

3 razones por la que tener un CTO a tu lado, te hará la vida mucho más fácil

- Iñaki García, CTO (Chief Technology Office) de Womenalia.com, ha participado en la segunda edición de eCongress, junto a expertos en comercio electrónico de las principales empresas del sector en España y Europa.
- La ponencia mostró a los asistentes la importancia de que las compañías cuenten con un perfil tecnológico con conocimientos de negocio dentro del equipo directivo con el fin de acercar la idea de negocio a la ejecución técnica, optimizar el desarrollo de negocio de la empresa y reducir los costes.

Málaga, 23 de mayo de 2014.-El desarrollo de Internet y de las nuevas tecnologías ha hecho posible que montar una tienda online no lleve más de cuatro minutos y solamente requiera una inversión de unos 200 €. Sin embargo, esta cifra no es real y más aún si no se tienen en cuenta variables como el tiempo de desarrollo de cada requerimiento, falta de priorización, lo que podría incluir las diferentes fases de desarrollo o sencillamente, lo que puede o no puede hacerse con los recursos y la tecnología existente y el presupuesto disponible.

Por esta razón, y con el fin de garantizar el correcto crecimiento de una empresa online, reducir costes y optimizar la productividad, es fundamental contar con un CTO que no sólo sepa de tecnología sino que además de eso, tenga visión de negocio y conozca las claves del marketing digital. Un perfil profesional al que, a fecha de hoy, muchas empresas no han otorgado el peso que deberían.

Sobre la importancia de este hecho y cómo cada situación incrementaba el coste de esa tienda online creada en cuatro minutos, giró la intervención de **Iñaki García, CTO de Womenalia.com**, en el marco de la feria **eCongress** celebrada en Málaga los pasados 21 y 22 de mayo, quien quiso destacar tres grandes motivos por los que si tu proyecto es tecnológico, este perfil debe ser tu mano derecha:

1. **El CTO actúa como un traductor.** Es el enlace entre el equipo directivo de la empresa y el equipo técnico. Hace posible que dos lenguajes diferentes de dos perfiles totalmente diferentes se entiendan. Escucha las necesidades e intereses de ambas partes y las lleva a un entendimiento, facilitando el trabajo diario.

“Por desgracia, hoy en día es una situación normal que Negocio y Tecnología no se entiendan en las empresas, lo que implica menos productividad y eficiencia. Es posible que no sea problema ni de aptitud ni de actitud ni de conocimiento, simplemente la falta de comunicación y entendimiento entre ambas partes implica mayores desviaciones, falta de motivación y productividad que lleva a mayores tiempos de desarrollo y costes junto con trabajar en un entorno poco agradable”.

- 2. El CTO garantiza que el conocimiento se mantenga dentro de la empresa.** Tanto para grandes empresas como para StartUps, el CTO disminuye los riesgos tecnológicos de un proyecto. Mantener el conocimiento dentro de la empresa evita la pérdida del control de tu negocio con base tecnológica independientemente de la movilidad de recursos o la internacionalización de servicios. Sobre todo en aquellas empresas que empiezan, este aspecto disminuye los riesgos de que un proyecto quede bloqueado por la pérdida de recursos o cambios.

“Por desgracia he visto demasiados nuevos emprendedores que invertían su ahorros, sus ilusiones y su vida en una idea y en un proyecto que se truncaba porque la agencia de desarrollo escogida no les daban la prioridad y la calidad que necesitaban al ser pequeños, porque se encontraban con que su programador desaparecía o porque tenían que volver a invertir más dinero para que un nuevo programador re-empezara un proyecto ya realizado porque indicaba que no valía nada de lo anterior”, explicó Iñaki García.

- 3. El CTO maximiza la calidad de un proyecto con el menor coste posible.** El coste principal de un proyecto tecnológico depende del volumen o complejidad de las necesidades que debe cumplir el proyecto junto con la gestión de cambios en dichas necesidades. Estas deben traducirse en hitos, fases y prioridades según su beneficio de negocio y coste de desarrollo. Por este motivo, es fundamental entender ambas partes con el fin de realizar aquello que es más beneficioso para la empresa con el menor coste, y en el menor tiempo posible.

“Muchas de las empresas más punteras de Internet fueron construidas desde cero por personas con una gran base de programación; Zuckerberg en Facebook, Gates en Microsoft, y lo mismo sucedió con Apple, Google, Amazon... No es casualidad, estas empresas maximizaban la relación negocio-tecnología porque la reunían en una misma figura. En el caso de Apple era cuestión de pareja Wozniak-Jobs. Una empresa de internet tendrá menores costes cuanto más cercana sea dicha relación”, explicó Iñaki García.

En lo referente a las StartUps, el CTO de womenalia.com explicó: “Cuando estás creando una empresa de Internet es fundamental tanto que el CEO entienda qué es un framework o un template, como que el técnico entienda que entre dos incidencias debe escoger solucionar primero la que más ingresos genere a la empresa”.

eCongress ha contado también con la participación de Jordi Urbea, Director General de OgilvyOne - BassatOgilvy&Mather; David M. Calduch, Embajador de HootSuite en España y experto en HootSuite Enterprise; Jesús Velasco, Director de Desarrollo Vodafone Marketplace Mobile Commerce; Javier Moreno, Senior Sales Manager de PayPal España y Portugal, y Juan Carlos Milena, Responsable Prensa de Minube; entre otros ponentes.

Acerca de Womenalia.com

Womenalia.com tiene como misión crear la 1ª Red social de Networking Mundial de Mujeres Profesionales que ayude a fomentar e impulsar la presencia de mujeres en puestos directivos, en la creación de empresas o en la generación de auto-empleo. Para ello, Womenalia.com pone a disposición de la mujer profesional una plataforma online colaborativa que integra red social, portal de contenidos y herramientas profesionales. El objetivo final es que las usuarias puedan desarrollarse profesionalmente

más rápida y eficazmente fomentando además su visibilidad y notoriedad en sus mercados de referencia.

Womenalia.com ha sido seleccionada finalista en los [Cartier Women's Initiative Awards](#), siendo la primera empresa española en lograrlo en los últimos seis años.

Además, Womenalia.com ha sido elegida por la organización internacional sin ánimo de lucro de apoyo al emprendimiento femenino, [Astia](#), entre 3.000 proyectos como una de las 21 startups con más potencial de desarrollo en los Estados Unidos.

Iniciativas como Womenalia Inspiration Day posicionan a Womenalia como plataforma de referencia de oportunidades para las mujeres profesionales en nuestro país.

Womenalia.com cuenta con más de 258.000 usuarias en la plataforma. Actualmente está presente en [Twitter](#), [Facebook](#), [LinkedIn](#) y [YouTube](#).

Para más información y gestión de acreditaciones:

Womenalia.com – 91 192 05 00

Blanca Moreno – bmoreno@womenalia.com

Marta Cáceres – mcaceres@womenalia.com