



+ MUJERES DIRECTIVAS

Entrevista a Ana Arias Otero

**Directora de Integración
Oesía**

ENTREVISTA REALIZADA POR
Antonio Ferrer

FOTOS
María Notario

Cuenta con más de 20 años de experiencia en Tecnologías de Información. Es Licenciada en Informática por la Universidad de Deusto y Master in Computer Science por St. Joseph's University en Philadelphia. Comenzó su carrera en el BBV de Nueva York donde con 26 años ya era responsable de Explotación y Sistemas. Más tarde se incorporó al ámbito de las empresas de Servicios de Consultoría, en concreto Indra y Capgemini, en las que durante más de 15 años asumió diferentes responsabilidades en las divisiones de Outsourcing.

En el 2004 se incorpora a Oesía (anteriormente IT Deusto) como Directora de Integración, en cuyo ámbito se enmarcan las líneas de negocio de Seguridad, Sistemas y Movilidad.

¿Cómo ha influido el cambio de marca e imagen, que ventajas aporta?

La elección de la marca Oesía obedece a un cambio de imagen que intenta reflejar la nueva realidad de la empresa. Actualmente somos una **compañía global implantada, no sólo en España y sino en otros 9 países,**



contamos con 3.000 profesionales, una amplia oferta de soluciones productos y servicios, así como un gran conocimiento sectorial.

El cambio de marca ha sido un hecho realmente positivo, con el que Oesía refuerza su posicionamiento estratégico como compañía global. Nuestra compañía está fuertemente orientada hacia el servicio a los clientes, aportando los valores fundamentales de nuestra empresa: la honestidad, el espíritu universitario, la transparencia y la cercanía a nuestros clientes, y reforzando estos valores con el talento y la pasión que aportan nuestros profesionales.

Nuestra nueva marca pretende ser un trampolín para realizar el ambicioso plan de estratégico que nos hemos marcado para los próximos 5 años y que se fundamenta en un gran

crecimiento y una fuerte expansión internacional.

¿Cuáles son los principales proyectos que habéis llevado a cabo últimamente?

En los últimos 3 años nos hemos centrado en proyectos que nos permitan establecer relaciones a largo plazo con nuestros clientes. Nuestra bandera ha sido mantener el foco en ofrecer servicios de alto valor a nuestros clientes, en ayudarlos a mantener el estado de seguridad de sus sistemas en buena forma, en seguir los estándares y mejores prácticas del sector como ITIL, ISO 27001, OSTMM y CoBIT. En general, mantener el foco en ofrecer los servicios que hacemos bien.



estado de la seguridad y el nivel de riesgo, sistemas de auditoría continua de vulnerabilidades, etc. Asimismo estamos permanentemente haciendo prospección de las nuevas tecnologías y soluciones del ámbito de seguridad, manteniéndonos en contacto tanto con los fabricantes más reconocidos y consolidados, como con las "jóvenes promesas" que ofrezcan soluciones interesantes en nuestro sector.

¿Cómo puede afectar la crisis que estamos viviendo al sector?

La crisis afectará a todas las empresas, de eso no hay duda, porque si los clientes recortan sus presupuestos, los proveedores tienen menos posibilidades de vender. Sin embargo, también es cierto que en una época donde la privacidad de la información es un bien en alza, no se debe escatimar costes en protegerla. En los tiempos de crisis, las empresas están obligadas a ser más competitivas que nunca y no se pueden arriesgar a cuantiosas multas, a la pérdida de negocio y/o de la confianza de sus clientes, causada por algún robo o filtración de información confidencial. Nosotros vemos esta crisis como una oportunidad de ayudar a nuestros clientes y de incrementar de nuestro volumen de negocio.

¿Cuáles son vuestras previsiones para este año?

En Oesía estamos satisfechos con las previsiones de cierre de este año, no sólo porque cuantitativamente vayamos a alcanzar los objetivos marcados, sino porque además hemos logrado aspectos de carácter cualitativo que nos emocionan como grupo dentro de una gran empresa.

Expresiones como compromiso, orientación al cliente, innovación, especialización... son parte de nuestro

Como resultado de esta estrategia y continuando con nuestra voluntad de ser auténticos "compañeros de viaje" de nuestros clientes hemos abordado con ellos muchos **proyectos interesantes**, entre los que destacan Planes Directores de Seguridad en una de las principales empresas de transporte público de España, en un reconocido complejo hospitalario y en varios organismos públicos de ámbito nacional. También hemos obtenido importantes logros en el ámbito de servicios ofrecidos desde nuestro **SOC** (Security Operation Center) a diversos clientes, entre los que destacan importantes instituciones financieras, administraciones públicas, así como grandes organizaciones empresariales. Los servicios que prestamos desde nuestro Centro se basan en modelos tremendamente flexibles, adaptados a las necesidades de cada cliente y para ello hemos apostado no solo por un amplio abanico de servicios (monitorización de eventos de seguridad, auditoría continuada, cuadro de mandos y gestión de

infraestructuras, etc.), sino también por la aplicación de las mejores prácticas y estándares, siendo un complemento para cualquier organización de TI.

En una época donde la privacidad de la información es un bien en alza, no se debe escatimar costes en protegerla

Esta estrategia también ha guiado nuestra actividad de **I+D+i**, donde nuestros esfuerzos han estado orientados a la creación de herramientas y metodologías que nos permitan ofrecer servicios eficientes e innovadores, entre los que contamos con herramientas de gestión de eventos, cuadros de mando ejecutivos para monitorizar el



lema y son asumidas con naturalidad por todo el equipo.

Teniendo en cuenta que el talento de nuestros especialistas es uno de nuestros principales activos, creo que hemos creado un entorno de trabajo fresco, innovador, a la vez que

organizado y orientado a resultados. Creo que hemos logrado no sólo captar la atención de clientes sino de candidatos que se enrolan a nuestro equipo con auténtico empuje. Creo que ese es uno de nuestros principales logros y debo dar las

gracias sinceramente a mi equipo, porque este es, sin duda alguna, un gran logro en la actualidad en nuestro sector.

¿Cuáles son los principales retos para el próximo 2009?

De cara al 2009 nos hemos planteado un fuerte crecimiento de nuestra Línea de Seguridad, por encima del 30%. Este crecimiento lo vemos como continuación del gran esfuerzo realizado durante este año, en concreto en dos vertientes, la orientación hacia vínculos de largo plazo con nuestros clientes y la presencia en Latinoamérica.

En la actualidad, ya contamos con proyectos y personal en México, Brasil y Colombia y nuestra clara intención es que el crecimiento allí sea muy superior incluso al del territorio nacional, de la mano tanto de grandes clientes locales, como de empresas españolas allí establecidas. ♦

