor que podemos crear y lo que verdaderamente podemos capturar.
Queremos dirigir la atención hacia estas brechas, y hemos conceptualizado nuestros últimos pensamientos bajo el nombre “Mind the Digital Gap” ("Cuidado con la brecha digital") con el propósito de compartir ejemplos reales de cómo están siendo abordadas por los líderes.

Una de las corrientes de pensamiento postula que independientemente del enfoque que se adopte, si no se acciona con rapidez, las brechas se ensanchan. Nuestro primer Playbook se enfoca en la agilidad, y la cubre desde varios ángulos para presentarles un lienzo en blanco con ideas para abordarla.
¡Esperamos que les guste! Úsenlo para impulsar conversaciones con amigos y colegas y para traducir pensamientos en acción. ¡Que lo disfruten!

BLANCA TREVIÑO
PRESIDENTE Y CEO, SOFTTEK

EL QUE SOBREVIVE NO ES EL MÁS FUERTE, NI EL MÁS INTELIGENTE, SINO EL QUE MEJOR SE ADAPTA AL CAMBIO.

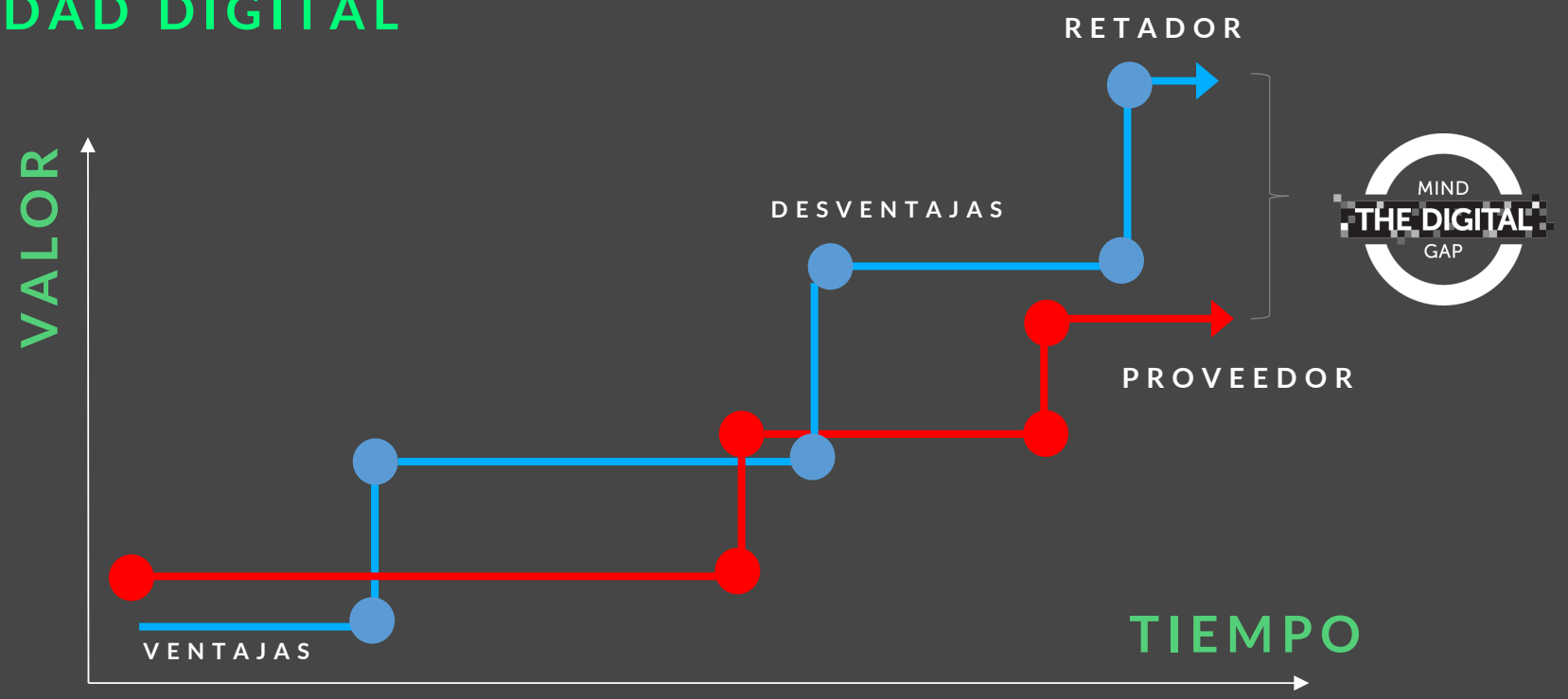
CHARLES DARWIN, 1809

LA AGILIDAD COMO MECANISMO DE RESPUESTA NO ES SUFICIENTE

Las empresas necesitan aumentar su agilidad para responder más rápido a las presiones del mercado. Pero en un mundo dirigido por innovadores digitales, responder a las amenazas competitivas puede no ser suficiente para asegurar la supervivencia.

LA BRECHA DE AGILIDAD DIGITAL

Es una brecha competitiva que crece a pesar de los esfuerzos para ser más ágiles. Esto puede ocurrir cuando los esfuerzos para agilizarse surgen principalmente como un mecanismo de respuesta a cambios de la competencia.

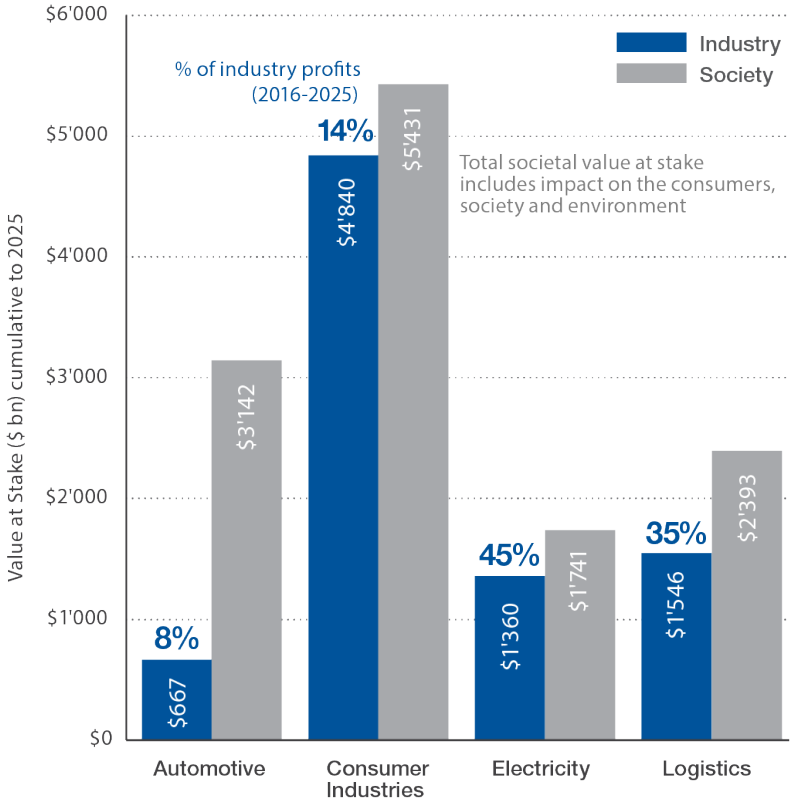


AGILIDAD PARA FIJAR NUEVAS CONDICIONES DE MERCADO

Hoy en día, las organizaciones exitosas son ágiles. Es un atributo esencial para la supervivencia. Pero el verdadero poder de la agilidad proviene de su aprovechamiento para fijar nuevas condiciones de mercado, para capturar una porción del nuevo valor económico que se creará durante la próxima década. Según un informe del Foro Económico Mundial de 2016, se estima que para 2025 el impacto de la transformación digital alcanzará la impactante suma de $100 billones.

La agilidad también necesita un catalizador, y ese catalizador es el software. Creemos que las organizaciones pueden crear nuevas condiciones de mercado mucho más rápido y volverse verdaderamente ágiles cuando se centran en el software.

UNA MUESTRA DEL IMPACTO DE $100 BILLONES DE LA DISRUPCIÓN DIGITAL EN LA SOCIEDAD Y LA INDUSTRIA.



"La transformación digital tiene más valor en juego para la sociedad que para la industria." Citado de Digital Transformation of Industries, Foro Económico Mundia.l, enero de 2016, extraído de http://reports.weforum.org/digital-transformation-of-industries/wp-content/blogs.dir/94/mp/files/pages/files/wef1601-digitaltransformation-1401.pdf

EN LA TRAYECTORIA ACTUAL, GE VA EN CAMINO A CONVERTIRSE EN UNA DE LAS 10 MEJORES COMPAÑÍAS DE SOFTWARE.

JEFF IMMELT, CEO
GENERAL ELECTRIC

OPINIÓN
LA ORGANIZACIÓN CENTRADA EN EL SOFTWARE

ALEX CAMINO
DIRECTOR DE MARKETING
SOFTTEK

El concepto de agilidad implica destreza, velocidad para accionar y rapidez de pensamiento. A medida que el software se vuelve un componente central en la estrategia empresarial, muchas organizaciones acogen los preceptos del desarrollo ágil: la creación de software que responda más rápido al feedback y a los cambios de comportamiento de los clientes en tiempo real o casi real. Pero hay una brecha en crecimiento entre lo que los agilistas pueden hacer y el resto de la organización. Se puede hacer frente a esta brecha de agilidad adoptando un enfoque centrado en el software a través de toda la organización.

TRATA A TODOS TUS PRODUCTOS COMO SI FUERAN SOFTWARE

Los productos de software se lanzan al mercado con el conocimiento de que son imperfectos y que se mejorarán con el tiempo. Pero hasta hace poco, el paradigma de lanzar productos imperfectos al mercado era difícil de concebir para cualquier otro producto que no fuera software.

HAZ DEL SOFTWARE UN COMPONENTE CRÍTICO DE LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Las empresas ágiles usan el software, junto con sus productos físicos, para mejorar sus productos y operaciones. Hacen del software un pilar de su estrategia competitiva.

EL SOFTWARE COMO FINA CAPA ENTRE LA EMPRESA, SUS CLIENTES, EMPLEADOS Y SOCIOS

Lo que está ocurriendo es la proliferación de la interfaz del software como pilar del crecimiento. Compañías como Uber o Airbnb venden productos y servicios tangibles, y si bien el software no es su producto, actúa como vehículo para el crecimiento acelerado. Usan el software como la principal interfaz entre compradores y vendedores.
Al adoptar un enfoque centrado en el software, y al aceptar y fomentar la agilidad digital en todos los niveles, las organizaciones pueden no solo reaccionar a presiones competitivas, sino forjar sus propias oportunidades y capturar una mayor porción de la potencial creación de valor que surge de las nuevas posibilidades tecnológicas.

> "UNA ORGANIZACIÓN CENTRADA EN EL SOFTWARE ELIMINA LA BRECHA DE AGILIDAD AL TRATAR A LOS PRODUCTOS, A LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y AL ECOSISTEMA DE VALOR COMO UNA CAPA DE SOFTWARE"

EJEMPLOS DE ORGANIZACIONES CENTRADAS EN EL SOFTWARE

TESLA MOTORS

La actualización 7.0 del software de Tesla Motors dio lugar a la capacidad de conducción autónoma.

En la industria. automotriz, una vez que un nuevo modelo salía al mercado, estaba destinado a mantener las mismas capacidades durante el resto de su vida. Tesla está cambiando el paradigma. Virtualmente todos los aspectos de la funcionalidad del Modelo S de Tesla, desde el control climático hasta la suspensión, son gobernados por software. Tesla concibió sus autos con la mentalidad del producto-software. Cada vez que se lanza un auto al mercado, se hace con la asunción de que será actualizado constantemente.

SANTANDER

Los bancos tradicionales financian proyectos de softwares disruptivos.

El Banco Santander es uno de los bancos más grandes y exitosos de Europa, así como también a nivel global. Mientras que todos los bancos han transicionado masivamente hacia la banca electrónica y su mundo está siendo alterado por tecnologías como el "blockchain", Santander está invirtiendo en proyectos de nuevos sotwares de alto riesgo y potencial. Por ejemplo, recientemente agregaron $131millones a su fondo InnoVentures para invertir en ideas como la I.A. y la computación cognitiva. Bancos como el Santander comprendieron que hoy sus negocios requieren de un enfoque centrado en el software, y este es el momento para asumir riesgos.

GENERAL ELECTRIC

Ninguna compañía ha adoptado al software en su estrategia empresarial con tanto entusiasmo como GE..

Miles de ingenieros de GE están desarrollando un nuevo sistema operativo a escala industrial — una especie de iOS, pero para fábricas y equipamiento industrial. Este intento, llamado Predix, representa un cambio tectónico para la compañía, y Jeff Immelt lo resumió al declarar que se convertirán en "una de las mejores 10 compañías de software" para el año 2020. Si pueden asegurarse de que todos los recursos funcionen como deberían y operen inteligentemente -aprovechando los sensores, elementos portátiles y el aprendizaje automático - y de que todos los trabajadores estén seguros, podrían transformar el mundo industrial a través del software, y no del pesado hierro.

JUGADAS DE AGILIDAD DIGITAL

Una organización centrada en el software busca, explora y captura nuevas fronteras de creación de valor antes que las otras.

A lo largo de este playbook, resaltaremos jugadas clave que pueden tener un fuerte y amplio impacto en la Agilidad Digital.

Ilustraremos estas ideas con ejemplos: algunos usando una compañía modelo que haya aplicado estos conceptos con gran éxito, y otros con experiencias reales tomadas del propio trabajo de Softtek con sus clientes.

Las áreas de la Agilidad Digital son:

DIGITAL AGILITY PLAYS

1. ORGANIZACIÓN PARA LA AGILIDAD (1/3)

MUCHAS DE LAS ORGANIZACIONES MÁS EXITOSAS DE HOY PUEDEN RASTREAR LA RAÍZ DE SU ÉXITO A UNA CULTURA EMPRESARIAL ÚNICA QUE POVEE EL AMBIENTE ADECUADO PARA LA AGILIDAD Y LA INNOVACIÓN.

En la carrera por digitalizar la economía, las organizaciones enfrentan el cambio a un ritmo acelerado. Las empresas líderes se están distanciando de los modelos tradicionales de comando y control para adoptar principios de los sistemas adaptativos complejos.

Los más importantes son Propósito, Experimentación, Autonomía, Transparencia, Tendido de Redes y Adaptabilidad, y esto les permite unirse y auto organizarse para triunfar y progresar.

EJEMPLO

AUTONOMÍA REGIONAL, BENEFICIOS INMEDIATOS

Una compañía que descentraliza la autoridad geográficamente crea resultados comerciales más rápidos, puede comunicarse con mayor velocidad e innovar en tiempo real para responder al mercado.

"TODOS LOS PAÍSES INTRODUCEN SUS IDEAS EN UN SISTEMA DE TOMA DE DECISIONES CENTRALIZADO. ASÍ, EL DIRECTOR DE CADA PAÍS PUEDE TENER BENEFICIOS INMEDIATOS".

JOSE ANTONIO GUEREQUE, DIRECTOR DE INFORMÁTICA, ARCA CONTINENTAL

OPINIÓN
REVISA TUS CREENCIAS OCULTAS

JOSE ANTONIO DIAZ INFANTE
DIRECTOR GENERAL- SEGUROS Y SERVICIOS FINANCIEROS, SOFTTEK

Recientemente, me invitaron a una conferencia de CIOs en Washington D.C., enfocada en innovación digital y tendencias TI. Durante las palabras inaugurales, el orador dijo: "Las compañías deberían pensar más como startups... o retirarse". Esa frase me dejó pensando. ¿Qué significa "retirarse"?

Por el año 2000, Reed Hastings (fundador de NFLX) se acercó al antiguo CEO de Blockbuster, John Antioco, y le pidió $50 millones para venderle la compañía que había fundado: Netflix. ¿Adónde estaría Blockbuster si hubiera aceptado el trato? ¿Y dónde está ahora? Quebrada, no existe. Retirada.

¿Qué hizo que el CEO de Blockbuster decidiera que Netflix no era una buena compra o parte de su estrategia? Sus propias creencias y las creencias que guiaban a su compañía. Blockbuster no creía que los clientes fueran a esperar tres días para mirar una película que les llegaría por correo.

¿CUÁN IMPORTANTES SON NUESTRAS CREENCIAS O LAS CREENCIAS DE NUESTRA CULTURA EMPRESARIAL??

Empecemos por revisar el concepto de creencia. La creencia. es el sentimiento de certeza sobre el significado de algo. El desafío está en que la mayoría de nuestras creencias son generalizaciones acerca de nuestro pasado, basadas en nuestras interpretaciones de experiencias dolorosas y placenteras. Pero la mayoría no elige conscientemente qué creer. Por el contrario, las creencias a menudo son malas interpretaciones de eventos del pasado.

Si hacemos una búsqueda rápida en Amazon, aparecerá una lista de más de 50 libros sobre cómo "Pensar como un emprendedor". Es este pensamiento el que hace que las empresas Fintech estén dejando de usar los sistemas bancarios y aseguradores heredados, y se inclinen hacia la agilidad empresarial.

Día a día, son cada vez más los emprendimientos exitosos que crecen, consiguen fondos de capital de riesgo y reemplazan a alguna parte de la cuota de mercado de empresas existentes.

Conocemos los casos de eBay, Uber, Transfer Wise. ¿Pero cuántas empresas emergentes surgirán en los próximos años? Seguro serán muchas. Será interesante leer los muchos análisis que documentarán el enorme cambio que se avecina. Ojalá empiecen a tratar a sus empresas como startups.

> "EL DESAFÍO ESTÁ EN QUE LA MAYORÍA DE NUESTRAS CREENCIAS SON GENERALIZACIONES ACERCA DE NUESTRO PASADO"

“”

SE PUEDE TENER TODA LA ESTRATEGIA DIGITAL QUE SE QUIERA, PERO SI NO SE TIENE LA AGILIDAD PARA PRODUCIR MÁS RÁPIDO, PARA APRENDER MÁS RÁPIDO, PARA EQUIVOCARSE RÁPIDO, LA ESTRATEGIA DIGITAL NO HARÁ MUCHA DIFERENCIA.

VIC BHAGAT, EX-VICEPRESIDENTE
Y DIRECTOR DE INFORMÁTICA DE EMC
Y ANTERIORMENTE DE GE

DIGITAL AGILITY PLAYS

1. ORGANIZACIÓN PARA LA AGILIDAD (2/3)

CONCÉNTRATE EN LAS COMPETENCIAS ESCENCIALES Y EN LA INNOVACIÓN

No es una novedad que la habilidad de una organización para enfocarse en lo que los hace únicos y diferentes es clave. Con tantos cambios y tanta innovación en marcha, la falta de enfoque, o una mengua en la velocidad de innovación, puede debilitar la posición estratégica.

NEARSHORE (TERCERIZACIÓN FRONTERIZA) Y PROXIMIDAD GEOGRÁFICA

En 1996, fuimos pioneros en un nuevo - y en ese entonces radical - concepto basado en el supuesto de que la cercanía es importante. Eso nos llevó a registrar la marca Near Shore® en los Estados Unidos y México. Actualmente, muchas organizaciones optimizan sus necesidades de contratación global para maximizar los beneficios de la cercanía. La mejor forma de ver los resultados de un trabajo altamente interactivo es con modelos onshore y nearshore. Las actividades que no requieren de agilidad pueden hacerse a escala en locaciones lejanas.

EJEMPLO

RECURRA A SUS SOCIOS PARA LIBERAR RECURSOS Y CONCENTRARSE EN LA INNOVACIÓN

Cuando se atrae una empresa que tiene toda la información y la experiencia, no hace falta comprarla. Se convierten en su proveedor sin la necesidad de inversiones a gran escala.

"EN DOS MESES PUDE MOVER TODA NUESTRA CARTERA A LA NUBE. YA NO TENGO UN SERVIDIOR FÍSICO EN EL EDIFICIO".
"UNA VEZ QUE YA HAS HECHO ESO, EMPEZAMOS A HABLAR DE CÓMO CREAR NUEVOS ELEMENTOS PARA CONECTARNOS CON NUESTROS CLIENTES".

STEVE FERNANDEZ,
DIRECTOR DE INFORMÁTICA DE CONISUS, EX-DIRECTOR DE INFORMÁTICA DE COCA-COLA, NORTEAMÉRICA

1.ORGANIZACIÓN PARA LA AGILIDAD (3/3)

Las organizaciones expertas se están volviendo más resolutivas al trabajar en conjunto con socios nuevos y ágiles. Esto no solo ayuda a optimizar costos, sino que también le permitirá a la organización ser más resolutiva, dejar que sus líderes y PYMEs internas se concentren en la experiencia del cliente, y apuntar su ambición a la creación de nuevas condiciones de mercado.

EJEMPLO

COMPETENCIA ESCENCIAL: SERVICIOS DE ATENCIÓN MÉDICA

Una organización centrada en el paciente está invirtiendo en el futuro de la salud y del bienestar. Hace tres años, decidieron asociarse con Softtek para manejar las operaciones de TI cotidianas y aprovechar las capacidades de Softtek para integrar más rápidamente las nuevas empresas adquiridas.

Si bien la reducción de costos y el rendimiento siempre son críticos, el factor principal era enfocar la competencia jerárquica en iniciativas claves para el crecimiento y la transformación del negocio.

EJEMPLO

PROXIMIDAD GEOGRÁFICA VERIFICACIÓN DE ANTECEDENTES

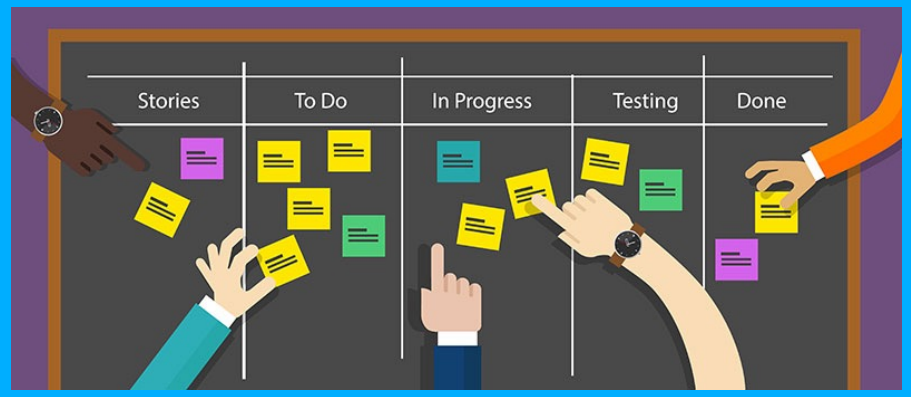
Un líder mundial en verificación de antecedentes está creando la plataforma de selección y reclutamiento más exitosa, que sirve a millones de personas en todo el mundo.

Como parte de su estrategia de contratación global, usaron a Softtek como su principal proveedor de servicios de TI para desarrollar, probar y mantener esta nueva generación de sistemas en la nube. Al usar nuestra red nearshore, pueden colaborar ágilmente, y cuando se presenta la necesidad, visitar al equipo y regresar a su casa en el mismo día.

2. ADOPTA PROCESOS Y MENTALIDADES ÁGILES

La transformación digital no se trata solo de los cambios inherentes a la tecnología en sí, ni a los negocios. Se trata de la gente, y de la mentalidad ágil necesaria para impulsar cambios inesperados. Las organizaciones que han adoptado enfoques de desarrollo ágil saben que eso no basta. Entregar valor comercial con mayor rapidez requiere de cambios adicionales, como la Entrega Continua y la metodología Lean Strartup —y una cultura empresarial ágil que lo sostenga.

Mira este video para entender nuestra idea de por qué la tecnología y la agilidad se tratan esencialmente de comportamientos.



PRINCIPIOS DEL PILOTO LEAN STARTUP

La nube, el SaaS (software como servicio), el desarrollo ágil, el crecimiento del código abierto y el internet de las cosas facilitan el acceso, mientras pequeños y enérgicos individuos, respaldados por capitales de riesgo, inventan nuevas formas de generar valor. Las grandes organizaciones deben adoptar estos conceptos para acelerar los aprendizajes validados y evolucionar sus productos y servicios mucho más rápido.

ADOPCIÓN DE ENTREGA CONTINUA Y DEVOPS

La entrega continua es un enfoque de ingeniería de software en el que los equipos producen software en ciclos cortos. La clave está en asegurar que el software pueda ser lanzado en cualquier momento, lo que requiere de automatizar todo el proceso de desarrollo de software, incluyendo los aspectos operativos e infraestructurales. Una vez que se lanza el software, el feedback de los usuarios se recopila automáticamente para permitir comprender cómo seguir mejorando el producto o servicio.

OPINIÓN
EL LEAN STARTUP ES PARA LOS MAYORES

FERNANDO MENDEZ
VICEPRESIDENTE SENIOR DE OPERACIONES- CUENTAS GLOBALES, SOFTTEK

Cuando me uní a Softtek en 1987 éramos solo 20 personas. Desde el principio, la cultura de empresa startup nos corría por las venas.

Hoy en día, somos más de 12.000, y como organización que brinda servicios tecnológicos para empresas, siempre estamos tratando de encontrar formas de generar más valor para nuestros clientes y así sorprenderlos diariamente.

Los marcos de referencia de calidad Six Sigma, Lean, ITIL y CMMI son cruciales para una operación de TI precisa y eficiente. Pero en estos tiempos despiadados, eso no basta: necesitábamos algo diferente para volver a conectarnos con nuestro espíritu emprendedor.
A través de un programa llamado RunLean pudimos volver a esas raíces, introduciendo una mentalidad altamente ágil y centrada en el cliente como parte de nuestra cultura operativa.

Incluiré más detalles sobre este enfoque en un próximo playbook y abordaré un prejuicio importante: para la mayoría de la gente, el Lean Startup parecía un fenómeno exclusivamente tecnológico, hasta que GE lo adaptó.

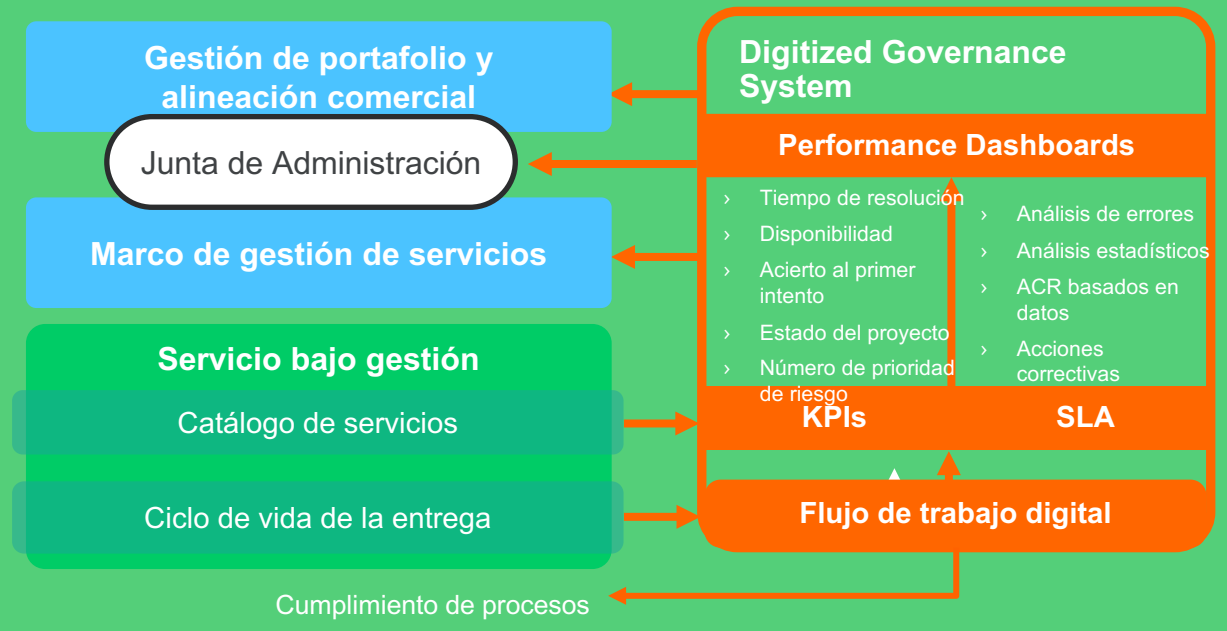
Cuando implementó su propio programa FastWorks, GE aplicó principios de Lean Startup para el diseño y fabricación de la línea Monogram de electrodomésticos de cocina. Según Brad Power, de Harvard Business Review: “Los resultados alcanzados por GE Appliances hasta ahora son sorprendentes: el costo del programa se redujo a la mitad, se duplicó la velocidad, y están duplicando el índice de ventas". Puede costar un poco al principio, pero no se arrepentirán. Lean StartUp también es para mayores.

> “SI GE, UNA EMPRESA MANUFACTURERA DE 100 AÑOS CON RAÍCES EN LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL, APLICA CONCEPTOS DE LEAN STARTUP, USTED TAMBIÉN PUEDE"

3. DIGITALIZAR PARA AGILIZAR

Las mayores ventajas de agilidad se obtienen a través de un enfoque de servicio estructurado y una automatización avanzada. Sin embargo, la mayoría de las organizaciones de TI aún gestionan la tecnología con procesos manuales.

ESQUEMA DEL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DIGITAL



CATÁLOGO DIGITAL DE SERVICIOS

Un catálogo digital de servicios determina el alcance y los parámetros del servicio. Definir claramente los servicios y codificarlos en un sistema digital les permite a las organizaciones sentar las bases sobre las cuales se construyen la administración digital y la automatización robótica de procesos (RPA por sus siglas en inglés).

ADMINISTRACIÓN DIGITAL

El sistema de administración digital hace posible que las organizaciones controlen y gestionen sus servicios de manera efectiva. Regidas por las administraciones claves de rendimiento (KPI por sus siglas en inglés) y los acuerdos de nivel de servicios (SLA por su sigla en inglés), las organizaciones pueden mejorar sistemáticamente la calidad de sus servicios, analizar el rendimiento, y administrar sus esfuerzos.

AUTOMATIZACIÓN ROBÓTICA DE PROCESOS

Los avances en inteligencia artificial y aprendizaje automático permiten que las máquinas observen, planeen y actúen. Esto resulta no solo en una entrega eficaz, sino también en la elasticidad de servicios y en mejoras sin precedentes en agilidad.

DIGITAL AGILITY PLAYS

4. AGILIDAD DIVERTIDA

Forjar una cultura de agilidad requiere de muchos cambios críticos que no se dan de la noche a la mañana. Es más fácil alentar nuevos hábitos y comportamientos si se halla la forma de hacerlos divertidos.

HACKATHONS

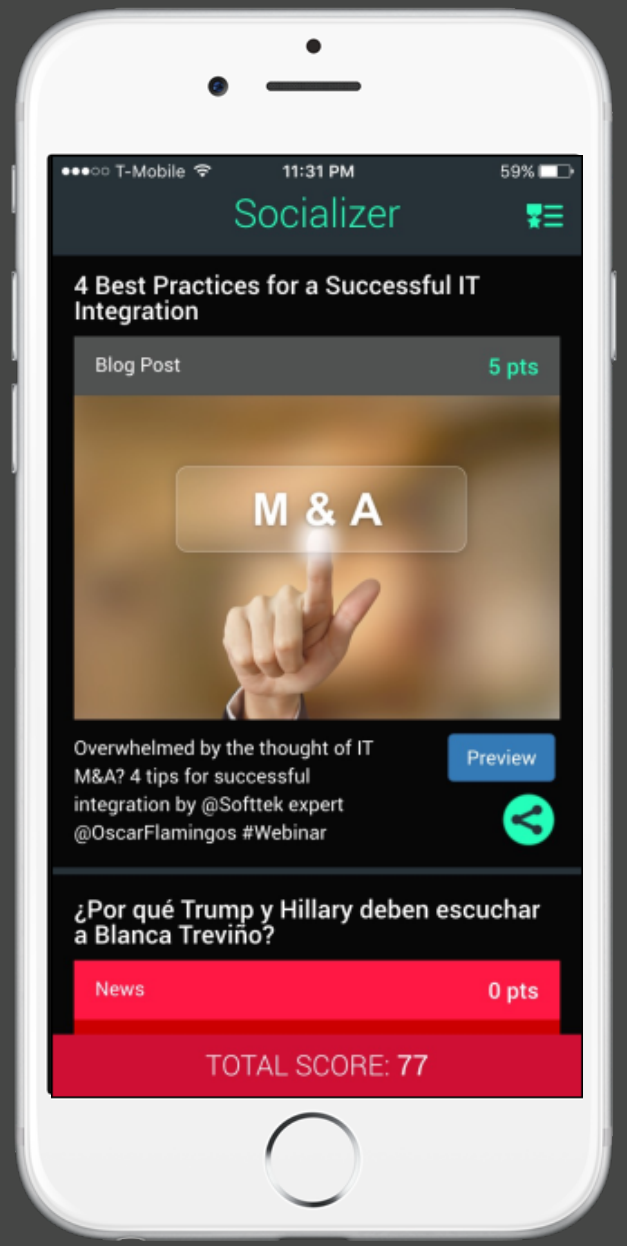
Organizamos docenas de hackathons cada año, y los resultados nos sorprenden constantemente. Además de servir como eventos sociales y de aprendizaje, concentrados generalmente en resolver una problemática social, también ayudan a reforzar principios de agilidad.
Es increíble lo que ocurre cuando se combinan el talento y la pasión en períodos de tiempo muy cortos.

SHOW+TELL

Alentamos el espíritu de juego, de probar cosas diferentes. A través de la plataforma Show+Tell de Softtek, se pueden compartir los mejores proyectos, demos o pruebas de concepto con el resto de la organización.
La plataforma estimula nuestra metodología RunLean para la ejecución ágil del producto, y la mayoría de los demos dependen de prácticas de desarrollo ágiles.
La semana pasada, supe que uno de nosotros había construido una impresora 3D desde cero.

GAMIFICACIÓN

Sazonar las tareas con desafíos y juegos puede dar resultados increíbles. Así aprenden los niños, y todos tenemos un niño que ama el juego dentro de nosotros.
Nuestra aplicación Socializer se adaptó muy rápidamente dentro de Softtek. Deja que los empleados descubran y se mantengan actualizados acerca de artículos sobre liderazgo de pensamiento, eventos y otros acontecimientos de la empresa.
Parte de su éxito se debe a un marcador que recompensa al que comparte activamente.



DIGITAL AGILITY PLAYS

5. PIENSA COMO ORQUESTADOR (1/2)

La piedra angular de una organización ágil es su enfoque sobre el software y la composición de los servicios. Las organizaciones que entienden exactamente qué problemas (y recursos) tienen, pueden concentrarse en qué los hace diferentes, y llegar ahí antes que nadie.

100% NUBE-SAAS

Durante los últimos 3 años, nos comprometimos a llevar todo el portfolio de nuestros clientes a la nube. Esto transfiere fondos libres y talento, pero lo más importante es que le permite a la organización hacer cosas nuevas que nunca creyeron posibles. Migrar al SaaS va por la misma línea.

CÓDIGO ABIERTO

Durante los últimos 3 años, nos comprometimos a llevar todo el portfolio de nuestros clientes a la nube. Esto transfiere fondos libres y talento, pero lo más importante es que le permite a la organización hacer cosas nuevas que nunca creyeron posibles. Migrar al SaaS va por la misma línea.

INTEGRACIÓN EN LA NUBE

Nos enfrentamos a un tsunami de plataformas y cosas conectadas: sensores, productos inteligentes, robots personales, fabricaciones brillantes, elementos portátiles. Sin una plataforma que domine las tareas, la mejor forma de ser ágil es descomponiendo tus valores en micro-servicios a los que se puedan conectar aplicaciones u otros servicios.

5. PIENSA COMO ORQUESTADOR (2/2)

NUBE SAP: SOFTTEK

Mover los SAP a la nube puede generar rápidamente ahorros y nuevas capacidades.

Migrar a la nube el portfolio entero de los clientes es más fácil de lo que parece. Es el punto de partida para adoptar la mentalidad de orquestador.

Hemos logrado reducir los costos de SAP en un 80% solo con mover toda nuestra parte administrativa a Azure, y hemos ganado nuevas capacidades rápidamente al conectarlo con otras soluciones SaaS.

NUBE PREDICTIVA

Escalar de cero a millones de usuarios en un instante requiere pensar como un orquestador.

Grandes desarrolladores de videojuegos tienen trabajos de infraestructura extremadamente demandantes: deben llevar un videojuego de cero a millones de usuarios en enfoques "big-bang" en donde la demanda no se puede predecir.

Con las tecnologías de código abierto, algoritmos predictivos en línea y la nube, creamos un enfoque de abastecimiento predictivo, auto-optimizado para cubrir la demanda del aumento masivo de la infraestructura.

CLICK-2-SYNC

Llevar listados e inventarios de docenas de canales debería ser simple.

La explosión de aparatos y plataformas en competencia significa que ningún enfoque integrador puede responder a la demanda. En Softtek, creamos una solución para sincronizar todo en la nube.

Esto facilita la sincronización automática inteligente de cosas como inventarios, listados de productos, motores de comparación, y les ahorra millones de horas y dolores de cabeza a los equipos de e-commerce.

LAS COMPUTADORAS SON INÚTILES.
SOLO TE PUEDEN DAR RESPUESTAS.

PABLO PICASSO

Quote Source: http://www.businessinsider.com/ge-ceo-jeff-immelt-top-10-software-company-2015-9

DIGITAL AGILITY PLAYS

6. LA MADRE DE TODAS LAS JUGADAS DE AGILIDAD: LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La I.A. ha tenido avances revolucionarios durante los últimos dos años, y eso da como resultado las disrupciones más impactantes, con el potencial para dejar obsoletos los modelos empresariales actuales y crear nuevos casi de inmediato.

NEGOCIOS ALGORÍTMICOS

Término acuñado por Gartner, que refleja el futuro de los negocios, dominado por algoritmos que toman decisiones autónomas en todas las áreas de la organización. Esto representa la mejor jugada de agilidad, ya que básicamente lleva sus límites al terreno de los milisegundos.

Más del 80% de todo el comercio de acciones se hace con algoritmos, que toman decisiones en menos de un milisegundo. Los negocios algorítmicos sepultarán a las demás industrias, y ofrecerán agilidad a la velocidad de la luz.

NEGOCIOS AUTÓNOMOS

Las consecuencias de los avances hacia la inteligencia artificial son aún más profundas. A diferencia de los enfoques tradicionales, los sistemas de I.A. están aprendiendo a hacer preguntas, a hacer inferencias no triviales y a conectar los componentes de otros sistemas de I.A. sin supervisión. Pronto, las máquinas podrían tener el potencial para actuar como súper-humanos en posiciones clave. La mayor jugada de agilidad es el Negocio Autónomo, y sabremos que está ocurriendo cuando una I.A. sea nombrada CXO.

EJEMPLOS

ALPHA GO

Marzo de 2016 fue especial. El último juego de tablero en el que prevalecían los humanos sucumbió ante el programa AlphaGo de Google DeepMind. Si consideramos que el Go es exponencialmente más complejo que el ajedrez, el resultado fue una gran sorpresa. Este evento alentó el optimismo -tal vez exagerado- de que las redes neuronales se conviertan en la nueva moda.

TODO AUTÓNOMO

Aviones. Autos. Drones. Helicópteros. Trenes. Camiones. Todo lo que se mueva puede estar destinado a ser operado por una I.A. autónoma. Llevar algo de A a B no requerirá ningún tipo de participación humana. ¿Imaginan los nuevos modelos empresariales que resultarían de estas nuevas posibilidades?

PLATAFORMA DE I.A. DE SOFTTEK

La plataforma de I.A. de Softtek trabaja junto a muchos de nuestros equipos, ayudando a automatizar tareas repetitivas sin tener que enseñarle explícitamente cómo hacerlo. Desde emparchado, enrutamiento por agente, restablecimiento de contraseñas y muchas otras tareas aparentemente sencillas, nos estamos adentrando en los casos de uso que permitirían que la plataforma resuelva un 40% de todo el trabajo sin supervisión.

ABOUT SOFTTEK DIGITAL PLAYBOOKS

Vivimos en una era de avances sin precedente para la creación de valor. Para capturar este valor, las organizaciones deben transformarse y adaptarse para poder convertir estas oportunidades en realidad. En nuestra investigación "Mind the Gap" nos concentramos en las brechas digitales actuales que impiden que las organizaciones alcancen su verdadero potencial, y los Playbooks Digitales presentan ideas y ejemplos ilustrativos de cómo otros lograron superar esas brechas.

Los playbooks suelen asociarse con libros de estrategias y jugadas deportivas: un playbook transmite jugadas, diversión, experimentación de cosas nuevas. Pero también se relaciona con la estrategia.

Las organizaciones enfrentan distintos desafíos, oportunidades, situaciones y necesidades. El playbook es una fuente de inspiración y ejemplos para enriquecer tus propias jugadas y tus propios planes, para aplicarlos en el momento y en el contexto preciso.

El principal objetivo es enriquecer los componentes de la iniciativa de transformación para crear nuevo valor comercial con mayor rapidez.
Nos gustaría saber de ti. Si quieres compartir tus experiencias o explorar ideas relacionadas con las brechas digitales que enfrentas, no dudes en contactarnos.

Puedes hacerlo en
information@softtek.com

DISCLAIMER

The information contained herein is based on currently available sources and analysis. It should be understood to be information of a general nature only and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.
The data used may include data from third-party sources and Softtek may have not independently verified, validated, or audited the data. We make no representations or warranties with respect to the accuracy of the information, nor whether it is suitable for the purposes to which it is put by users. The information is not intended to be taken as advice with respect to any individual situation and cannot be relied upon as such. Softtek shall not be liable to any user of this report or to any other person or entity for any inaccuracy of this information or any errors or omissions in its content, regardless of the cause of such inaccuracy, error, or omission. Furthermore, in no event shall Softtek be liable for consequential, incidental, or punitive damages to any person or entity for any matter relating to this information.

*As used in this document, “Softtek” means Softtek Integration Systems, Inc., a subsidiary of Valores Corporativos Softtek SA de CV.

Softtek