

G55CIO

EL PUNTO DE ENCUENTRO DEL CIO Y CEO

Año 1
Nº 14
Mayo 2017

A portrait of Juan Manuel Raffo, a middle-aged man with a grey beard and mustache, wearing a dark suit, light blue shirt, and a yellow tie with a small pattern. He is smiling and has his arms crossed. In the background, there is a large abstract painting with various colors and a framed photo of a family on a desk.

LA MEJOR decisión es arrendar

Reducción del Costos de Propiedad, mayor productividad y renovación de equipos tecnológicos, son algunos de los beneficios que provee el arrendamiento operativo. Al respecto, Juan Manuel Raffo, gerente general de la Región Andina de CSI Leasing, destaca el valor de este modelo de negocio.

SUMARIO



4

EN PORTADA

Flavio Arcaya Bravo - PECSA
La integración de los procesos es la clave

6

TIEMPOS DEL CIO Y CEO

Juan Manuel Raffo - CSI Leasing
La mejor decisión es arrendar

8

ARTÍCULO

Gianncarlo Gómez Morales - OSIPTel
Ciberseguridad según el ISO/IEC 27032:2012

10

MAS ALLÁ DEL NEGOCIO

Aarón Julian - Detona
Un paso adelante



11

MUJERES EN TECNOLOGÍA

Nelly Trevejo Zamora - Omnia Solution
Rompiendo paradigmas



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

Redacción - Colaboradora
Elizabeth Ururi Prinz

Arte y Diseño
Karelín Reyes
karelín.reyes@grupobitacora.biz

Fotografía y Banco de Imágenes
Fabrício Díaz López
fabrizio.diaz@grupobitacora.biz

Atención al cliente y Suscripciones
suscripcion@grupobitacora.biz

Publicidad
publicidad@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 reflejan necesariamente la opinión del medio.

Una publicación de:



EDITORIAL

Alta tecnología empresarial

Para nadie es un secreto que el software de gestión empresarial y una moderna infraestructura tecnológica son dos factores para cualquier empresa -al margen de su tamaño, sector en el que se desenvuelve, costos, etc.- que desee mantener su competitividad en el mercado cada vez más globalizado.

En primer lugar, el empleo de un eficiente software de gestión puede generar hasta 30% en ahorro de costos. Por ejemplo, es evidente que la información centralizada y su acceso por parte de toda la organización origina que ésta permanezca actualizada evitando así laborar con diversos archivos que disminuyen la productividad.

Con este tipo de software, los colaboradores tendrán acceso a la información de una manera mucho más rápida y centralizada, logrando que la gestión y el contacto serán mucho más efectivos. Asimismo, esta herramienta informática automatiza los procesos manuales rutinarios, ofreciendo rapidez y aumento de la productividad del personal, quienes tendrán más tiempo para dedicarse a realizar otras tareas más productivas.

Este software -en el área de facturación- garantiza ahorros en tiempo de personal y brinda automatización.

Por otro lado, una de las formas más efectivas para mantener una adecuada infraestructura tecnológica es el arrendamiento operativo (servidores, almacenamiento, equipos de networking, UPS, cableado estructurado, servicios, etc.) y, a su vez, permanecer en un buen nivel de desarrollo. Esta modalidad comercial es menos costosa económicamente y evita el asumir el riesgo de la propiedad. Además, se genera una mayor conservación y disponibilidad del capital de trabajo, y una menor dependencia de las líneas de crédito bancario.

Igualmente, la adquisición del bien no se refleja en los estados financieros, por lo tanto, el nivel de endeudamiento no se incrementa. Por si fuera poco, la empresa que opte por esta modalidad reducirá sus costos de mantenimiento de los equipos, tampoco pagará el 100% de su valor, ya que se asume un valor residual, ni habrá costos por obsolescencia del equipo, ya que se cuenta con la garantía extendida por el plazo del contrato.

Como se lee, el software de gestión empresarial y el arrendamiento operativo, de una u otra forma, generan comprobados ahorros, mejora de la productividad, concentración en el corazón del negocio, entre otros estados. Sin duda, el objetivo es contar siempre con los mejores recursos en Tecnología de la Información (TI). A propósito, ¿con qué estrategias cuenta su organización para estar alineada a este fin?

El Director

La integración de los procesos es la clave

Flavio Arcaya fue uno de principales artífices para que se implemente el ERP en el Grupo Pecsca. El gerente de Sistemas de esta compañía puntualizó que, con la referida solución tecnológica, entre otros beneficios, se ha mejorado la calidad de la información de gestión y agilizado la toma de decisiones.

Es difícil que en el presente exista una empresa que prescinda de las Tecnologías de la Información (TI) y de su Chief Information Officer (CIO) como un socio estratégico de sus negocios, que promueva el desarrollo de canales comerciales alternos, el aumento de sus ventas inclusive fuera del país, entre otras estrategias.

Para optimizar la comercialización del combustible, el gas, lubricantes y de sus tiendas por conveniencia, el Grupo Pecsca (Peruana de Combustibles S.A.) implementó un ERP (Enterprise Resource Planning) para sus procesos del back office (tareas destinadas a gestionar la propia empresa que se realizan detrás de un surtidor, un tanque y una tienda de conveniencia como Viva) y centrales soportados en las industrias en las que participa.

Con esta nueva herramienta, la compañía prevé mejorar el control de sus procesos y la calidad de la información de gestión, agilizando la toma de decisiones y pudiendo así adecuarse rápidamente a los diversos cambios en el entorno que enfrentan las organizaciones de mayor crecimiento en el país.

La ejecución de este proyecto le permite a la em-

presa de distribución y comercialización de combustibles y derivados de hidrocarburos en el país, optimizar sus procesos administrativos, logísticos y comerciales, además de contar con un sistema que posee soporte local y mundial.

Entrenamiento de los colaboradores

“La información en los espacios de almacenamiento es más barata y más accesible”, afirmó Flavio Arcaya, gerente de Sistemas del Grupo Pecsca.

Este software empresarial provee la información de los productos que tienen más rápida rotación, controla la información histórica de los mismos, pronostica el desarrollo de las ventas (contabiliza la rotación y el stock de los pedidos, así como los respectivos despachos), entre otras funciones.

“Vendemos varios rubros de negocios donde el abastecimiento automático es clave. El proceso comienza con el área de planeamiento que trabaja con la información histórica y con los pronósticos de ventas de los comerciales. Así se elabora el plan de ventas de producción y de importación, y todo eso alimenta al ERP”, dijo.

Asimismo, indicó que en el desarrollo e implementación del proyecto tecnológico fue fundamental la gestión del cambio, es decir, el entrenamiento de los colaboradores en los procesos con

visión de automatizar.

Flavio Arcaya aseguró: “Todo está integrado en el sistema. Ahora la integración de los procesos es la clave, eso lo genera el ERP para diversas áreas de la compañía”.

Todas las áreas

Para que los usuarios del Grupo Pecsca empleen convenientemente este ERP se elaboraron videos, tutoriales, material (PDF y Power Point), todo eso en una sola plataforma para que puedan acceder desde cualquier browser. El seguimiento y las eventuales correcciones o ajustes se pueden realizar antes, durante y después del proceso ya realizado.

Cabe señalar que en todo el proceso de desarrollo, implementación y puesta en producción del proyecto participaron todas las áreas de la compañía (Alta dirección, sistemas, comunicaciones, gestión de recursos humanos, contabilidad, finanzas, etc.). “Tuve la oportunidad de liderar un grupo de personas importantes de los negocios del Grupo. El proyecto incluyó un proceso tecnológico, cultural y de gestión del cambio”, manifestó Arcaya.

El entrevistado precisó que el principal objetivo de esta transformación en el Grupo Pecsca fue facilitarles la vida a sus colaboradores. “Todo proceso de eficiencia en innovación siempre debe brindar una

mejora en la calidad de vida de las personas (dentro y fuera del centro de labores) y de sus familias, y bajar la carga laboral”, agregó.

Además, el gerente de Sistemas del Grupo Pecsca subrayó que “escuchan las necesidades de los usuarios” y ahora los colaboradores están más contentos, los cierres son más rápidos, el trabajo es más eficiente, existe menos rotación del personal, la información está disponible en línea y se ha optimizado el stock de productos.

De esta manera, Pecsca tiene la posibilidad de desarrollar, acceder y analizar información clave de negocio en su sector; perfeccionar la eficacia de sus operaciones; y potenciar la colaboración entre departamentos, que le llevará al aumento de la

“ESTAMOS EN UN AMBIENTE DE CAMBIO Y LA INVERSIÓN REALIZADA LA RECUPERAREMOS EN TRES AÑOS Y MEDIO, SIN DUDA, ES UN TIEMPO CONSERVADOR”

competitividad de la organización en el mercado peruano.

Cambio cultural

Esta transformación en el Grupo Pecsca, además de la implementación del ERP, incluyó el cambio cultural que se pasó de un procedimiento de silos a una modalidad end to end.

Luego de cinco meses de operaciones del ERP, la curva de aprendizaje es sostenida y los incidentes son cada vez menores. “Estamos en un ambiente de cambio y la inversión realizada la recuperaremos en tres años y medio, sin duda, es un tiempo conservador”, reveló Flavio, tras destacar que la compañía se encuentra en un proceso de mejora continua siempre mirando al cliente y con el respaldo de las TI.



“Tuve la oportunidad de liderar un grupo de personas importantes de los negocios del Grupo”

Reducción del Costos de Propiedad, mayor productividad y renovación de equipos tecnológicos, son algunos de los beneficios que provee el arrendamiento operativo. Al respecto, Juan Manuel Raffo, gerente general de la Región Andina de CSI Leasing, destaca el valor de este modelo de negocio.

El arrendamiento operativo que otorga CSI Leasing, es sinónimo de soluciones flexibles, óptimo servicio de atención al cliente, fácil tramitación de pedidos generando ahorros en tiempo y papeleo y la capacidad de arrendar cualquier marca o solución multi-marca. Esto sumado a un plan de descarte de equipos al finalizar los contratos, que incluye limpieza y borrado de datos, para proteger al usuario y a su información, y, de ser el caso, la destrucción de los equipos de acuerdo a las normas medio ambientales, entre otras ventajas.

Para conocer más sobre este tipo de negocio y sus beneficios para los clientes y el mercado, conversamos con Juan Manuel Raffo, gerente general de la Región Andina de CSI Leasing, quien dijo que el arrendamiento operativo consiste en el alquiler de bienes a un plazo determinado, donde en el contrato no existe la intención de comprar el bien, sino solo su goce o uso temporal.

Al finalizar el contrato de arrendamiento los clientes tienen varias opciones: i) la renovación del activo, que es lo más conveniente al devolver los equipos y tomar



“Nuestra compañía asume un valor residual del equipo o solución”

La mejor decisión es arrendar

otros nuevos; ii) extender el contrato de arrendamiento vigente; iii) devolver los equipos obsoletos; y iv) comprar los equipos a valor de mercado (este valor es estimado en la fecha determinación del Plazo Básico Forzoso).

En el arrendamiento operativo el cliente decide qué adquiere y a quién se lo adquiere. “En tal sentido, CSI interviene facilitando que dicha adquisición se realice a través de un arrendamiento operativo. Nuestra compañía asume un valor residual del equipo o solución, generando ahorros directos en el costo para el usuario”, aseguró el ejecutivo.

Cabe señalar que se pueden incluir otros conceptos relacionados al uso de los equipos como servicios de implementación y despliegue, seguros, mantenimientos, etc.

Alianzas estratégicas

En otro momento de la entrevista, Juan Manuel Raffo expresó que su representada ha desarrollado alianzas estratégicas con los principales fabricantes de tecnología, e integradores o canales comerciales para ofrecerle los beneficios a sus clientes para que realicen arrendamientos operativos.

“De esta manera, promovemos la renovación

tecnológica buscando disminuir el costo de propiedad de los equipos. Tener un aliado financiero que permita ofrecer soluciones de arrendamiento operativo es un plus para el fabricante y el integrador o el canal”, afirmó.

“EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO ES LA MANERA MÁS EFICIENTE DE ACOMPAÑAR Y PROMOVER LAS POLÍTICAS DE RENOVACIÓN TECNOLÓGICA EN LAS EMPRESAS”

Otra forma de alianza -prosiguió el entrevistado- es identificar a los principales usuarios de tecnología (cuentas estratégicas) y buscar posicionar en estas empresas a CSI y el arrendamiento operativo, como una solución para la adquisición de equipos. En esa línea, los clientes nacionales de CSI Leasing son en su mayoría

empresas corporativas e importantes firmas del país.

Motivos para arrendar

Indicó que, según IDC, en los Estados Unidos -situación similar ocurriría en el Perú- las organizaciones ahorran más del 20% en el costo total de propiedad de los activos cuando alquilan equipos tecnológicos por dos periodos consecutivos de tres años cada uno frente a comprar los equipos y utilizarlos por el mismo periodo.

Sobre los motivos por el que las compañías optan por una renovación tecnológica, el directivo regional de CSI Leasing subrayó: “Esta decisión minimiza los riesgos en la continuidad de negocios, pérdida de información, la contingencia operativa, etc. Por eso, la mejor decisión es arrendar”. Asimismo, el arrendamiento operativo, facilita el descarte de equipos, ahorrando tiempo, dinero y espacio.

El año pasado CSI Leasing, Inc., compañía matriz de CSI fue adquirida por Tokyo Century Corporation, empresa japonesa dedicada también al arrendamiento de activos. De esta manera, la compañía está en capacidad de ofrecer también soluciones de arrendamiento de vehículos, maquinaria, iluminación y equipo médico.

El Entrevistado



Juan Manuel Raffo es gerente general de la Región Andina de CSI Leasing y su responsabilidad es liderar el desarrollo y el crecimiento de la firma en Chile, Colombia y Perú creando la estructura regional que permita cumplir con los objetivos establecidos por la casa matriz. Asimismo, es director ejecutivo de CSI Ren-

ting Perú desde el 2010 siendo el responsable de la creación, implementación y desarrollo de la oficina local.

Es economista con Maestría en Dirección de Empresas en España y una segunda Maestría en Responsabilidad Social Corporativa, Contabilidad y Auditoría Social.

Ciberseguridad según el ISO/IEC 27032:2012

Gianncarlo Gómez Morales, Oficial de Seguridad de la Información y Protección de Datos Personales del Organismo Supervisor de la Inversión Privada en Telecomunicaciones (OSIPTEL), escribe acerca de la conocida norma basada en proteger los activos de información de las organizaciones a través de un marco de orientación.



En la actualidad, es muy común escuchar el término “ciberseguridad” (certificaciones, posgrados, master, consultoras, equipamiento, etc.). Esta área de la informática ayuda a entender la importancia de la seguridad y el debido resguardo de la información e infraestructuras en el ciberespacio.

Pero este aspecto de la seguridad no es un tema nuevo. Esta arista se encuentra inmersa en el campo de la seguridad informática y, en un ámbito más amplio, en la seguridad de la información.

El empleo del término “ciberseguridad”, es de uso muy común en las organizaciones, personas y naciones. Además, lo podemos encontrar en documentos como el ISO/IEC 27032, ISO/IEC 27000, UIT-T X.1205, NIST SP 800-39, entre otros.

Cada vez resulta más necesario aplicar la ciberseguridad en nuestra vida cotidiana, esto debido a los avances tecnológicos que se incorporan en el manejo de nuestra información en el ciberespacio.

ISO/IEC 27032:2012

Al respecto, la norma ISO/IEC 27032:2012 (Tecnología de la Información - Técnicas de seguridad - Directrices para la ciberseguridad) publicada en julio del 2012, proporciona un marco de orientación para mejorar el estado de la ciberseguridad, usando para ello los aspectos estratégicos y técnicos relevantes para esa actividad, y sus dependencias con otros dominios de seguridad.

En particular, esta norma integra a la seguridad de la información (considerando que la información es el activo más relevante de cualquier organización), la seguridad en redes, la seguridad en el Internet, y la protección de infraestructuras críticas de información.

Las cláusulas de esta certificación internacional incluyen: El objeto y el campo de aplicación, la aplicabilidad, las referencias normativas, los términos y definiciones, las abreviaturas, las generalidades y las partes interesadas dentro del ciberespacio.

Asimismo, en el ISO/IEC 27032:2012 se integran los activos en el ciberespacio, las amenazas contra la seguridad en el ciberespacio, los roles de las partes interesadas en la ciberprotección, las directrices para las partes interesadas, los controles de ciberseguridad, y el marco de intercambio y coordinación de la información.

Como sabemos, el ciberespacio no pertenece a ninguna persona o empresa, todo el mundo participa y tiene participación en él. Para los fines del ISO 27032, las partes interesadas se clasifican en los siguientes grupos: Los consumidores que integra a las personas y las organizaciones; y los proveedores.

Activos en el ciberespacio

Un activo se define como un bien que la empresa posee y que puede convertirse en dinero u otros medios líquidos equivalentes para su posterior venta. La norma ISO/IEC 27001 define activo de información como los conocimientos o datos que tienen valor para una organización.

En la economía y en nuestro sector son activos: La información; el software, como un programa o aplicación; el hardware, tal como un computador; los servicios, como la electricidad; las personas, sus habilidades y experiencia; y los activos intangibles, como la reputación y la imagen ante los clientes.

A propósito, ¿cómo se protegen los activos en el ciberespacio? En los marcos de ciberseguridad, tanto el Instituto Nacional de Estándares y Tecnología, la Agencia Europea de Red y Seguridad de la Información y el ISO han identificado cinco funciones claves necesarias para la protección de los activos digitales. Estas funciones coinciden con las metodologías de gestión de incidentes e incluyen las siguientes actividades:

- Identificar: Utiliza la comprensión de la organización para minimizar el riesgo de los

Como en cualquier tipo de norma que ayuda a implementar un Sistema de Gestión, el Análisis y Gestión de Riesgos es un pilar fundamental, ya que nos permite tener un panorama claro de las amenazas, vulnerabilidades, zonas de riesgos y criterios de aceptación. Todo ello, con la finalidad de poder optimizar la inversión en seguridad y priorizar la implementación de controles o salvaguardas.

Para ello, podemos utilizar el ISO 31000 como norma de apoyo en la implementación del Análisis y Gestión de Riesgos.

Controles de ciberseguridad

Los controles técnicos definidos en esta norma se basan en que las organizaciones cuentan con un marco de buena práctica de seguridad cibernética basadas, en parte, en el ISO/IEC 27001.

El ISO/IEC 27032 introduce como complemento a los controles ya definidos en el ISO/IEC 27001, los cuales son los siguientes: Ataques de ingeniería social, hacking, software malicioso (malware), spyware y otros programas no deseados.

respecto, tanto las IPO como las IRO deben determinar el nivel deseado de detalle, siempre que sea posible, para cada categoría y clasificación de la información.

Por su parte, un Convenio de Confidencialidad se puede utilizar con dos propósitos en el contexto del intercambio y coordinación de información para la mejora de la ciberseguridad. El asegurar el manejo y protección adecuada de la información sensible, personal, y confidencial compartida entre IPO e IRO; y preestablecer las condiciones para el intercambio, y posterior distribución y uso de dicha información.

ISO 27001 y el ISO 27032

Particularmente, considero que estas dos normas no se sobreponen en su campo de acción. Al contrario, creo que se complementan muy bien, ya que el ISO/IEC 27032 permite enfocarse en la seguridad del ciberespacio adicionando este factor al Sistema de Gestión de Seguridad de la Información.

Se puede aplicar el ISO/IEC 27001 con los controles de seguridad del Anexo A (ISO 27002) que ayudan a proteger la información e implantar el Sistema de Gestión de la Seguridad de la Información, el cual se puede complementar con los controles del ISO/IEC 27032, que le ayudan a proteger la información en el ciberespacio.

A manera de conclusión, como se aprecia, el ISO/IEC 27032 aporta un marco metodológico y de buenas prácticas en la implementación de la ciberseguridad en las empresas, complementando al ISO/IEC 27001 en el aporte de nuevos controles relacionados al ciberespacio.

En mi opinión, no existe una receta mágica que permita asegurar al 100% los activos críticos de una organización, ni componentes tecnológicos ni normas que nos garanticen que todo irá bien y que no tendremos problemas en el corto o largo plazo. Se debe considerar una serie de factores como la importancia que le damos a la seguridad en la organización, el apoyo y el compromiso de la alta dirección, los recursos asignados, la propia experiencia y el lugar que tiene en nuestra agenda los temas relacionados a la seguridad (en su totalidad).

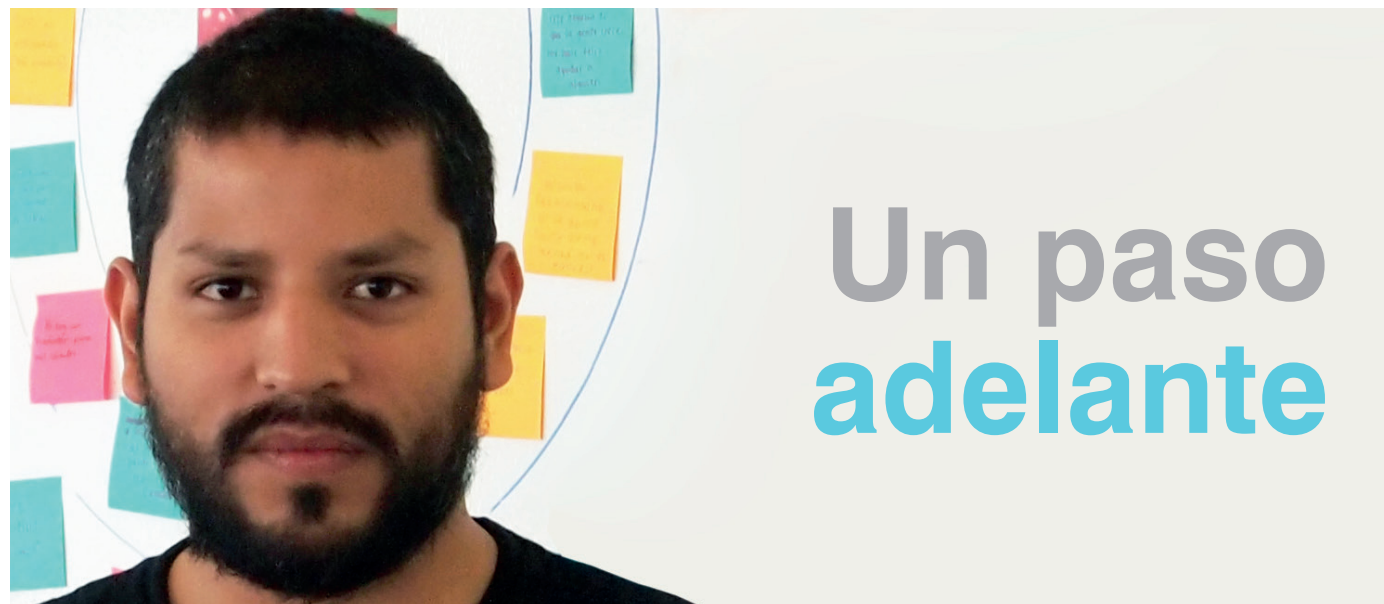
“NO EXISTE UNA RECETA MÁGICA QUE PERMITA ASEGURAR AL 100% LOS ACTIVOS CRÍTICOS DE UNA ORGANIZACIÓN, NI COMPONENTES TECNOLÓGICOS NI NORMAS QUE NOS GARANTICEN QUE TODO IRÁ BIEN”

sistemas, activos, datos y capacidades.

- Proteger: Diseño de salvaguardas para limitar el impacto de los eventos potenciales sobre los servicios y las infraestructuras críticas.
- Detectar: Ejecutar actividades para identificar la ocurrencia de un evento de ciberseguridad.
- Responder: Tomar las medidas apropiadas después de enterarse de un evento de seguridad.
- Recuperar: Planificar la capacidad de recuperación y la reparación oportuna de capacidades y servicios comprometidos.

Para cada categoría y clasificación, las Organizaciones proveedoras de información y las Organizaciones receptoras de información deberían tener la precaución de minimizar la información a distribuirse. La minimización es necesaria para evitar la sobrecarga de información en el extremo emisor y/o receptor para asegurar el uso eficiente del sistema de intercambio de información, sin comprometer la eficacia.

Otro objetivo de la minimización es omitir información confidencial para preservar la privacidad de las personas en IPO e IRO. Al



Un paso adelante

Con sus 28 años de edad, Aarón Julian ha destacado en diferentes facetas de su vida y hoy se desempeña como director de Arte en Detona. Estudió la carrera de Ciencias de la Comunicación en la Universidad de San Martín de Porres (USMP) y diseño gráfico en el Instituto Peruano de Arte y Diseño (IPAD). Asimismo, realizó un posgrado de Branding -Gestión de marcas- y un taller de animación.

Como en toda carrera, el inicio es la base para formarse como profesional y Julian lo sabe muy bien. “Hice mis prácticas preprofesionales como diseñador gráfico en Brandlab (unidad de negocios de Circus Grey), una consultora especializada en generar y revitalizar marcas, elaborando estrategias”, afirma.

“Creemos en el diseño gráfico como una plataforma crítica y relacional. Un espacio de rol social activo donde se reformulen nociones en el diseño a través del diálogo, la investigación y experimentación para la creación de auténticas formas culturales propias”, con esa visión se creó Youth Experimental Studio, estudio peruano de diseño gráfico, en donde Aarón fue su fundador junto a su socio y cofundador Jonathan Castro (2013).

Además, Julian nos confiesa alguno de sus sueños que espera se concreten en el futuro.

“Democratizar la educación y poder llevar su experiencia y conocimiento a institutos de diseño gráfico de Lima y porque no, fundar en algún momento una escuela de diseño no ortodoxo”, afirma.

Una de sus proyecciones es revalorar el trabajo del diseñador y generar proyectos de gran impacto visual que afecten de manera positiva nuestro entorno. Sin duda, esta profesión tiene una perspectiva que va más allá de la propia imagen.

“En mis ratos libres me gusta tocar algún instrumento musical, escuchar música, ir al cine, salir a caminar y conocer nuevos lugares”, comenta.

HOGAR Y MADRE

Aarón siente que su familia ocupa un lugar fundamental en su vida y que, en parte, le debe a su hogar su formación como persona y ser humano. Por eso, expresa: “Me gusta estar con mi familia, que la frecuento los fines de semana o espontáneamente, y ‘Amor’ es la palabra que mejor la define”.

Los momentos que más disfruta y que espera con ansias es compartir un tiempo con su familia. “Siempre busco brindarles una mejor calidad de vida a ellos, en la medida de lo posible”, dice.

Rompiendo paradigmas



Nelly Trevejo Zamora es Gerente de Negocios en Omnia Solution. Afirma que, cuando las personas vinculadas al sector comienzan a trabajar le dan mucha importancia al conocimiento que tienen sobre las TI, pero lo complicado es comprender que no se trata de la tecnología, sino de las necesidades del negocio. “Para posicionar una tecnología debemos tener en claro estos tres puntos: conocer el negocio del cliente, comprender sus necesidades y ver la forma de generar valor”, sostiene.

Además, se dio cuenta de muchas cosas que estaban pasando inadvertidamente: “En mis primeras reuniones con los clientes me la pasaba hablando del producto, de lo que permite y de todos los beneficios que generaba. Con el tiempo, comprendí que lo primero es escuchar al cliente”.

“La tecnología avanza. Estamos innovando y buscando cambiar la forma de trabajo de las empresas. De la misma forma, las mujeres queremos romper paradigmas establecidos. Considero que tenemos el perfil ideal para impulsar el cambio. El mundo de la tecnología requiere mujeres con pasión, fuerza, capaces de tomar decisiones y asumir la responsabilidad de los resultados, capaces de arriesgarse y, sobre todo, que quieran crecer cada día”, asegura con mu-

cho ímpetu.

Para Nelly, la tecnología es un habilitador que promueve a las mujeres en el mercado laboral y profesional. “Tenemos herramientas nuevas que nos permiten, no solo expresarnos y darnos a conocer, sino también crear iniciativas que están contribuyendo a hacer del mundo de la tecnología un espacio más inclusivo para nosotras”, sostiene.

El Gobierno central y las empresas deberían trabajar en programas que promuevan la participación de las mujeres en el campo de las TI desde muy temprana edad, comenta la ejecutiva. “He gerenciado proyectos y pese a que hubo pocas mujeres, precisamente ellas demostraron mayor liderazgo y más facilidad de comunicación con los clientes, logrando enlazar el negocio con la tecnología. Como gerente de proyectos siempre exploté de la mejor manera el potencial y encontraba habilidades propias del género femenino que puedan ser de mucho valor para lograr proyectos exitosos”, cuenta.

Al igual que varias de sus congéneres, manifiesta que no es fácil dividir el tiempo entre ser esposa, madre y un trabajo a tiempo completo. Por lo tanto, “es importante planificar adecuadamente el tiempo y trabajar en una actividad que a una la apasione”.

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