

G55CIO

EL PUNTO DE ENCUENTRO DEL CIO Y CEO

Año 1
Nº 30
Agosto 2017



Inversión **MORAL**: La vía para **ALTOS** ingresos

Con base en los principios, Erick Iriarte Gerente General de ebiz Latín América, nos comenta cómo la congregación de los hermanos de las escuelas cristianas de La Salle, mediante la utilización de tecnología moderna, tiene la capacidad de producir recursos para invertir en acciones de bien social.

SUMARIO



4

EN PORTADA

Juan Carlos Macedo - eBiz Latín América
El paso a la transformación digital

6

TIEMPOS DEL CIO Y CEO

Erick Iriarte - ebiz Latín América
Inversión moral: La vía para altos ingresos

8

ARTÍCULO

eBiz Latín América
Empresa tecnológica con acción social

10

MAS ALLÁ DEL NEGOCIO

José Gerardo Maldonado Belleza
eBiz Latín América
Carrera en educación



11

MUJERES EN TECNOLOGÍA

Jaqueline Cortes Perez
eBiz Latín América
Todo es posible



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

Sebastián Peláez
sebastian.pelaez@grupobitacora.biz

Redacción - Colaboradora

Elizabeth Ururi Prinz

Arte y Diseño

Karelín Reyes
karelin.reyes@grupobitacora.biz

Fotografía y Banco de Imágenes

Fabrizio 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 refleja necesariamente la opinión del medio.

Una publicación de:



Grupo Bitácora

EDITORIAL

Utilidades hacia la educación

En la contemporaneidad, debido al contexto que atravesamos como sociedad, es menester que las empresas y entidades públicas utilicen los avances tecnológicos para disminuir en la mayor medida posible la incertidumbre y la corrupción.

Asimismo, la transparencia del Estado, y sus diversas entidades públicas, empieza a ser concebida como bandera de proyectos emprendedores que se desarrollan en el mundo digital.

Un objetivo primordial que se encuentra en la mira de las diversas empresas es ofrecer una plataforma que permita a sus clientes y proveedores realizar un seguimiento de todo el proceso de compras, de esa manera aumentar, considerablemente, el nivel de transparencia de cada una de las etapas.

Esta contienda contra la corrupción a favor de la transparencia de las instituciones públicas y privadas requiere actuar guiados por una serie de valores y principios. Añadir un valor más allá de la tecnología per sé, que la misma sea herramienta en la lucha precisa, necesariamente, que exista un trasfondo para su uso.

En la presente edición reseñaremos la nueva eBiz Latín América, empresa que desde los últimos 8 meses ha enfrentado un proceso de renovación completa, adaptando los principios inculcados en el Colegio La Salle al entorno laboral y profesional.

Sin embargo, el aspecto más relevante a analizar es la manera en la que un grupo religioso, mediante la utilización de una empresa de tecnología que brinda servicios y oportunidades que son relevantes para las compañías públicas y privadas, posee, además, la capacidad para generar recursos que sirven para promover obras de acción social.

Obras que también abarca el ámbito educativo, realizada por el Instituto de los Hermanos de las Escuelas Cristianas de La Salle por los territorios de Perú y Bolivia. Sus inversiones son representadas mediante mobiliarios para las escuelas, asimismo, a través de alimentos para los comedores escolares.

También existen financiaciones, que realiza la empresa, en forma de becas estudiantiles. Además, poseen diversas alianzas con la Universidad de La Salle para promover la formación perenne de estudiantes. Asimismo, realizan donaciones de equipos de energía solar para las comunidades que se ubican en las zonas Alto Andinas.

Desde G55CIO consideramos loable que empresas como eBiz Latín América se presten como pioneras en este enfrentamiento frente a la corrupción buscando mitigar riesgos y aumentar la transparencia, así como también concebimos positivamente las distintas inversiones que realizan como empresa, en conjunto con entidades educativas, cuyo benefactor directo son las sociedades peruana y boliviana.

El Director

El paso a la transformación digital

Anhela un mundo en el que las TI sean trascendentales, debido a su capacidad para reducir costos y aumentar ventas, Juan Carlos Macedo, CIO de eBiz Latín América, asegura que lo primordial para conseguir el éxito es contar con un equipo que esté dispuesto a asumir desafíos y abandonar el miedo.

Ha dedicado los últimos 22 años de su vida a la transformación digital. Empezó en temas de soporte técnico y de sistemas, para ir evolucionando en sus conocimientos y experiencia hasta convertirse en Jefe de Sistemas. Hoy Juan Carlos Macedo, se desempeña como CIO de eBiz Latín América (eBiz).

Gran parte de su carrera laboral la desempeñó en Merck Sharp & Dohme Perú (MSD), como Technical Support Engineer. Gracias al auge que tuvo el área de investigación médica en Perú, participó del soporte a los diferentes estudios clínicos. MSD, en esos momentos, contaba con una cantidad importante de centros de investigación, por lo que era crítico contar con alguien cuya función fuese habilitar los mismos con tecnología para obtener, de esa manera, mejor calidad en los análisis y el reporte de información mediante los sistemas.

A posteriori, MSD atravesó un proceso de transformación y consolidó el área de TI de Investigación Clínica con el área de TI del resto de la compañía. Luego de esa unión, Juan Carlos se convirtió en Coordinador de Tecnología TI, para luego de un año, lograr alcanzar el cargo de Gerente de TI, reportando al área de Administración y Finanzas. Sin embargo, uno de los mayores logros fue convertir al área de TI en un departamento separado, autónomo del área Administrativa. Sobre esto nos cuenta que "con la finalidad de manejar mejor los proyectos, recursos y prioridades, se definió un Governance de

TI con el Comité Ejecutivo en el que formaba parte, reportando al Gerente General de manera directa".

La compañía modificó el área de Finanzas a un modelo de Shared Business Services (SBS) para centrar sus operaciones financieras en Chile. En ese momento se inicia en el área de proyectos como responsable de las TI en una oficina particular constituida para manejar y dar soporte a las operaciones de Tesorería, Finanzas y Otros aspectos Contables, de manera centralizada en Chile.

Medicina Digital

Pasados los años y como búsqueda de un modelo de negocio diferente al tradicional, se busca "dar valor fuera de la caja del medicamento", se genera una situación en la que la empresa requiere reorientar sus recursos. Comenta Macedo: "definimos un modelo que buscaba dar soporte a los médicos y los pacientes de manera diferente a la tradicional, usando tecnología". El objetivo central era modificar el enfoque de soporte al médico, considerar como la alternativa más eficaz, el brindar los mejores recursos a los pacientes mediante un portal de información sobre su enfermedad, complementaria a la información que entregaban los médicos, así nace un sitio web como "Yo y mi doctor". De esa manera, el paciente recibía información para asistir mejor informado a las consultas médicas, recibir beneficios complementarios como yoga, entre otros. Sin embargo, expresa Juan Carlos, que al inicio fue muy complicado cambiar el modelo de trabajo de los médicos, y en el tiempo, el mercado estableció un modelo mixto por lo que el éxito de su alternativa

se vio mermado en algún nivel. Ya en esa época aplicábamos el concepto de Transformación Digital sin conocerlo al detalle.

Mientras estaba en MSD recibió la propuesta de un headhunter para ver nuevos retos de tecnología en Frutarom Peru S.A, empresa industrial de origen israelí, y decidió tomar la oportunidad. "Era dejar el statu quo en el que estaba, para volver a comenzar, pero con la idea de volver a ver solo temas de TI. Había visto tantas otras áreas que me enriquecieron, pero que no cubrían temas de innovación tecnológica, que si vi en Frutarom".

Experiencia y conocimiento

El ejercer un rol como profesor en la PUCP y CENTRUM, le hizo percatarse que anhelaba continuar dedicándose a esta labor de aprender y compartir nuevo conocimiento. Por consiguiente, es en esa búsqueda que surge la oportunidad de eBiz Latín América.

Erick Iriarte, CEO de la compañía, le plantea la posibilidad de unirse a eBiz, como parte de la reorganización funcional y tecnológica que se estaba dando, y sobre la base de compartir los mismos ideales de los Hermanos de las Escuelas Cristianas de La Salle, que recibieron en el colegio ambos.

Cuando se le preguntó sobre el aporte que le brinda su llegada a eBiz, Juan Carlos comentó: "Al comienzo mucha gente me dijo loco cuando salí de las dos empresas transnacionales en las que trabajé, pero hoy me siento la persona más cuerda. No habría tenido la experiencia que tengo hoy sin esas experien-

cias previas. Hoy mis aportes tienen más valor".

Lo que más le apasiona de eBiz es la filosofía que se encuentra detrás, la conexión entre la tecnología y la capacidad de ayudar es una mística trascendental que, según Juan Carlos, proviene de su formación educativa.

Su aporte ha venido acompañado de una transformación digital sin limitantes. En 6 meses están dejando atrás una plataforma en IBM que cumplió su objetivo inicial, y ahora se encuentran en la nube de Azure con Microsoft. Desde b2mining se encuentran innovando con servicios acorde a la tecnología actual. La Alianza con la Universidad de La Salle de Arequipa y la constitución de la Fábrica de Software con ellos, ha sido clave, pues nos permite articular nuestra necesidad de contar con soporte de desarrollo, innovación y poner en práctica el nexo vital entre La Academia y la Empresa que debe existir en el Perú para nuestro desarrollo, acota Juan Carlos.

"EL CIO DEBE ESTAR ACOSTUMBRADO A QUE LA OLA VA A VENIR ALTA EN CUALQUIER MOMENTO, SINO QUE VAMOS VIVIR EN UN CAMBIO CONSTANTE, QUE VA A IMPLICAR SER MÁS RÁPIDOS QUE LOS CEOs"

El cambio, expresa, fue de gran envergadura. Sin embargo, le ha permitido aprender bastante, con una velocidad vertiginosa. Con respecto al rol que debe cumplir un CIO, Juan Carlos nos sugiere que el mismo tiene que estar preparado para trabajar de manera rápida y eficiente, siempre con el objetivo de trascender en las áreas a desarrollar: "yo creo que un CIO moderno debe estar acostumbrado a que la ola va a venir alta en cualquier momento, no solo cuando te llaman por una emergencia o nuevo proyectos, sino que vamos a vivir en un cambio constante, que va a implicar ser más rápido que los CEOs y los ejecutivos de las empresas, si queremos salir bien parados".



"Yo venía de un status quo donde muchas acciones estaban controladas, lo que he aprendido en eBiz Latín América es no tener aversión al miedo o al riesgo"

Con base en los principios, Erick Iriarte Gerente General de ebiz Latín América, nos comenta cómo la congregación de los hermanos de las escuelas cristianas de La Salle, mediante la utilización de tecnología moderna, tiene la capacidad de producir recursos para invertir en acciones de bien social.



“Producir dinero, crecer en tecnología y luego utilizar ese dinero para obras sociales, por ejemplo: carpetas escolares, paneles solares para comunidades alejadas, alianzas con universidades” Para Erick Iriarte, Gerente General de eBiz Latín América esta es la idea central de la empresa que representa hoy.

Comenta, además, que antes de la reestructuración de la empresa, se toparon con una compañía que poseía un potencial interesante. Sin embargo, era necesario cohesionar el mismo con la filosofía enseñada en la escuela: “enseñar a las mentes, tocar los corazones y cambiar la vida con la tecnología”.

Asimismo, expresa que sus clientes buscan más allá de una simple tecnología o solución, ellos solicitan una transformación filosófica basada en el principio que dicta que las empresas pueden tener una función más allá de obtener ganancias económicas para los accionistas. El vender la concepción que el dinero podría ser utilizado para más que incrementar riqueza de un grupo selecto ayudó a generar un sentido de pertenencia en los empleados,



“Se ha revertido la idea de que las empresas de tecnología son solamente tecnología por tecnología y dinero por dinero”

Inversión moral: La vía para altos ingresos

colaborando a su crecimiento personal.

“Lo más importante que hemos logrado es que los clientes entiendan que su dinero, lo que pagan, sirve para algo útil, recobrar nuestro principio básico de compañía, ser útiles para la sociedad, a través de todo el dinero invertido en escuelas, energías renovables, comunidades más pobres, la Alianza con la Universidad”. Mencionó al momento de hablar sobre la acción de mayor envergadura lograda por la empresa.

Su concepción primaria es que las empresas posean procesos eficientes, eficaces y, que generen la mayor cantidad de ahorro de modo que el cliente tenga el deseo de continuar acercándose, comentó nuestro entrevistado.

Cuando se le preguntó cómo era la compañía antes de su llegada Erick respondió que la misma se encontraba en una situación compleja, estaban siete años atrasados en cuanto a tecnología se refiere. No obstante, en la actualidad, además de encontrarse dos años adelantados en el mundo tecnológico, han logrado realizar negocios con las mejores 150 empresas de Perú. Hubo la necesidad de expandirse hacia el mercado de las subastas electrónicas. Gracias a todo este proceso, hoy

“NO PEDIMOS NADA ANORMAL, NO SOMOS UNA INSTITUCIÓN RELIGIOSA O DOGMÁTICA, PERO SI CUMPLIMOS LA NORMA”

poseen negocios con el sector público.

En la empresa buscan realizar cambios profundos de la mano con la tecnología, sin embargo, para realizar una transformación -considera- esta debe de tener sentido a priori: “Hay que ser rebeldes, pero con causa”.

En relación con las soluciones ofrecidas se encuentra b2mining a la que define como una plataforma que posibilita a las empresas a retirar información de su base de datos sin exponer la misma al público. Por ende, esta propuesta ofrecida proporciona una comunicación con sus proveedores -sean órdenes de compra o registros de factura- que ayuda a reducir el tiempo de los procesos, agilizando la

comunicación e interacción. “Reducimos alrededor del 40% el procedimiento dentro de un área de procura, somos como una pasarela de adquisiciones y logística en todo lo que es el proceso de compra”. Inclusive es factible que los proveedores soliciten un adelanto de la factura mediante el correo electrónico.

Tanto público como privado

Las empresas privadas requieren de mecanismos de controles propios, comenta, haciendo alusión a casos que se han hecho públicos en los meses recientes, por ejemplo: Odebrecht.

Para nuestro entrevistado, la empresa ha desarrollado una plataforma digital, que facilita la conexión entre el proveedor tanto con entidades públicas como privadas. Entre las ventajas posibles de este encuentro, la principal, considera, se encuentra en el tema de la transparencia: “La primera política que implementamos fue una de anticorrupción, obligamos -cordialmente- a las empresas proveedoras y compradoras a firmar”. De esa manera, afirma Erick, siguen los principios que rigen a la empresa. La tecnología debe ser vista como una herramienta para combatir la corrupción, nunca como un medio para promoverla.

El Entrevistado



Erick Iriarte es actualmente Gerente General de eBiz Latín América, ha sido exalumno del colegio La Salle de Lima. es Abogado, en el año 2013 culminó una Maestría en Ciencias Políticas en la Pontificia Universidad Católica del Perú. En cuanto a su experiencia laboral, se ha desempeñado como CEO y CIO en “Iriarte &

Asociados” desde hace más de 10 años. Así como también ejerce el rol de coordinador de grupos de trabajo en información legal en eLAC que empezó en 2005. Ha liderado también el trabajo para la creación de la política de estado del acuerdo nacional sobre sociedad de la información #politica35 #perudigital.

Empresa tecnológica con acción social

eBiz Latin América, se renueva con una nueva plana gerencial, bajo un directorio en manos de los Hermanos de La Salle, que mejora su producto bandera b2mining, plataforma web que ayuda a reducir procesos y tiempo en la cadena de suministro a las empresas, mientras invierten utilidades para bienestar social.



E Biz Latin América fue creado hace dieciséis años, cuando realizar procesos logísticos vía internet para optimizar procesos no era muy común en las empresas.

Fueron uno de los pioneros en crear soluciones tecnológicas a través de internet mediante la metodología B2B -business to business- en su plataforma web para mejorar las relaciones entre clientes y proveedores. Hoy eBiz Latin América se renueva con una nueva plana gerencial que mejora su producto bandera con una plataforma que permite el acceso desde una computadora y dispositivos móviles. Además, ofrece nuevas formas web que promueven la transparencia en el Estado y en las entidades públicas.

Los nuevos gerentes coinciden que ha sido, y es aún, un reto dirigir una empresa de tecnología y a la vez ser responsables con la comunidad. En eBiz Latin América las utilidades son destinadas a las diversas obras educativas del Instituto de los Hermanos de las Escuelas Cristianas de La Salle.

Parte de la historia

eBiz Latin América fue creada por el Instituto de los Hermanos de las Escuelas Cristianas de La Salle. Tras realizar una investigación de mercado con el fin de identificar necesidades y desarrollar una solución en base a las nuevas tendencias mundiales del e-business.

Como resultado de esa investigación, eBiz Latin América identificó que cerca del 46% de los costos de operación de las empresas

proviene del proceso de abastecimiento y logística. Es por ello que decidieron crear plataformas web que permitan optimizar sus procesos, reducir los ciclos de negocios y facilitar la interrelación dinámica con sus proveedores y empresas de servicios.

Por ello, desde su fundación en 2001, eBiz Latin América ha optado por brindar soluciones de e-business con la misión de facilitar el intercambio de información y la interacción entre las empresas. El objetivo que buscan es el de mejorar las comunicaciones y relaciones comerciales agregando valor a la gestión de los negocios con el empleo de la tecnología.

Desde la renovación, ha ampliado el espectro de sus soluciones digitales siguiendo el ritmo de las necesidades de sus clientes y observando el mercado, con el objeto

de que empresas de todos los tamaños y sectores (Minero, Gas, Petróleo, Industrial, Alimentos, Bebidas, Textil, Automotor, Pesquero, Construcción, entre muchos otros), beneficien su gestión con las nuevas tecnologías.

Comercio con dificultades

El desarrollo vertiginoso de las TI ha permitido la creación de nuevas prácticas de comercio global e integrado entre las empresas. En este contexto, la oportunidad de establecer nuevos procesos comerciales, integrar a los proveedores y clientes (B2B - Business to Business) en la gestión de ventas, compras, manejo de stock, gestión del negocio, y procesos logísticos.

La plataforma web B2mining de eBiz Latin América ofrece a las empresas automatización de los procesos mencionados en la cadena de suministro, desde el aprovisionamiento hasta el pago de la factura. Colabora a reducir costos y generar una mayor productividad en las diversas áreas de compras, tesorería y contabilidad de las empresas, así como también a optimizar

b2mining

En el e-business se busca reorganizar la empresa para que tenga la capacidad de intercambiar bienes, servicios, y conocimiento digitalmente, o sea, empleando las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC) basadas en Internet.

Nuestra plataforma b2mining ofrece principalmente dos soluciones. Una primera basada en la gestión de abastecimiento, y la segunda que abarca la gestión de pagos.

En la gestión de abastecimiento, se facilita la información de solicitud de cotización y orden de compra generada en su sistema de gestión empresarial o ERP. Después de ser aprobada se publica en la plataforma www.b2mining.com. Inmediatamente le llega al proveedor una notificación de confirmación y puede ofertar sus mejores precios para las cotizaciones.

La transparencia que ofrece esta plataforma permite que tanto clientes como proveedores puedan hacer seguimiento de todo el proceso, conociendo en qué estado se encuentra cada

emitidas por sus proveedores, podrá mostrar sus respectivos estados, así como el detalle del pago correspondiente en la plataforma web. Esta información es enviada desde el sistema de gestión empresarial del cliente y se publica de manera digital. De esta forma podrá hacer seguimiento de sus facturas vía web.

Asimismo, se busca reducir el número de llamadas que realizan los proveedores a las áreas de contabilidad, tesorería y compras que se realizan para saber el estado del servicio.

Transparencia estatal

El relanzamiento de eBiz Latin América ofrece dos herramientas más que promueven la transparencia en entidades públicas y privadas:

La primera denominada eSeace permite la gestión electrónica del flujo de contrataciones menores a las 8 UIT para las entidades del Estado. Desde la publicación del requerimiento hasta la finalización de la ejecución contractual y la calificación otorgada a los proveedores.

En segundo lugar, eOCE está dirigida a las empresas que desean contratar con el Estado, esta plataforma da acceso a la información filtrada según cada requerimiento, facilitando bases, resúmenes ejecutivo, y valor referencial sobre los procedimientos de selección publicados en el SEACE.

Para las empresas y proveedores que se encuentren interesados en exponer su marca o servicio, esta plataforma les permite tener acceso e interacción con más de 120 empresas compradoras pertenecientes a la familia de eBiz Latin América. Además, pueden colocar las promociones de su marca e informar a través de notas y publirreportajes.

eBiz Latin América es una empresa que desde que tomó la nueva dirección, decidió destinar las utilidades a las diversas obras educativas que realiza el Instituto de los Hermanos de La Salle a lo largo de Perú y Bolivia. A través de mobiliarios en las escuelas, alimentos en comedores escolares, becas para estudiantes, alianzas con la Universidad de La Salle para formación de estudiantes, equipos de energía solar en comunidades alto-andinas, son parte de las acciones que hemos realizado en este año.

“DESDE SU FUNDACIÓN EN 2001, eBIZ LATÍN AMÉRICA HA OPTADO POR BRINDAR SOLUCIONES DE E-BUSINESS CON LA MISIÓN DE FACILITAR EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN Y LA INTERACCIÓN ENTRE LAS EMPRESAS.”

procesos que suelen ser engorrosos.

Por ello, desde su fundación en 2001, eBiz Latin América ofrece servicios tales como: eAuction, eSourcing, eProcurement, eInvoicing, ePayable, eFactoring, eSEACE, eOCE, eVMI, eSRP, e-mpresario.

Otra de las soluciones que tiene es e-Subastas: Dirigida a empresas y proveedores. Esta solución tecnológica permite a las empresas ofertar productos para tener una variedad de opciones de proveedores, quienes ofrecen sus servicios o precios de acuerdo con el requerimiento.

uno de sus documentos (visualizado, cotizado y aceptado)

Por su parte, la gestión de pagos permite a los clientes la obtención de los datos de las facturas emitidas por sus proveedores en su propio sistema de gestión empresarial o ERP. Para ello, los proveedores tendrán que ingresar a la plataforma www.b2mining.com y pre-registrar los datos de sus facturas; mediante un proceso automático, estos datos serán enviados al propio sistema de gestión empresarial o ERP del cliente.

Una vez que el mismo contabilice las facturas



Carrera en educación

Oriundo de la ciudad de Lima y con apenas 40 años, José Gerardo Maldonado Belleza, se desempeña como Chief Commercial Public en eBiz Latin América, cuyo objetivo es que las utilidades producidas por la tecnología sean invertidas en acciones sociales.

Su vida colegial se desarrolló en el Colegio La Salle de Lima. Posteriormente ingresó a la Universidad San Martín de Porres, donde egresó de la carrera Ciencias Económicas.

Al momento de preguntarle acerca de la motivación principal que tuvo cuando seleccionó esa área de estudio, manifestó que considera a la economía como el eje principal que rige las acciones a nivel global: "la economía es el motor de todo lo que sucede en el mundo, sobrepasando inclusive a la política." Asimismo, posee estudios de Postgrado en la misma institución, una Maestría en Gestión Pública, además de diversos cursos y especializaciones relacionadas al tópico de las contrataciones públicas.

El contexto inflacionario (1985-1990) fue lo que llevó a nuestro entrevistado a descubrir su vocación, en su mente invertía horas tratando de comprender por qué subían los precios de los alimentos a diario: "tuve la suerte de tener cerca de mi casa a comerciantes del rubro de venta de libros nuevos y usados, así que logre conseguir unos libros sobre economía y

fue todo, decidí que en un futuro esa sería mi carrera de estudio".

A lo largo de su vida profesional se ha desempeñado en diversos cargos, en la Presidencia del Consejo de Ministros, así como también jefe de la Oficina de Abastecimiento del Instituto Tecnológico de la Producción. Seguidamente, ejerció el rol de Asesor en Contrataciones Públicas para el Ministerio de Educación y el IMARPE.

Orgullosa, expresa haber tenido la oportunidad de obtener, mientras dirigía oficinas de logística en las diferentes entidades del estado, una ejecución del gasto por sobre el 95%. Además, se muestra satisfecho porque en el MINEDU lograron realizar compras por más de cien millones de soles en materiales educativos para ser distribuidos a estudiantes a nivel nacional. Actualmente, espera disminuir los actos corruptivos y generar acceso oportuno a la información mediante la plataforma electrónica que proponen desde eBiz Latin América.

TIEMPO FAMILIAR

Se concibe como un hombre escaso de tiempo, debido a sus compromisos laborales. Sin embargo, trata en lo posible de compartir con su familia. No tiene preferencia del lugar en el que se encuentre, siempre y cuando esté acompañado de, quienes considera, su razón de existir.

Apasionado por la economía, José Gerardo Maldonado Belleza, Chief Commercial Public de eBiz Latin América, se concentra en reducir la corrupción mediante la tecnología mientras busca compartir con su familia y amigos.



Todo es posible

Relacionada a la tecnología desde los 14 años, Jaqueline Cortes Perez, Gerente Comercial de eBiz Latin América, comenta que fue mediante noches de desvelo y ensayos constantes que pudo adquirir conocimientos en el mundo tecnológico. Sin embargo, en los comienzos su primer acercamiento fue posible gracias al laboratorio con el que contaba su institución educativa.

Recuerda con cariño las primeras clases, así como también a sus profesores y educadores: "Comencé las primeras clases en la preparatoria con un profesor que enseñaba programación, otro que nos enseñaba a instalar programas en las computadoras y otro que nos enseñaba a utilizar programas como Lotus recuerdo, uno de ellos en nuestra primera clase nos enseñó a realizar un árbol informático".

Para Jaqueline con la informática cualquier objetivo es posible. Una característica positiva y relevante de su carrera, considera, es que se puede adaptar a cualquier ámbito: "no había área, carrera o empresa donde no se pudiera aplicar".

Asimismo, utilizando una anécdota de su trabajo de grado, que consistió en el desarrollo de un programa que permitiera agilizar el registro durante las inscripciones en la universidad, expresa lo tedioso que es para ella la depuración de un código fuente "cuando terminamos el

código fuente y después de pasar incluso un par de días en la revisión, nos dimos cuenta de que un punto estaba mal colocado en una de las líneas del código, fue la sensación más frustrante y a la vez más satisfactoria".

IGUALDAD PROGRESIVA

Cuando se le preguntó acerca de la revolución femenina dentro del mundo de la tecnología, nuestra invitada expresó que, si bien existe, a su juicio, una fisura entre ambas, en la actualidad es apreciable que un mayor número de mujeres se encuentran interesadas en el estudio de carreras relacionadas a ámbitos tecnológicos y de sistemas, así como también se hallan ocupando cargos de envergadura en el sector.

En su experiencia personal, debido a su elección de trabajar el área comercial en empresas de TI, nunca percibió de manera directa la competencia de género. No obstante, su formación académica la ha ayudado a comprender los requerimientos del cliente para brindar soluciones adecuadas.

De igual manera, desde su posición laboral intenta impulsar a las mujeres de su grupo a participar en proyectos que les interesen: "Trato de cultivar la relación de las mujeres en mi equipo y ofrezco Mentoring a aquellas que estén interesadas y con menos experiencia."

Fiel creyente que la transformación digital brinda soluciones a los desafíos. Para eso, considera que se debe brindar orientación, basada en dinamismo y proactividad, a las jóvenes para obtener un uso adecuado de las nuevas tecnologías.

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