



e-book

Os três principais motivos pelos quais os CIOs são campeões de uma estratégia vencedora de dados

Os três principais motivos pelos quais os CIOs são campeões de uma estratégia vencedora de dados

Conteúdo

Prefácio

– Graeme Thompson, vice-presidente sênior e CIO da Informatica

3

Introdução

4

Seja o elo indispensável da colaboração

5

– Lista de verificação: Tendo suas primeiras conversas sobre estratégia de dados

6

Adote uma abordagem estratégica para o gerenciamento de mudanças

7

Controle os custos como um Maestro

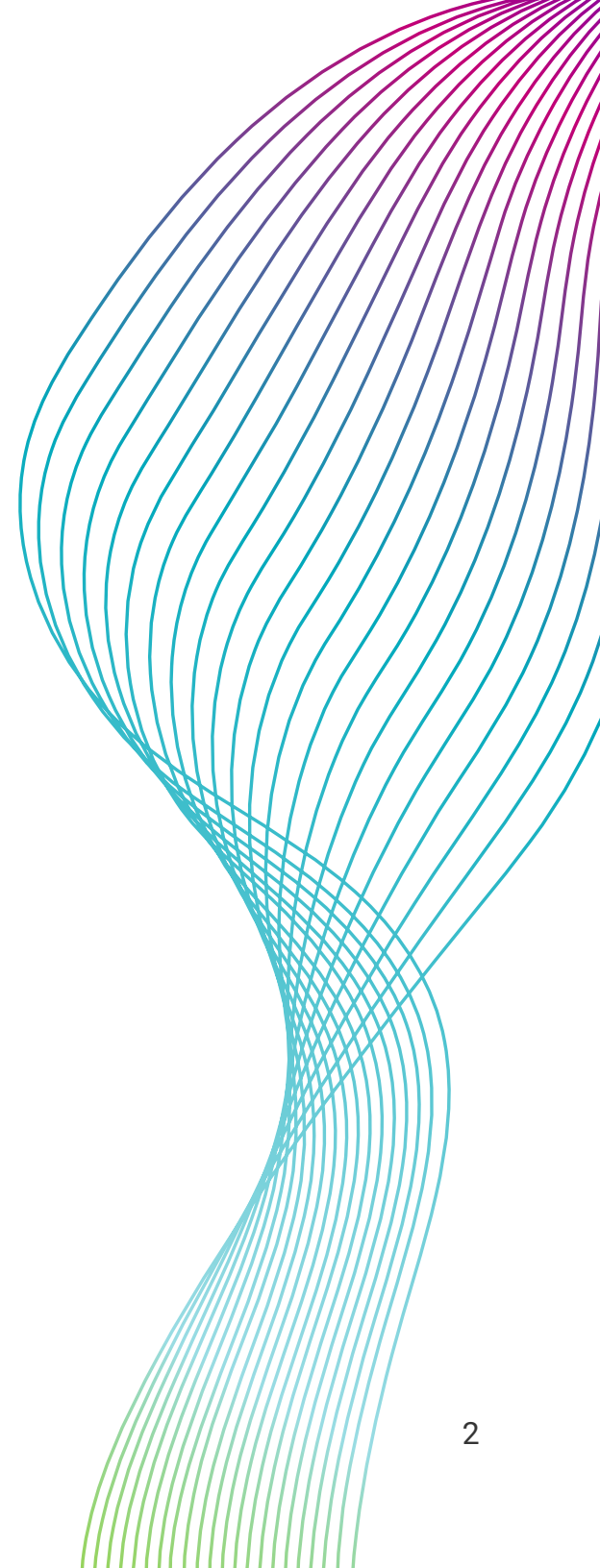
8

Os CIOs criam estratégias de dados que impulsionam a mudança

9

Sobre a Informatica

10



Os três principais motivos pelos quais os CIOs são campeões de uma estratégia vencedora de dados

Prefácio

Este é um momento empolgante para ser CIO. Minha própria carreira em TI abrangeu algumas grandes mudanças ao longo da transformação digital do setor: cliente-servidor, a era do PC, os grandes aplicativos (ERP e CRM), a Internet, a nuvem.

O nível de progresso alcançado nas últimas décadas é espantoso. E o sucesso alcançado é igualmente surpreendente. De acordo com o relatório técnico global da KPMG de 2022, 99% das organizações melhoraram a rentabilidade e/ou desempenho dos investimentos digitais nos últimos dois anos.¹ O que é uma excelente notícia. Mas isso também significa que o sucesso da transformação digital está se tornando rapidamente um requisito básico em vez de um diferenciador.

É aqui que o CIO se torna o centro das atenções.

Depois de ter liderado várias transformações tecnológicas, posso falar por experiência própria. Quando você é um CIO, suas habilidades vão além da técnica. Embora seja fundamental, outros fatores são igualmente essenciais: A capacidade de colaborar com todas as funções da empresa; liderar as pessoas por meio da mudança; e orçar com um olhar perspicaz.

Após quase 30 anos ajudando os clientes a alavancar seus dados, entendemos o valor de uma sólida estratégia de dados. É por isso que reunimos estes destaques sobre a razão pela qual os CIOs são a base de uma estratégia de dados orientada para o resultado que leva a uma mudança significativa.

Vivemos um momento empolgante. E, como CIOs, temos uma oportunidade de mostrar nossas capacidades além do esperado.



Graeme Thompson

Vice-presidente sênior e CIO, Informatica

¹ <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2022/09/kpmg-global-tech-report-2022.pdf>

Os três principais motivos pelos quais os CIOs são campeões de uma estratégia vencedora de dados

Apresentação

Na economia digital atual, os CIOs são a ponte entre os objetivos dos líderes empresariais e a estratégia do CEO. Em toda a empresa, eles estão em uma posição única para desafiar o status quo das equipes e obter as melhores decisões com base nos seus dados coletivos.

Vamos encarar os fatos. Os CIOs são lendas. E mágicos. Eles vêem o panorama geral, e também reconhecem o cenário atual, em toda a organização. E de alguma forma, eles fazem tudo funcionar.

Claro, é verdade que a equipe executiva e a diretoria baseiam-se neles para impulsionar a visibilidade dos processos de dados, custos e ineficiências em diferentes departamentos. Eles também esperam que o CIO enfrente o Big Data de frente, articulando decisões rapidamente para oferecer um tempo mais rápido para agregar valor, modernizando sua infraestrutura e mantendo-se atualizado com as últimas tendências do setor. E eles devem fazer tudo isso enquanto mitigam o risco de fracasso dos projetos e mantêm a segurança.

Mas que papel o CIO deve desempenhar quando se trata de executar uma estratégia de dados bem-sucedida? Nos últimos anos, houve uma proliferação de novas posições centradas em dados nas organizações. Entre os principais

diretores de dados, chefes de analytics e cientistas de dados, parece que o papel do CIO se tornou diluído quando se trata de entregar o valor dos dados.

O oposto também é verdadeiro, é claro. O papel do CIO tornou-se ainda mais crítico porque o sucesso de todas essas funções centradas em dados, bem como o sucesso da estratégia de dados da organização, depende de ter uma conexão estreita entre plataformas tecnológicas, capacidades de dados e resultados comerciais capacitados pelo, você adivinhou, o CIO.

Os CIOs não são apenas uma central de pedidos de pilha de tecnologia ou o departamento de "recusas". Muito pelo contrário. Afinal, os CIOs são fundamentais para permitir que as equipes façam o certo por seus clientes e superem a concorrência.

É por isso que acreditamos que existem três maneiras pelas quais os CIOs podem defender uma estratégia de dados vencedora na sua organização:

- Ser o elo indispensável da colaboração
- Adotar uma abordagem estratégica para o gerenciamento de mudanças
- Controlar os custos como um maestro

"A pandemia mudou drasticamente o modelo de vendas em que operamos, por isso tivemos que mudar rapidamente nossa estratégia de aplicações para permitir que os clientes comprassem mais na Web e no celular. Precisávamos estabelecer uma única fonte de verdade para milhões de registros de clientes em múltiplos pontos de venda, ERP e sistemas de comércio eletrônico"

Gary Desai

CIO, Discount Tire

Seja o elo indispensável da colaboração

Há muito se foram os dias em que o escritório do CIO coletava solicitações de tecnologia de diferentes equipes e priorizava requisitos em toda a organização. Na economia digital de hoje, isso não é viável. Cada um de nós agora traz nossa mentalidade de consumidor para o trabalho, e esperamos experiências envolventes que nos ajudem a fazer o que queremos melhor, mais rápido e mais barato.

Além de serem tecnicamente experientes, os CIOs agora precisam ter um alto grau de perspicácia comercial, entender o setor da organização e ser capazes de convencer os outros quando grandes mudanças são necessárias para se manterem competitivos. O CEO e a diretoria dependem do CIO para repensar o papel que a TI desempenha em quase todos os aspectos do negócio: eficiência operacional, produtividade dos funcionários, experiência do cliente e ROI.

A realidade é que os CIOs estão fazendo malabarismos com mais responsabilidades do que nunca. Na verdade, 61% dos CIOs estão priorizando a infraestrutura que suporta

trabalhos híbridos/flexíveis e 52% estão priorizando a segurança cibernética.² Quando você adiciona isso ao que já estava sendo feito na transformação digital, modernização da nuvem e a experiência ilusória do cliente, há muito trabalho a ser feito.

Além disso, 64% dos CIOs dizem que o atrito de talentos é um problema³, o que significa que eles estão liderando as organizações por meio da mudança, enquanto tentam tornar as equipes mais produtivas e permanecer focados no que importa. Na realidade, de acordo com o CIO Dive, 70% dos executivos afirmaram estar comprometidos com os esforços de requalificação de suas equipes existentes, mas a maioria deles admitiu que não são eficazes.⁴

A boa notícia é que o CIO está posicionado de forma única no ponto ideal entre tecnologia e negócios. Eles têm a posição perfeita para encontrar pontos em comum entre as equipes departamentais, alinhando-se aos seus objetivos coletivos (pensar em baixo e em cima), mas sem perder de vista o cenário geral.

Eles já atendem a todas as equipes dentro da organização (lidando com as expectativas dos

consumidores trazidas ao trabalho), e isso cria espaço para ótimas conversas. O CIO pode comunicar claramente o "porquê" por trás da direção do negócio, mas também apoiar com o "como" e o "o quê" tangíveis. Assim que as equipes se sentirem ouvidas e puderem ver como suas solicitações se alinham aos objetivos de longo prazo da organização, todos poderão se concentrar na execução. Afinal, grandes estrategistas de dados começam com ótimas conversas. Para ajudar a orientar suas discussões iniciais com as principais partes interessadas, criamos uma lista de verificação na página seguinte.

Finalmente, o CIO pode equilibrar como resolver alguns problemas críticos em tempo real hoje (ganhos rápidos) enquanto lança as bases para uma estratégia de dados dimensionável. Essa é a magia por trás de como eles mantêm as equipes motivadas, criando uma dinâmica ao mesmo tempo em que incorporam novos comentários, novas informações e análises ao longo do caminho. Uma verdadeira estratégia de dados está sempre progredindo.

² <https://www.ciodive.com/spons/2022-cio-priorities/624672/>

³ <https://www.ciodive.com/spons/2022-cio-priorities/624672/>

⁴ <https://www.ciodive.com/news/big-data-analytics-upskilling-challenges/623835/>

Lista de verificação:

Tendo suas primeiras conversas sobre estratégia de dados

Uma sugestão de pauta para suas primeiras reuniões com as partes interessadas:

- Defina o contexto.** Mostre que você quer entregar resultados comerciais.
- Conheça os objetivos, modelo operacional pretendido e obstáculos principais.** Entenda por que eles precisam resolver esses desafios. Você pode identificar essas oportunidades perguntando coisas como: Qual é a única pergunta sobre nossos clientes que você gostaria de poder responder? Ou, qual problema você gostaria de resolver agora mesmo?
- Compreenda os processos essenciais.** Comece com uma visão ampla e depois aprofunde em discussões posteriores. Um exemplo para vendas e marketing: Descubra como as oportunidades são criadas e convertidas.
- Capture as métricas e a linguagem do sucesso.** Projete a sua estratégia para mover essas métricas e use sua linguagem em todo o seu planejamento.
- Defina os resultados e os marcos juntos.** Concorde com o que parece bom e os marcos que mostrarão que você está chegando lá.
- Procure as falhas e armadilhas mais prováveis.** Você ainda não precisa de uma análise minuciosa das falhas, mas tente ter uma noção dos grandes desafios e onde precisa ser feita a maior parte do trabalho. Avançar com um projeto de estratégia de dados, antes de determinar se você tem as informações corretas nas condições certas para dar suporte ao projeto, pode levar ao fracasso.
- Incentive uma perspectiva mais ampla.** Mostre como as capacidades discutidas influenciam outros processos, departamentos e partes interessadas. Discuta por que se comprometer com o que sabem pode contribuir para alcançar os objetivos do CEO.
- Chegue a um acordo sobre os próximos passos.** Não saia sem definir ações claras para ambos os lados. Comece a pensar sobre a equipe que você precisará montar.
- Resuma a reunião por escrito.** Capture toda a conversa e os próximos passos, seja em um relatório de reunião ou em um e-mail informal. Revise tudo para ver se reflete com precisão a discussão.
- Comunique-se regularmente.** Após a reunião, trabalhe com seu parceiro de negócios à medida que o projeto de estratégia de dados se desenrola. O que está funcionando e o que não está funcionando? Como você deve iterar o projeto com base em aprendizagens iniciais? Tome essas decisões em equipe.

Adotar uma abordagem estratégica para o gerenciamento de mudanças

A responsabilidade fica com o CIO. Muitas pessoas têm grandes ideias sobre do que as equipes "precisam", mas alguém deve conciliar tudo isso com um plano real de orçamento e um cronograma finito. Além disso, a resistência à mudança é real. As pessoas normalmente não agem até que a necessidade de mudança seja maior do que permanecer como está. Isso é especialmente verdadeiro quando se trata de colocar em prática qualquer tipo de governança de dados e medidas de qualidade de dados.

Mas não há apenas pontos negativos. Os CIOs têm uma forte determinação para mitigar os riscos. Quando aplicada a toda a organização, eles ainda podem obter uma infinidade de grandes ideias na empresa, ao mesmo tempo em que equilibram o nível certo de rupturas para obter o máximo valor dos dados.

"A importância da precisão, ou exatidão, em torno de todos os ativos de dados não é negociável".

Yael Cosset, CIO, Kroger

Os CIOs são um poderoso agente de mudança, não apenas na forma como ajudam a moldar a cultura de dados corporativos, mas também na forma como a empresa pensa sobre o gerenciamento de dados como um ativo. De acordo com o Gartner, até 2025, 70% das empresas de capital aberto que superam os concorrentes nas principais métricas financeiras também relatarão ser focadas em dados e análises.⁵ Os CIOs sabem a diferença entre mudança disruptiva (que é boa no momento certo da evolução de uma empresa, mas às vezes é problemática) e mudança gerenciada (que ajuda a mitigar o risco em longo prazo, mas é mais facilmente aceita). Eles podem prever o impacto dessas mudanças em toda a organização e manter todos conectados ao "porquê" original por trás das alterações recomendadas.

A arte da liderança da mudança é delicada. Para que seja executada corretamente, você provavelmente precisará se ajustar a novas formas de fazer as coisas, aprender novas habilidades e quebrar as barreiras organizacionais. E sua transformação digital pode significar que algumas funções podem ser totalmente eliminadas, e muitas outras funções provavelmente exigirão muito mais trabalho no curto prazo. Você provavelmente descobrirá também que precisa de funções totalmente novas que não existiam antes.

Basicamente, você não vai ser popular. Pelo menos, não no início.

Mas quando os CIOs permanecem concentrados em melhorar a experiência do cliente, por exemplo, eles podem manter todos alinhados com os objetivos estratégicos da empresa. O CIO pode ajudar cada departamento a pensar além de seu próprio silo e ter uma visão mais geral de toda a organização. A ideia é aplicar princípios sólidos de estratégia de dados a problemas granulares, ao mesmo tempo em que cria uma estratégia de dados mais ampla e um programa de governança que se espalhe por toda a empresa.

De acordo com o Gartner, até 2025, 70% das empresas de capital aberto que superam os concorrentes nas principais métricas financeiras também relatarão ser focadas em dados e analytics.⁵

⁵ Gartner®, How to Optimize Enterprise Value From Data and Analytics, Rita Sallam, 10 de outubro de 2022.

Os três principais motivos pelos quais os CIOs são campeões de uma estratégia vencedora de dados

Controle os custos como um maestro

É empolgante entrar em novos mercados, atender a novos clientes e até experimentar novos modelos de negócios. Embora esta economia digital atual seja ótima para a inovação (que também contribui para o crescimento dos negócios), ela convida os gremlins de custos a se infiltrarem no cenário já de alta pressão do CIO... um cenário onde ele já foi instruído a aproveitar ao máximo o dinheiro e cortar os excessos.

A nuvem tem o mesmo papel de herói e vilão nessa história. A nuvem prometia acesso ilimitado às capacidades que você nunca veria em seu centro de dados local. Ela também criou uma maneira realmente fácil de gastar dinheiro, e rápido. O gerenciamento de custos em nuvem ainda é um problema empresarial, e os CIOs reconhecem que os custos não devem ser examinados em um vácuo. Em vez disso, eles devem ser comparados ao valor gerado. É aqui que a colaboração com o CFO é importante, já que é difícil atribuir números concretos à criação de valor dos dados.

⁶ <https://www.ciodive.com/news/Big-Data-Cloud-Cost-Control/630004/>

Big Data pode custar muito dinheiro. De fato, 80% dos profissionais de gerenciamento de dados admitem ter dificuldade em prever os custos das nuvens relacionadas aos dados.⁶ As promessas de novos insights com base na análise são atraentes. Entretanto, os CIOs entendem que o fluxo de dados mais detalhados para alimentar essas estruturas analíticas acumula custos de computação e armazenamento em nuvem que podem atrapalhar a estratégia de dados mais ampla. Eles buscam os tipos de governança, catalogação e processos gerais que suas equipes de dados seguirão para ter certeza de que estão cientes dos custos e riscos. Os CIOs querem que os departamentos se beneficiem da agilidade, velocidade e, em última análise, inovação da nuvem, mas ainda assim mantendo algum senso de controle em torno do orçamento, segurança e acesso.

De acordo com o CIO Dive, 80% dos profissionais de gerenciamento de dados admitem ter dificuldade em prever os custos das nuvens relacionadas aos dados.

"Estamos tornando os dados muito mais acessíveis. Isso permite relatórios em menos tempo, ajudando a melhorar a segurança das informações e reduzir os custos operacionais."

Dr. Ray Wang

CIO, University of New Orleans

Os três principais motivos pelos quais os CIOs são campeões de uma estratégia vencedora de dados

Os CIOs criam estratégias de dados que impulsionam a mudança

Quando CIOs se conscientizarem de sua posição única entre tecnologia e estratégia de negócios, eles poderão se apoiar em seus extraordinários pontos fortes de colaboração, gerenciamento de mudanças e controle de custos para se tornarem um catalisador para uma estratégia de dados bem-sucedida. Isso resulta em uma organização que se move com rapidez, segurança e previsibilidade.

Os CIOs superam todas as expectativas básicas e incentivam suas organizações a se alinharem em torno de uma ética de dados escalável e de alto desempenho. Ser um estrategista de dados superior é espetacular, especialmente quando sua organização está dominando a concorrência ao longo do caminho.

Criar uma estratégia de dados vencedora realmente significa pensar em seus dados como um ativo estratégico. E se for esse o caso, é preciso administrá-lo dessa forma. No cenário competitivo de hoje, a realidade é que os dados sustentam a sua transformação digital. E ponto final.

Com isso em mente, os CIOs deveriam estar pensando em dados da mesma forma que um CFO pensaria em dinheiro. Se você encontrar um CFO e perguntar se ele sabe onde está todo o dinheiro na empresa, tomara que a resposta seja afirmativa. Se você perguntar se ele tem processos para controlar como o dinheiro circula e como ele é transacionado na empresa, ele também saberá responder isso. Que tal ter um processo de governança para garantir que o dinheiro esteja sendo utilizado para o propósito mais produtivo? A maioria dos CFOs pode responder positivamente a essas perguntas.

Um CIO entende que a verdadeira estratégia de dados está sempre progredindo.

Mas se os dados são o ativo do qual depende a transformação digital, é melhor descobriremos isso rapidamente. Porque a concorrência o fará.

Os CIOs naturalmente têm uma perspectiva diferente das pessoas que estão apenas tentando executar o próximo projeto. Pensar em longo prazo e ver o panorama geral são essenciais. A antecipação das necessidades futuras para projetos vindouros pode criar tensão entre as metas de curto prazo e a estratégia de longo prazo. A identificação desses pontos de tensão é essencial para o CIO intervir e tomar uma decisão de longo prazo. Isso diferenciará você como um CIO que prospera em vez de apenas surfar na onda da economia digital de alta pressão de hoje.



Sobre nós

Na Informatica (NYSE: INFA), acreditamos que os dados são a alma da transformação dos negócios. É por isso que ajudamos você a transformá-las de informações simplesmente binárias em inovações extraordinárias com nossa Informatica Intelligent Data Management Cloud™. Equipado com IA, é a única nuvem dedicada ao gerenciamento de dados de qualquer tipo, padrão, complexidade ou carga de trabalho em qualquer local - tudo em uma única plataforma. Esteja você conduzindo análises de última geração, entregando experiências de cliente perfeitamente sincronizadas ou garantindo governança e privacidade, você sempre pode saber que os dados são precisos, os insights são acionáveis e as possibilidades são ilimitadas.

Sede América Latina
Av. das Nações Unidas, 12901 - 3º,
Andar - Torre Norte - Brooklin Novo,
04578-000 - São Paulo, SP
Tel.: 0800-878-3060
Fax: (55 11) 5103-5923
Ligação gratuita nos EUA: 1.800.653.3871

informatica.com/br
linkedin.com/company/informatica
twitter.com/Informatica

ENTRE EM CONTATO CONOSCO

IN19-0123-4503

© Copyright Informatica LLC 2023. Informatica e o logotipo da Informatica são marcas comerciais ou marcas registradas da Informatica LLC nos Estados Unidos e em outros países. Uma lista atualizada de marcas comerciais da Informatica está disponível na web em <https://www.informatica.com/br/trademarks.html>. Outros nomes de empresas e produtos podem ser nomes comerciais ou marcas comerciais de seus respectivos proprietários. As informações contidas nesta documentação estão sujeitas a alterações sem notificação prévia e foram fornecidas "COMO SE ENCONTRAM", sem garantias de qualquer espécie, expressas ou implícitas.

informatica.com