

[La trayectoria de las mujeres líderes en tecnología en América Latina y más allá](#)

Leer todos los artículos

Las mujeres que desempeñan funciones de liderazgo en América Latina se enfrentan a muchos desafíos (algo que también ocurre en Estados Unidos). Esta es solo una de las razones por las que seguimos destacando las historias de latinas que aceptan esos desafíos y construyen una trayectoria exitosa.

Las mujeres, en Estados Unidos, aunque responden por casi la mitad de la fuerza laboral, sólo representan alrededor del 27% de los profesionales y trabajadores del sector de STEM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas, en la sigla en inglés), según la Oficina del Censo del país. Y aunque las mujeres hispanas o latinas responden por casi el 7% de la fuerza laboral, sólo representan poco menos del 2% de todos los trabajadores de STEM en todo el país.

El camino hacia el liderazgo, especialmente en esta industria, es a menudo tan variado como las mujeres que lo recorren, pero sería difícil encontrar un camino tan inusual como el que llevó a [Rosalba Reynoso](#) a convertirse en la cofundadora y CEO de [Blue Trail Software](#).

Fundada en 2014, Blue Trail es una empresa de desarrollo de software con sede en San Francisco, California, con oficinas también en [Argentina](#), Bolivia, [México](#), Perú, Uruguay y España.

Rosalba Reynoso, cofundadora y CEO de Blue Trail Software

El estilo de liderazgo de Reynoso – que hace hincapié en ofrecer oportunidades y capacitar a los empleados para que tengan éxito – es un reflejo directo de sus primeras experiencias de vida. Reynoso creció en la zona rural de [México](#), una de las ocho hijas de un padre conservador y la única en su familia que cursó los nueve años de escuela.

Después de emigrar a los Estados Unidos, a los 18 años, ya casada y con hijos, y casi sin hablar inglés, Reynoso empezó a buscar trabajo para mantener a su familia durante los meses de invierno, periodo en que el trabajo en la industria de la construcción, – en la que trabajaba su esposo – mermaba.

[LEE TAMBIÉN: Diversidad: LatinxVC quiere más latinos en el mercado de capital de riesgo](#)

Encontró trabajo para limpiar casas, llamando de puerta en puerta en los barrios de lujo de San Francisco. Ella agradece a su primera cliente, que se arriesgó, reconoció su capacidad y la incentivó.

“Le costó mucho explicarme lo que quería que hiciera en su casa. Así que se ofreció a enseñarme inglés”, recuerda. «Todos los martes por la mañana hacía café y pasaba una hora enseñándome lo básico – todo lo que necesitara para facilitar mi trabajo.»

Su negocio como empleada de limpieza por cuenta propia comenzó a crecer gracias al boca a boca, ya que cada cliente la recomendaba a sus amigos. Fue entonces cuando Reynoso recurrió a su propia red de amigas, que también necesitaban mantener a sus familias, para que la ayudaran con su creciente lista de clientes.

“Empecé a ayudar a mis amigas con su inglés y les enseñé a conducir para que pudieran obtener sus licencias de conducir”, explica Reynoso. «Después, les di un cliente por día y les ayudé a crear sus propios negocios.»

Cuando se divorció – por violencia doméstica –, luego de 22 años de matrimonio, y se encontró llena de deudas, Reynoso amplió su negocio para incluir servicios de catering, limpieza de comercios e, incluso, cuidado de mascotas.

“Dije que sí a cualquier oportunidad”, dijo. «Las otras mujeres de mi empresa eran madres solteras o se encontraban en una situación similar a la mía, y el negocio nos generó buenos ingresos a todas.»

La transición hacia el lanzamiento de Blue Trail Software

Reynoso tuvo éxito en crear un negocio en el sector de servicios. Pero ¿cómo se convirtió en la CEO de una empresa de desarrollo de software – sin un título ni una pizca de experiencia en tecnología?

Es ahí donde entra **Remi Vespa**, CEO de una empresa de software en dificultades, con quien Reynoso se casó cinco años después de su divorcio.

Una noche, Vespa invitó a cenar a sus principales clientes para hablar de negocios. Decidida a aprender todo sobre el trabajo de su futuro marido, Reynoso participó de esa cena.

“Aprendí cosas sobre ingeniería de control de calidad, sobre desarrollo de front-end y back-end – todo el sistema”, dijo Reynoso. “También aprendí que para ser un excelente desarrollador de software no es necesario tener un título en ciencias de la computación. Lo más importante es su historial, además de los clientes con los que ha trabajado.»

[LEE TAMBIÉN: América Latina es la segunda región que más consume contenidos digitales](#)

Reynoso, que se define como una gran soñadora, vio la oportunidad de usar lo que había aprendido al crear su empresa de servicios de limpieza y aplicarlo en el desarrollo de software en larga escala.

La pareja decidió llevar adelante la idea y fundó Blue Trail Software en 2014. Ella pasó los primeros cinco años centrada en crear equipos en América Latina y en atraer y retener talentos. Él se centró en construir la visión, el negocio y las finanzas de la empresa.

“Inicialmente, mi papel era más el de directora de operaciones [COO]. Me centré en los empleados y en nuestra estrategia de gestión”, dijo Reynoso. «El tiempo que pasé con nuestra gente me ayudó a perfeccionar nuestra

visión de la empresa, y la transición final a CEO ocurrió de forma natural.»

Aun así, enfrentó cierta resistencia, especialmente por parte de los clientes, que suponían que su cargo de CEO se debía al hecho de ser la esposa de Vespa.

“Ya es difícil que las mujeres con experiencia en tecnología sean aceptadas en puestos de liderazgo. Imagínense el caso de una mujer que limpiaba casas y se convierte en CEO”, dijo Reynoso. «Fue difícil, pero una vez que me vieron en acción, no tardaron en convencerse de que podía dirigir la empresa.»

Los empleados son lo primero y lo más importante

La filosofía de Blue Trail es tan básica como radical: el bienestar de sus empleados es más importante que las ganancias. La premisa de este principio rector es que los empleados que reciben capacitación, orientación, remuneración adecuada y son escuchados serán más felices y rendirán más. Un mejor rendimiento aumenta la satisfacción de los clientes y genera más ingresos.

Es exactamente la misma filosofía que Reynoso aplicó en su empresa de limpieza durante 25 años.

“El secreto es escuchar a tus empleados y asegurarse de que están bien. Les pregunto cómo podemos cambiar o cómo podemos mejorar”, dijo Reynoso. “Quiero la mejor empresa, no la más grande. No quiero números, quiero personas. No quiero una empresa de software, quiero una familia de software.”

ROSALBA REYNOSO, cofundadora y CEO de **BLUE TRAIL SOFTWARE**

Un ejemplo de esta filosofía de trabajo en la vida real es la Constitución de Blue Trail. Este documento, que actualmente es un programa piloto en [México](#), describe, entre otras cosas, un proceso mediante el cual los

empleados eligen a los miembros de una junta asesora llamada Los Titanes – inspirada en los Caballeros de la Mesa Redonda del Rey Arturo. “A veces, Los Titanes actuarán como mi conciencia, otras veces como mis asesores”, dijo Reynoso.

“Se convertirán en el equipo ejecutivo encargado de garantizar que todo en la empresa funcione sin problemas y que todos sean tratados de manera justa. Si alguien del equipo administrativo, yo incluida, hace algo mal, Los Titanes podrán identificar el problema para que podamos resolverlo.»

Creando oportunidades

Una de las primeras apuestas estratégicas de Blue Trail consistió en ubicar sus oficinas en ciudades más pequeñas de América Latina, lejos de los centros comerciales tradicionales. Reynoso cree que tiene más sentido que las empresas se establezcan en ciudades chicas que tengan talentos de calidad, pero con menos oportunidades.

Las familias latinoamericanas son muy unidas, pero a menudo los profesionales experimentados se mudan a las grandes ciudades para ganar más dinero, o entonces aceptan trabajos con salarios más bajos o que no tienen que ver con su profesión solamente para poder permanecer cerca de casa.

[LEE TAMBIÉN: BID Lab crea programa para acelerar startups lideradas por mujeres en América Latina y el Caribe](#)

“Nuestra empresa ofrece oportunidades bien remuneradas”, dijo Reynoso. “Es una segunda oportunidad para aprender una nueva profesión, permanecer con sus familias y disfrutar de una mejor calidad de vida. La única herramienta que necesitan es Internet. Sobre todo ahora, con el COVID, todos pueden trabajar desde casa.»

Blue Trail contrata desarrolladores senior y lo que denomina desarrolladores «semi senior» para trabajar en proyectos con grandes empresas como Samsung, HP y otras, así como con empresas medianas y startups tecnológicas. La empresa también creó un programa de pasantías remuneradas para brindar oportunidades y capacitar a personas que, de otro modo, no tendrían la oportunidad de conseguir un trabajo en tecnología. Los pasantes reciben un salario completo, que les permite concentrarse en el aprendizaje sin tener que preocuparse por pagar el alquiler, por ejemplo, dijo Reynoso.

“Formamos a nuestros propios desarrolladores junior a través del programa de pasantías y colocamos a cada empleado junior con un mentor de la empresa”, dijo Reynoso.

Desde la implementación del programa de pasantías, Blue Trail ha capacitado y guiado a siete grupos. La estrategia dio sus frutos en términos de retención de talentos, en comparación con una tasa de rotación de desarrolladores típica, que oscila entre uno y tres años.

[LEE TAMBIÉN: Startups que se convirtieron en unicornios en América Latina en 2021; lista](#)

Este estilo de liderazgo de Reynoso, estrechamente vinculado al compromiso de crear oportunidades para sus empleados, también impacta en la manera en que Blue Trail se posiciona sobre la diversidad de género, como no podría ser de otra manera.

De los 178 empleados de Blue Trail, el 30% son mujeres. En porcentaje, es el número de mujeres en distintos roles en la empresa. “Casi nunca decimos que no a las candidatas cuando no tienen el mismo nivel de educación que los hombres. Podemos mejorar su potencial a través de la formación en el trabajo y de la tutoría, y esta es una inversión que genera grandes retornos.»

Reynoso se refiere a Blue Trail como su «hacedor de sueños». Es su vehículo para crear oportunidades que potencien y mejoren la calidad de vida de todos sus empleados. También es su forma de mostrar a las mujeres lo que es posible hacer.

No te limites a la hora de dedicarte a la tecnología – o a cualquier otro campo – simplemente porque te falta experiencia. No importa de dónde vengas, puedes alcanzar tu objetivo si trabajas en él.

ROSALBA REYNOSO, COFUNDADORA Y CEO De BLUE TRAIL SOFTWARE