



Gilson Magalhaes y Ezequiel Picardo

TECNOLOGÍA

“Esperamos que Perú crezca más que el promedio de Latam”

Red Hat, propiedad de IBM, anticipa que sus ventas en Perú crecerán 20% en 2025. Gilson Magalhaes (GM), su VP para Latinoamérica, y Ezequiel Picardo (EP), *country manager* para Perú y Chile, comparten los *drivers* detrás de la proyección.

Acaban de anunciar una alianza con Meta. ¿Cómo impactará a sus clientes?

GM: Son muchas alianzas, Meta es una de ellas. Llama [la IA de código abierto* de Meta] va a correr en nuestra infraestructura. Nuestros clientes podrán usarla como una alternativa más dentro de la plataforma de Red Hat, que es *open source*.

Hacemos una conexión con soluciones como Llama o GPU [de Nvidia] para que el cliente pueda usarlas adaptadas a su negocio y de forma aceptable desde el punto de vista del costo.

Sus ventas globales crecieron a doble dígito en 2024.

¿Cuánto crecieron en Perú?

EP: Entre 10% y 20%. No podemos dar el dato exacto.

¿A qué atribuyen el incremento?

EP: Vemos en Perú, el año pasado y este año, la intención de empresas [y] del gobierno de utilizar tecnologías. Acompañamos sus aplicaciones antiguas a una modernización. Eso nos permite crecer orgánicamente.

Tenemos tres plataformas [infraestructura, modernización de aplicaciones y automatiza-

ción] que se complementan muy bien con otros proveedores del mercado. Podemos estar en la nube, *on-premise* y tener una combinación de ambos. Ahora se agrega la plataforma de inteligencia artificial. El crecimiento se da por la aceptación del mercado a la plataforma.

¿Cuánto crecerían en 2025?

GM: Esperamos que Perú crezca más que el promedio de Latinoamérica.

¿Por encima del 20%?

GM: Deseamos eso y hay muchas chances de superar el 20%.

¿Qué drivers impulsarán su crecimiento este año?

GM: La presencia de IBM puede ayudarnos a apalancar nuestro negocio. En otros países donde tenemos a IBM fuerte, eso pasó. Esperamos contar con la ayuda de ellos y de los *partners*.

¿Buscarán nuevos clientes?

GM: Hoy nuestro gran negocio en América Latina es el mercado financiero. Las charlas con los bancos, especialmente aquí, están caminando muy rápido. Este año el crecimiento estará muy enfocado en ese mercado.

(MAB)

CULTURA ORGANIZACIONAL

El respeto como cultura, no como eslogan



Renzo Rossi Escuza,
Consultor y experto en estrategia de personas

Hoy, muchas empresas confunden el respeto con evitar el conflicto. Respetar es tener el coraje de cuidar la forma, sin disfrazar la verdad.

“Vamos a respetarnos tanto que nadie querrá decir lo que piensa”, fue la frase cruda, y a la vez certera, que un día me dijo una gerenta. En muchas organizaciones como la suya, el respeto se ha convertido en un eslogan bonito. Suena bien en el papel, pero se aplica como censura disfrazada de cortesía. Se confunde respeto con silencio. Con evitar el conflicto.

Respetar, sin embargo, no es callarse. Es tener el coraje de hablar con claridad, sin disfrazar la verdad. De cuidar la forma, sin perder el fondo. En un entorno adulto, disentir no es traicionar. Es crecer. Pero eso todavía es contracultural.

Según McKinsey, el 70% de quienes renuncian lo hacen por sentirse ignorados o no valorados en su trabajo. Y un estudio de Georgetown demuestra que la falta de respeto es una de las principales causas de desgaste emocional.

El respeto no es sólo ético, es estratégico. Pero, en América Latina, decir lo que se piensa sigue siendo riesgoso. Si cuestionas algo, te tildan de inmaduro, de “conflictivo”. Muchos prefieren callar. No por prudencia, sino por miedo. Y ahí empieza a estropearse la cultura.

Es entonces donde nace el dilema: ¿cuánta autenticidad estamos dispuestos a sacrificar sólo para encajar? El respeto real no se ve en los valores impresos en la pared de una oficina, sino en las conversaciones incómodas. Cuando se desafían ideas, se da un *feedback* difícil o se dice una verdad incómoda.

La claridad, como dice la escritora Brené Brown, es una forma de amabilidad. Pero también requiere valentía. Y aunque la claridad a veces incomode, sin incomodidad no habrá progreso.

Las nuevas generaciones no toleran lo que antes se aguantaba en silencio. Exigen respeto, sí. Y también autenticidad.

Una cultura sólida no evita los conflictos. Los enfrenta bien. Porque lo contrario al respeto no es el grito: es la indiferencia. Y esa sí puede destruirlo todo desde adentro. ■

*El *software open source* o de código abierto está diseñado para ser accesible. Cualquiera puede ver, modificar y distribuir el código.