

# G55CIO

EL PUNTO DE ENCUENTRO DEL CIO Y CEO

Año 1  
Nº 12  
Abril 2017



**VAMOS a SORPRENDER**  
**al mercado EMPRESARIAL**

Lograr que las Tecnologías de la Información y Comunicaciones estén disponibles para las empresas privadas y entidades públicas es un desafío. El director del Segmento B2B de Telefónica, Guillermo Checa Gjurinovic, nos cuenta qué soluciones ofrecen hoy en día.

# SUMARIO



## 4

### EN PORTADA

Carlos Rabines Sánchez - CRAC Raíz  
Estoy orgulloso por los resultados

## 6

### TIEMPOS DEL CIO Y CEO

Guillermo Checa Gjurinovic - Telefónica del Perú  
Vamos a sorprender al mercado empresarial

## 8

### ARTÍCULO

Elizabeth Ururi - Ingeniero de Sistemas y MBA de UPC  
i-ERP, la red troncal de la transformación digital

## 10

### MAS ALLÁ DEL NEGOCIO

Arturo Valencia Castro  
CA Technologies  
Suma de retos



## 11

### MUJERES EN TECNOLOGÍA

Paola Battistolo Quiroz  
Hundred  
Somos buenas



# G55CIO

G55CIO es una publicación semanal,  
editada en Perú por Grupo Bitácora

#### Director Ejecutivo

Manuel Díaz  
manuel.diaz@grupobitacora.biz

#### Gerente General

Beatriz López  
beatriz.lopez@grupobitacora.biz

#### Redacción

Armando Cuyubamba  
armando.cuyubamba@grupobitacora.biz

#### Publicidad

publicidad@grupobitacora.biz

#### Arte y Diseño

Karelín Reyes  
karelín.reyes@grupobitacora.biz

#### Fotografía y Banco de Imágenes

Fabrizio Díaz López  
fabrizio.diaz@grupobitacora.biz

#### Atención al cliente y Suscripciones

suscripcion@grupobitacora.biz

Se prohíbe la reproducción total o parcial del contenido de esta revista sin autorización del Director Ejecutivo. Los anuncios, artículos firmados y las opiniones de los entrevistados no refleja necesariamente la opinión del medio.

Una publicación de:



# EDITORIAL

## El empleado digital



Se imagina cómo será la transformación digital del empleado del futuro? Según Gartner, imaginando el workplace en el 2025, uno de cada dos trabajos serán realizados por software, robots y smart machines.

Para la citada consultora, el puesto de trabajo del 2020 tiene como principales atributos el diseño centrado en el usuario, la conectividad inteligente y la capacidad de identificar el contexto del empleado. Apoya el trabajo dinámico, no rutinario, y aprovecha las nuevas tecnologías estableciendo sinergias, de modo que la suma de tecnologías sea siempre mejor que el uso de las herramientas individuales.

En este contexto, las cinco tendencias clave alrededor del puesto de trabajo dentro de tres años serán el data analytics y el diseño centrado en el usuario; la irrupción del Internet de las Cosas; la colaboración, las comunicaciones unificadas y la productividad online; el tránsito de la movilidad a los espacios de trabajo unificados; y el paso de la gestión de dispositivos a la gestión integrada del puesto de trabajo.

Está claro, por ejemplo, que la adopción de Internet de las Cosas transformará la gestión de identidades, el control de acceso a ubicación y datos, y la seguridad para muchas organizaciones. La implantación de esta interconexión digital permitirá la vinculación de los mundos físico y digital, alentando a los proveedores de dispositivos a expandir y crear asociaciones en torno a las soluciones de inmersión y de colaboración.

Por su parte, sobre el paso de la gestión de dispositivos a la gestión integrada del puesto de trabajo, Gartner pronostica que, en el 2020, el 25 % de las organizaciones tendrá un catálogo de espacios de trabajo inteligentes mantenidos por los departamentos de Tecnologías de la Información (TI) y gestión de instalaciones. La empresa de investigación recomienda seguir un modelo de capas en la gestión del espacio de trabajo integrado.

En el futuro, el 90 % de las organizaciones tendrá que gestionar el trabajo en áreas que no son propiedad de la empresa, sino propiedad de individuos o de los lugares en los que trabajan.

Como se lee, hay diversos retos para las empresas y también las áreas de TI. Los objetivos en el futuro son, sin duda, mejorar la agilidad de los empleados en su trabajo diario, obtener beneficios a través de oportunidades de negocio digitales, incrementar la productividad de la empresa, aumentar la eficiencia de los trabajadores con la tecnología, ahorrar dinero, automatizar rutinas de trabajo, entre otros. ¿Está preparado para afrontar estos desafíos?

## El Director

# Estoy orgulloso por los resultados

La trayectoria profesional de Carlos Rabines ha sido satisfactoria. En la actualidad, como gerente de TI de la CRAC Raíz, se prepara, junto a su equipo de trabajo, para ofrecer los productos y servicios de su organización en la Internet y así sobresalir en el mercado de las microfinanzas.

**C**arlos Rabines Sánchez es un profesional en Tecnologías de la Información (TI) con amplia experiencia en proyectos de desarrollo e implementación de sistemas. Su foco de especialización se orienta en la mejora de procesos de negocio y la generación de valor a través del uso de la tecnología.

Rabines tiene cerca de 20 años de experiencia y participación en organizaciones del sector financiero (CRAC Raíz), organizaciones del Estado (Oficina Nacional de Procesos Electorales y Jurado Nacional de Elecciones), empresas aerocomerciales (AeroContinente y Wayra Perú), supermercados (Maxi Market y Market San Jorge), supermayoristas (Mega) y Empresa Administradora de Fondos Colectivos (EAFC Maxiplan).

G55CIO dialogó con este especialista del sector, quien actualmente es el gerente de TI de la Caja Rural del Ahorro y Crédito (CRAC) Raíz S.A., además, es docente del programa para gente que trabaja (EPE) de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) desde el 2015 en los cursos relacionados al diseño y la infraestructura de bases de datos. "Esta labor me brinda mucha retroalimentación porque mis alumnos son personas que laboran en

el sector TI, incluso algunos de ellos han sido mis compañeros de trabajo", manifiesta.

Dijo que es enriquecedor compartir los conocimientos de tecnología, con mayor razón, con otros profesionales del sector porque, de esta manera, "se integra más la comunidad TI es un mismo espacio de ida y vuelta de experiencias".

#### Desafíos logrados

En el 2007, cuando Carlos Rabines fue jefe de Desarrollo de la Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (Edpyme) Raíz, esta entidad tenía apenas cuatro oficinas y tres mil clientes, la mayoría de ellos eran créditos hipotecarios. "Se trata de un modelo de negocios no muy sostenible", agrega.

Luego -el año pasado- que (CRAC) Chavín se fusionó por absorción con la Edpyme Raíz, extinguiéndose esta última sin liquidarse, CRAC Raíz (actual denominación de la entidad de microfinanzas) cuenta con 56 oficinas a nivel nacional y cerca de 110 mil clientes.

Indudablemente, se trató de dos experiencias diferentes, pero siempre bajo un modelo de empresa de microfinanza. "La infraestructura de TI de CRAC Raíz es amplia porque integra soporte, desarrollo, administración, control de calidad, producción y

mesa de ayuda. Todos estos elementos tienen objetivos claros y alineados a las buenas prácticas porque es nuestro interés trabajar de manera eficiente y que mantengamos la rentabilidad con el apoyo de las TI", señaló el directivo.

Confío, además, que la organización seguirá apostando por la inversión de tecnología y que ésta será bien empleada. "Las TI -prosiguió- son un efectivo soporte para gestionar el área de contabilidad, sobre todo en CRAC Raíz".

De otro lado, el entrevistado subrayó que en el 2015 Edpyme Raíz cambió de core de negocio, el año pasado se realizó la citada fusión y casi de inmediato la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) revisó los cambios generados en la entidad. "En estos tres procesos, mi equipo de trabajo fue capaz de realizar las acciones necesarias para mantener la operatividad y la eficiencia de nuestra compañía. Por eso, estoy muy orgulloso por los resultados logrados", aseguró.

Carlos Rabines Sánchez precisa que el aprendizaje de los procesos del negocio y los sólidos conocimientos contables combinados con la formación en tecnología, constituyen el mayor valor para dirigir equipos de trabajo de alto rendimiento, con enfoque en el capital humano, transmitiendo responsabili-

dad, compromiso y sentido de pertenencia con su organización.

#### Rumbo al crecimiento

En general, las empresas microfinancieras han propiciado la profundización financiera y así coadyuvan a mejorar la calidad de vida de nuestro país, contribuyendo a distribuir oportunidades económicas.

Sobre la transformación digital, el ejecutivo expresó que es fundamental integrar los soportes tecnológicos a las eficiencias de los procesos para realizar reingenierías o ajustes necesarios.

Igualmente, advirtió que los proyectos de transformación digital en el sector se deben concentrar en brindar los productos y los servicios por Internet,

**"LA INFRAESTRUCTURA DE TI DE CRAC RAÍZ ES AMPLIA PORQUE INTEGRA SOPORTE, DESARROLLO, ADMINISTRACIÓN, CONTROL DE CALIDAD, PRODUCCIÓN Y MESA DE AYUDA"**

tal como lo están realizando las financieras y los bancos en el país. "Para eso, hay que habilitar más canales donde la tecnología sea más asequible de lo que es hoy y a costos menores. Debemos estar preparados para atender diferentes sectores y a diversos tipos de públicos", enfatizó.

Indicó que CRAC Raíz se encamina hacia una mejora de nivel tecnológico a través de la integración de los servicios que ya existen en los sectores público (Reniec, Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, Banco Central de Reserva y SBS) y privado (Google, Uber y Easy Taxi). "Esta integración de servicios será más útil cuando exista una mayor demanda", finalizó el gerente de TI de CRAC Raíz.



"Las TI son un efectivo soporte para gestionar el área de contabilidad, sobre todo en CRAC Raíz"

Lograr que las Tecnologías de la Información y Comunicaciones estén disponibles para las empresas privadas y entidades públicas es un desafío. El director del Segmento B2B de Telefónica, Guillermo Checa Gjurinovic, nos cuenta qué soluciones ofrecen hoy en día.

Las Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) deben ser asequibles para todas las organizaciones, al margen de su tamaño y relevancia. “Vamos a sorprender al mercado de las medianas y pequeñas empresas porque queremos contribuir con su transformación digital y, además, ser su socio de negocios que le provee soluciones de productividad, valor añadido, conectividad con el mundo y tecnología a costos competitivos”, afirma Guillermo Checa Gjurinovic, director del Segmento B2B de Telefónica, tras señalar que el objetivo de su representada es ser “el socio local 7x24 de sus clientes”.

“Muchas de estas soluciones provienen de Telefónica Business Solutions, la unidad de negocios del Grupo Telefónica que ofrece soluciones integrales de TIC fijas y móviles a las grandes empresas, instituciones públicas, medianas y pequeñas empresas. Este año, las mypes se han incorporado a nuestra cartera de clientes y allí nuestro objetivo es acompañar su crecimiento que tiene un impacto importante en la economía nacional”, dijo el ejecutivo.

“Nuestro catálogo de productos y servicios para el mercado empresarial es



“Nos enfocamos en el mercado empresarial con el catálogo de productos más completo y sofisticado”

# Vamos a sorprender al mercado empresarial

el más completo y sofisticado de la industria. Abarca desde la conectividad fija y móvil hasta los servicios digitales, pasando por el Internet de las Cosas, la seguridad, soluciones Cloud, los centros de datos, el Big Data y la ingeniería de networking; todo en una propuesta de integración de servicios y soluciones para nuestros clientes”, subrayó.

El ejecutivo manifestó que su representada se orienta comercialmente a acompañar a sus clientes a realizar la transformación digital de sus negocios, a que obtengan mejoras en sus capacidades y en su productividad. “La tecnología -expresó- hoy en día es divertida y supuestamente muy sencilla, pero para aprovecharla correctamente se necesita de ayuda”.

Según Checa, el Segmento B2B de Telefónica en todas sus operaciones busca el equilibrio entre la integración de la tecnología al negocio y la especialización para ayudar a sus clientes a ingresar en la era digital y obtener mayor valor en sus operaciones.

## Flexibilidad al máximo

En conversación con G55CIO, Checa sostuvo que el portafolio de soluciones TIC del Segmento B2B de Telefónica es bas-

tante flexible y está orientado a cada industria.

“Somos un facilitador para que las empresas, desde las grandes corporaciones

“TELEFÓNICA B2B ESTÁ AYUDANDO A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS CORPORACIONES Y PYMES EN EL PERÚ”

hasta las medianas y pequeñas, lleguen de la mejor manera a sus clientes, que pueden ser consumidores finales o empresas. Mientras tanto, a las medianas empresas les ofrecemos rapidez, conectividad, servicios de valor añadido, flexibilidad en la nube, soporte local y foco en productividad”, indicó.

En cuanto a su propuesta de valor del servicio de Big Data, éste aporta a las organizaciones inteligencia de negocios, así como una mejora en la prestación de

servicios y en la calidad de los productos para sectores comotransporte, turismo, retail, salud, educación e industria.

Del mismo modo, Telefónica B2B tiene soluciones para implementar ciudades inteligentes (Smart Cities), que son espacios geográficos urbanos que aplican las TIC con el objetivo de contar con una infraestructura tecnológica que garantice un desarrollo sostenible de las ciudades, una mayor eficacia en el uso de los recursos disponibles, un incremento de la calidad de vida de los ciudadanos y una participación ciudadana activa. “Las herramientas tecnológicas para mejorar la seguridad ciudadana, la eficiencia energética, la gestión de la administración pública y la sensorización de semáforos son algunos ejemplos de soluciones que permiten contar con ciudades inteligentes”, afirmó.

Finalmente, Checa reveló en la entrevista que Telefónica B2B ha modernizado sus dos centros de datos en Lima (ubicados en Monterrico y Lince) con certificaciones Tier III por el Instituto Uptime. “En los próximos meses estará operativo nuestro tercer centro de datos, que estará localizado en el interior del país. Hoy, este proyecto está en su fase final de implementación”, comentó.

Guillermo Checa Gjurinovic es director del Segmento B2B de Telefónica, que atiende a las grandes, medianas y pequeñas empresas. Desde esta posición, lidera la atención y la comercialización de la oferta de Telefónica para estas organizaciones.

Anteriormente, Checa se desempeñó como director en las áreas Comercial, Marketing e Ingeniería del Segmento Grandes Clientes de Telefónica, desde el 2001. También fue gerente general de Telefónica Servicios Financieros y de Telefónica Sistemas.

## El Entrevistado



# i-ERP, la red troncal de la transformación digital

En esta ocasión, Elizabeth Ururi, Ingeniero de Sistema y MBA de UPC, escribe sobre el ERP inteligente, el sistema que utiliza nuevas tecnologías para administrar los datos. La especialista, señala que -según las tendencias y las demandas del mercado- este software empresarial tiene un futuro asegurado de uso.



Las aplicaciones i-ERP (ERP inteligente) constituirán la siguiente generación de estos sistemas de información gerenciales, apoyando la transformación digital de las empresas en el núcleo de sus sistemas empresariales”, comenta el Dr. Henry Morris, IDC Fellow, Big Data, Analytics, and Cognitive Software Research.

La mayoría de las organizaciones por encima de cierto tamaño y alcance tienen algún tipo de solución ERP o están en proceso de adquirirlo porque les permite medirse en mercados de alta competitividad, volviéndose la columna vertebral de las empresas dado que permite administrar, integrar y controlar todos los procesos operativos en un único sistema, permitiendo tener una visión integral del negocio.

Cabe señalar que el término ERP fue acuñado por Gartner Inc. en 1990, detallando las

funcionalidades que debiera tener como una evolución de los software MRP I y II de los años 60. En ese entonces, debía incluir Contabilidad, Finanzas, Recursos Humanos, Gestión de Proyectos, Calidad, entre otros.

## Nueva generación

Vivimos un entorno tecnológico cambiante, situación que no es diferente en los sistemas ERP. En tal sentido, el concepto de ERP se redefine nuevamente en i-ERP, término acuñado por IDC, que trasluce la siguiente generación de estos sistemas, la cual define los siguientes lineamientos:

- Aumento de la automatización: Deben de tener intrínseco la arquitectura necesaria para permitir la integración de componentes inteligentes en elementos aislados (maquinaria, vehículos u otras herramientas). Todo esto estrechamente vinculado con los procesos de negocio, proporcionando inteligencia en diferentes momentos

de la ejecución, reemplazando el registro manual de las operaciones, es decir, máquinas físicas e inteligencia digital de forma natural, convirtiéndose en un impulsor de la transformación digital.

- Experiencia de usuario a través de procesos fáciles de operar, mejorando los procesos de negocio: Aprovechando el aprendizaje automático y el análisis predictivo recomendando los mejores pasos a seguir, optimizando así los procesos (computación cognitiva) y a su vez mejorar la interfaz de usuario.
- Cloud computing y big data: Brindando productos o servicios a través de Internet, en este caso es a través de la modalidad de servicio SaaS eliminando la TCO, pasando a una modalidad de 'pago por uso'. Aprovechan, entonces, la capacidad combinada de la nube y la gran cantidad de información de los nuevos dispositivos inteligentes conectados (IoT) para adaptar su comportamiento y transformar la ex-

periencia del usuario y del cliente. Deben procesar, analizar y actuar sobre grandes volúmenes de datos en tiempo real, utilizando las tecnologías de computación en memoria, aprovechando la nube debido a los exigentes requerimientos de infraestructura para permitir respuestas rápidas.

- El trabajo móvil es un cambio radical en los hábitos generados por las tecnologías en las organizaciones, es así que i-ERP debe mantener el principio de ubicuidad a través de la movilidad, es decir, se pueden ejecutar desde cualquier equipo inteligente.

## Mayor inteligencia

Los ERP están cambiando. Los analistas indican que las empresas dejarán atrás los sistemas predigitales, por seguir el ritmo a la competencia o porque los proveedores de este software lo exigirán indirectamente dejando sin soporte a las versiones anteriores de ERP para seguir el ritmo de la evolución digital

te por las Fortune 500, basando sus productos en buenas prácticas, permitiendo alinear a sus clientes con las mejores prácticas de negocios de clase mundial. Por ello, se han ganado cierto prestigio.

En este entorno cada vez más competitivo, la elección de implementación del ERP adecuado es de suma importancia para permitir a las organizaciones brindar una respuesta ágil ante un mercado cambiante, un driver de decisión es revisando el cuadrante mágico de Gartner, la mejor forma de conocer qué productos pertenecen a esta elite de software ERP world class. En esta ocasión, solo mencionaremos algunas compañías (SAP, Oracle, Infor, Epicor, entre otras).

## Actual oferta

En este ecosistema digital, los proveedores del mercado de los ERP world class ya están avanzando en esa línea, por ejemplo, SAP

gión Sur de América Latina, indicó en dicha cita: “La convergencia de los negocios y las tecnologías disruptivas están cambiando la manera de trabajar”.

Por su parte, Microsoft no se queda atrás. La oferta de Microsoft Dynamics NAV 2017 está aprovechando la Inteligencia Artificial de Cortana para el aprendizaje automático a partir de datos históricos y comparar los resultados devolviendo predicciones de alta calidad para permitir seleccionar la mejor opción.

De la misma forma, Infor está indicando que en el “Inforum 2017” proyectada para Julio de este año, indica que mostrará los lineamientos de la marca, las innovaciones previstas y el anuncio de nuevos productos que acompañarán las tendencias tecnológicas para el futuro.

Mientras tanto, IDC, la principal firma de inteligencia del mercado de Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones, indica las siguientes predicciones sobre el ERP inteligente:

- Para el 2020, los sistemas y aplicaciones i-ERP serán fundamentales para la estrategia de innovación digital de una organización, pero sólo el 25% de ellas aumentará su productividad y los beneficios.
- Además, añade que el mercado de las aplicaciones empresariales tipo SaaS crecerá a una tasa anual aproximada de 17% en los próximos cuatro años, totalizando cerca de US\$103,900 millones en el 2020 (contra los US\$47,800 millones reportados en el 2015).
- En el 2020, el 40% de las grandes organizaciones tendrán al menos el 60% de sus aplicaciones ERP en la nube pública. Los ERP aprovecharán las nuevas capacidades inteligentes.

Indudablemente los CIO's deben estar atentos a estos cambios que se están dando para apoyar a las necesidades de las organizaciones, por su parte, las mismas deben planificar su transformación de ERP tradicional hacia el ERP Inteligente (i-ERP), sea por la necesidad cambiante del mercado y no quedar rezagados o porque los mismos proveedores de ERP's los involucrarán directa o indirectamente.

**“VIVIMOS UN ENTORNO TECNOLÓGICO CAMBIANTE, SITUACIÓN QUE NO ES DIFERENTE EN LOS SISTEMAS ERP. EN TAL SENTIDO, EL CONCEPTO DE ERP SE REDEFINE NUEVAMENTE EN I-ERP, TÉRMINO ACUÑADO POR IDC”**

haciendo sus herramientas más inteligentes.

Según Pablo Ojeda, autor del ABC de la consultoría “las principales casas de ERP del mundo... destinan alrededor del 25% de sus ingresos anuales a la investigación y desarrollo de las mismas, siendo esto una garantía de efectividad”.

Y esta es la línea que están siguiendo los principales proveedores del mercado de ERP world class. Es válido mencionar que el término world class se usa como sinónimo de excelencia, indican que son “los mejores sistemas del mercado mundial”, dado que ha tenido resultados sobresalientes en cuanto a producto, consultoría de implementación y servicios de soporte de calidad en múltiples organizaciones a nivel mundial, principalmen-

ofrece su solución SAP S/4, la mayor innovación de la compañía desde los años 90, adoptando en su arquitectura la tecnología in-memory computing que permite la ejecución ultra-rápida de los procesos de negocio y apostando a simplificar la experiencia del usuario a través de cualquier dispositivo, ofreciendo también su edición en nube.

Adicionalmente, en el último SAP Executive Summit Perú, la multinacional alemana inyectó en el mercado su portafolio de productos en esta línea, entre ellas, SAP Leonardo, portafolio de innovaciones sobre Internet de las Cosas que permite interconectar los procesos con dispositivos inteligentes orientando SAP hacia la automatización de procesos acompañando a SAP S/4.

Guillermo Brinkmann, presidente de SAP Re-



## Suma de retos

**A**ccountable (lo entendemos como más allá de Responsabilidad) y Compromiso son dos características que definen a Arturo Valencia, según sus propias palabras, en su desempeño laboral, además de aportar “valor al mercado peruano con propuestas de soluciones para que las organizaciones adopten la transformación digital”.

Valencia es Director de Soluciones de CA Technologies, cargo en el que se ha enfocado en abrir mercado en clientes y partners para las nuevas unidades de negocio de DevOps y Agile Management, siendo uno de los principales responsables en Perú de las primeras ventas de soluciones de Entrega Continua y Agile.

Ejerce, asimismo, la docencia a tiempo parcial en la Maestría en Administración y Dirección de Proyectos, de la Escuela de Posgrado de la UPC.

Su asiduo interés por los sistemas y la informática, lo llevaron a elegir la carrera de Estadística e Informática (Universidad Nacional Agraria La Molina) en donde conoció materias muy avanzadas de cálculo y estadística que retaron para bien en él durante los años de estudio. “El análisis, el diseño y la gestión son habilidades que han sumado a mi desarrollo profesional y mi desempeño que brindo a mis clientes internos y externos”, expresa.

### FAMILIA Y PASATIEMPOS

Casado, con tres hijos (dos mujeres y un varón), Arturo utiliza su tiempo fuera de la oficina compartiendo con su esposa, disfrutando a sus menores hijos y verlos crecer, así como buscando espacios junto a sus padres, suegros, hermanos y sobrinos. “Me despejo también con salidas de almuerzo o de after office con algunas amistades”, agrega.

Espera que los integrantes de su familia siempre se encuentren muy cerca, con salud y buscando siempre el apoyo mutuo. “para mí, el proyectarme no es solo por el factor tiempo, sino me lo da ese crecimiento en voluntad y felicidad, que considero como medio de vida, y no un fin”, indica Valencia Castro.

Siempre hay tiempo para el trabajo, la familia y para uno mismo. “Me gusta mucho leer -prosigue- sobre tecnología, prácticas de productividad, trabajo, entre otros temas. Esta práctica lo realizo a diario revisando artículos o notas de gente que sigo y voy discerniendo lo que puede sumar a mi vida”.

Por si fuera poco, hace dos años entrena fútbol junto a los padres de familia de la promoción del colegio de una de sus hijas. “Somos un gran grupo e incluso participamos en un campeonato que se inició el pasado fin de semana. ¡Espero nos vaya bien!”, enfatiza.

Además de cumplir con los desafíos propios de ser un eficiente director, Arturo Valencia Castro le “saca el jugo” a su tiempo cuando comparte momentos con sus seres queridos y amigos, y también dedica un espacio a sus propios pasatiempos.



## Somos buenas

**P**aola Battistolo es casada y tiene un hijo de 14 años de edad. Su hogar es su mayor felicidad y soporte, por eso, apoya a su hermano menor de 19 años para que concluya sus estudios de Ingeniería Mecatrónica en la Universidad Ricardo Palma (URP), su alma mater de donde egresó con el título de ingeniera informática en el 2005, especialidad que luego complementó con un posgrado de Marketing Relacional en la UPC.

Cuando inició sus estudios de pregrado tuvo algunas dudas acerca de qué tipos de cursos estudiaría y en qué finalmente se especializaría, “pero al avanzar la carrera descubrió su fascinación por la gestión y consultoría”

“Me agradaban mucho los cursos de gestión y de tendencias en informática, en donde tenía muy buenas notas. Al terminar mi carrera, ya había comenzado a realizar mis prácticas profesionales y comencé especializándome en productos de negocios de Microsoft, como especialista técnica y luego como consultora”, anota.

De acuerdo a Paola, en Sistemas, es muy importante estar en constante aprendizaje acerca de las nuevas tecnologías que ofrece el mercado y su aceptación en las empresas. “Tecnología -agrega- es un sector que se mueve muy rápido, y si no estás informada y

no eres parte del cambio, corres el riesgo de quedar relegada”.

“Tengo más de 12 años trabajando en tecnología en la ejecución de proyectos y en la parte comercial, pasando por distintos roles: especialista en portales, consultora en portales, consultora en tecnología CRM, jefa de Línea de CRM, jefa de Proyectos, especialista preventiva, ejecutiva comercial, gerencia de servicios y consulting manager”, manifiesta Battistolo, quien en la actualidad es gerente de Consultoría de Hundered.

### LOS TIEMPOS CAMBIAN

Desde su punto de vista, poco a poco las mujeres se están interesando más en tecnología. “Cuando estudiaba Informática (en la URP), mi género representaba el 15 % del total de la promoción. Hoy en día, veo muchas mujeres en el rubro, en las distintas posiciones: programadoras, analistas de calidad, funcionales, jefas de proyecto, de servicio, consultoras, comerciales, jefas y gerentes de sistemas. ¡Y lo mejor es que somos buenas en ello!”, subraya la ejecutiva.

Entre sus pasatiempos, además de la tecnología, se encuentra la decoración de interiores, actividad que sigue informándose a través de revistas y blogs de Internet, visitando tiendas de decoración.

En su etapa escolar, Paola Battistolo siempre destacó en matemáticas, en consecuencia, su futuro la encaminó a ser ingeniera informática, profesión que la mantiene informada permanentemente, adaptarse a los cambios, entre otras actitudes.

Un nuevo tiempo trae consigo  
cambios.....

Bienvenido al Cambio

# G55CIO

EL PUNTO DE ENCUENTRO DEL CIO Y CEO

Todos los martes en su bandeja de entrada.....

Una publicación de:



Grupo Bitácora