



DXC presentaba a finales de Mayo los resultados del 4º trimestre y de su ejercicio fiscal 2021 mostrando una sólida tendencia y una mejora de los ingresos secuenciales a nivel global y en el caso de España un crecimiento de sus ingresos muy importante a pesar de un año difícil marcado por la crisis de la pandemia.

Entrevista a Juan Parra, General Manager, Iberia at DXC Technology

Hace unos días DXC presentó su nueva identidad corporativa acompañada de un potente mensaje que hace referencia a una nueva DXC, donde la Excelencia adquiere un significado clave para los clientes y empleados. **¿POR QUÉ SE LANZA EN ESTOS MOMENTOS ESTA NUEVA IDENTIDAD Y CÓMO AFRENDA DXC LOS RETOS QUE PRESENTA LA ACTUAL COYUNTURA ECONÓMICA?**

Efectivamente, el pasado 9 de junio se lanzó una nueva imagen corporativa que es el fruto de un intenso trabajo de modernización, racionalización y adaptación de DXC a los nuevos retos identificados a lo largo de los dos últimos años y coincidiendo con la incorporación de Mike Salvo como nuevo CEO.

Para nosotros el foco principal está en las necesidades reales de nuestros clientes, en que nuestros empleados comprendan y colaboren en sus estrategias de negocio, garantizando la calidad de nuestros servicios, potenciando la innovación y creando las condiciones adecuadas para afrontar los retos que tenemos por delante.

En la coyuntura actual los clientes van a necesitar más que nunca verdaderos socios que les ayuden y asesoren en sus procesos de transformación cada vez más complejos y exigentes; la capacidad de entender y compartir los riesgos, la confianza en que sabemos lo que hay que hacer y una cultura ágil para la toma de decisiones y proporcionar un buen entorno de crecimiento para nuestros empleados, seguirán siendo nuestras señas de identidad.

VIVIMOS UN PERIODO COMPLICADO EN EL CUAL LAS COMPAÑÍAS HAN TENIDO QUE ADAPTARSE RÁPIDAMENTE A LAS NUEVAS CONDICIONES DE TRABAJO, MANTENIENDO LA MISMA CALIDAD Y NIVELES DE SERVICIO. ¿CÓMO HA CONSEGUIDO DXC ALCANZAR, MEJORANDO CON RESPECTO AL AÑO ANTERIOR, LA POSICIÓN DE LÍDER EN SATISFACCIÓN DE CLIENTE COMO ASÍ LO DEMUESTRA EL INFORME DE QUINT/ WHITELANE SOBRE IT OUTSOURCING EN ESPAÑA?

En DXC ponemos siempre al cliente en el centro. Nos sentimos orgullosos cuando el cliente nos confiesa que nuestros

empleados consideran suyas las iniciativas de mejora continua para su negocio, y no solo eso, sino que además proponemos y nos implicamos en dichas iniciativas; forma parte de nuestra cultura y de nuestra identidad, de cómo entendemos nuestro trabajo. El compromiso de nuestros empleados en estos meses difíciles de la pandemia nos ha permitido seguir prestando servicio a nuestros clientes sin ningún problema significativo, adaptándonos a las nuevas circunstancias con la flexibilidad que nos caracteriza, manteniendo e incluso aumentado nuestra plantilla. De esta manera, teniendo empleados a los que ayudamos a formarse, a evolucionar y a crecer profesionalmente, encontramos la mejor materia prima para ayudar y dar cariño a todos nuestros clientes.

DXC ES UN SOCIO DE REFERENCIA EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE MUCHAS COMPAÑÍAS ESPAÑOLAS, DESDE ENTIDADES BANCARIAS A GRANDES EMPRESAS DE SERVICIOS PASANDO POR COMPAÑÍAS ELÉCTRICAS HASTA POTENTES OPERADORES DE TELECOMUNICACIONES, DONDE LA APUESTA POR EL CLOUD ESTÁ SIENDO FIRME Y DECIDIDA, ¿CÓMO AYUDA DXC A ABORDAR ESA ESTRATEGIA DIGITAL, EN MUCHOS CASOS LIMITADA POR ENTORNOS DE SISTEMAS CRÍTICOS DIFÍCILMENTE TRASLADABLES A LA NUBE?

Durante los 4 años de vida de DXC, nuestros clientes nos han ido asociando cada vez más a un agente transformador, modernizador, de cambio y de mejora. Podemos decir, con mucho orgullo, que actualmente estamos inmersos en la mayor parte de las grandes transformaciones que están ocurriendo en el mercado. Ese tema, ligado a nuestra histórica obsesión por la máxima calidad en nuestro día a día así como nuestro conocimiento tanto de las tecnologías más modernas como de las más Legacy, hace que seamos una compañía ideal para afrontar el camino del cambio con nuestros clientes.

Ese camino del cambio implica una evolución tecnológica pero también una evolución cultural en los propios clientes. Nuestra combinación de servicios de tecnología, nuestros socios tecnológicos, y nuestra organización de consultoría es la mezcla ideal para seguir teniendo éxito.

LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS Y LA INNOVACIÓN ADQUIEREN UN PAPEL CRÍTICO Y DIFERENCIADOR A LA HORA DE APORTAR VALOR A LOS CLIENTES; LAS COMPAÑÍAS YA NO ACTÚAN AISLADAMENTE DE SU ENTORNO, SINO QUE CONFIGURAN ECOSISTEMAS QUE ENRIQUECEN Y COMPLEMENTAN SU OFERTA Y CAPACIDAD.

¿QUÉ ROL DESEMPEÑAN LOS SOCIOS TECNOLÓGICOS, COMO POR EJEMPLO SAP O AUSAPE, EN LA ESTRATEGIA DE DXC A LA HORA DE OFRECER LAS MEJORES SOLUCIONES Y PRODUCTOS DEL MERCADO A SUS CLIENTES?

La colaboración plena con nuestros socios es fundamental para nuestra estrategia de ofrecer la mejor solución para las necesidades y objetivos de nuestros clientes. DXC es una compañía independiente desde el punto de vista de tecnología y eso nos hace poder decidir la mejor tecnología y socio para cada cliente en su coyuntura particular.

La red de socios de DXC es un ecosistema construido sobre una base de confianza, diferenciación e innovación. Nuestros objetivos conjuntos - inversiones mutuas, desarrollo de soluciones y escalabilidad - proporcionan a nuestros clientes el poder de la tecnología para transformar su negocio. DXC tiene una dilatada trayectoria de colaboración con SAP, uno de nuestros socios estratégicos en el área de Aplicaciones, y por eso renovamos de forma continua las categorías de Partnership Global y Platinum para DXC. Por otro lado, AUSAPE tiene una gran relevancia para nosotros como vía directa de comunicación e interrelación con todos los clientes SAP en España.

COMO ÚLTIMA CUESTIÓN, Y DENTRO DEL FORO AUSAPE DONDE NOS ENCONTRAMOS, NOS GUSTARÍA PEDIRTE TU OPINIÓN SOBRE COMO VES EL FU-

TURO DE VUESTRA COLABORACIÓN CON SAP Y LAS PREVISIONES DE INVERSIÓN QUE DESDE DXC CONTEMPLÁIS DE CARA AL DESARROLLO DE CAPACIDADES TÉCNICAS Y HUMANAS CON EL FIN DE ACOMPAÑAR A VUESTROS CLIENTES EN SU CAMINO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL.

Como he comentado anteriormente, la relación global DXC – SAP es sólida y estratégica a nivel global, pero también a nivel local. Esta relación y colaboración la hemos reforzado con la puesta en marcha de un plan estratégico 2021 – 2023 para el área de servicios SAP; una de nuestras iniciativas se centra en la incorporación de soluciones innovadoras en Automatización de Procesos (iRPA, AI, ML...), nueva generación de AMS inteligentes, Análisis del Dato, aplicaciones para el control del gasto como Ariba y Fieldglass así como todo tipo de soluciones alrededor de S/4HANA.

Estamos acompañando a nuestros clientes en su camino hacia la plena transformación digital; con SAP dispondrán de facilidades, flexibilidad y cercanía para llevar a cabo esta transformación y DXC tiene todo lo necesario para llevarla a cabo, desde el análisis preliminar y asesoramiento, la definición de hojas de ruta para la innovación y valoración del retorno de sus inversiones, la definición de casos de uso para el negocio y pruebas de concepto y los proyectos de implantación y/o conversión/migración. ■

