



**LA NUBE SOBRE MÉXICO:
15 EMPRESAS MEXICANAS COMPARTEN
SU EXPERIENCIA EN CLOUD**

[*de portada*]

LA NUBE SOBRE MÉXICO: 15 EMPRESAS MEXICANAS COMPARTEN SU EXPERIENCIA EN CLOUD

En una mesa redonda convocada por Netmedia Research para debatir sobre los retos y beneficios del cloud, los participantes defendieron sus bondades, reflexionaron en torno a los riesgos y concluyeron que, con el talento adecuado, es el modelo a seguir

■ Por *Mónica Mistretta, Maricela Ochoa y Christopher Holloway*

Fotos *Vinicio Montero*

Fue insólito el entusiasmo y hasta la pasión con la que 15 directivos de Sistemas debatieron en torno a la nueva plataforma de consumo de servicios IT. En la mesa redonda participaron ejecutivos de todo tipo de organizaciones, a saber: Beta San Miguel, Conservas La Costeña, CIE, Crédito Real, GMX Seguros, Grupo Alcione, Grupo Alsea, Grupo Bal, BBVA Bancomer, Grupo La Comer, Intercam, Ópticas Devlyn, Telecomunicaciones de México, Tokio Marine y Volaris.

A cargo de las decisiones más importantes de sus empresas en torno a IT, los asistentes compartieron sus experiencias con respecto al uso (y abuso) de la nube. Coincidieron en que es un tema

tan en disputa y rápida evolución que nunca se deja de aprender, a pesar de llevar años de adopción o tiempo y dinero invertido en investigación.

PRONÓSTICO: NUBOSIDAD PARCIAL

Ahorro, seguridad, flexibilidad y elasticidad fueron los conceptos que más se repitieron entre los ejecutivos a la hora de mencionar razones para optar por la nube como plataforma. La opinión coincide con los resultados de la encuesta Cloud Transformation de Unisys, que añade continuidad del negocio y estandarización IT. Los participantes apuntaron que los procesos horizontales fueron

[*de portada*]

los primeros en llevarse a la nube. “Aplicaciones de recursos humanos, finanzas, y de tipo colaborativo fueron los primeros arriba. Los procesos core no están en la nube. Ninguno de ellos”, indicó Omar Pérez Carbot, CIO de Grupo BAL, que incluye a empresas como Peñoles, Palacio de Hierro y GNP.

El ahorro de costos es uno de los argumentos de venta más robustos que han blandido los proveedores de cloud, pero sorpresivamente no existió un acuerdo entre los ejecutivos en este punto. Un ejemplo claro fue el expuesto por Andrés Ríos, CIO de Grupo Alcione, quien indicó que ya había probado servicios de nube, pero se vio obligado a regresar sus operaciones en sitio. “El director financiero me llamó para informarme que nuestros gastos se estaban elevando 30% sobre lo esperado debido a fluctuaciones en el tipo de cambio. El dólar se disparó y no se pudo negociar con

el proveedor de nube. Entonces, la apuesta cambió y optamos por una nube privada. Creo haber tomado una buena decisión porque contamos con la misma flexibilidad que la nube pública nos brindaba, pero con un control mucho mayor”, detalló Ríos.

Tanto Juan Carlos Aldana, IT Services, Security & Networking de La Costeña, como Oswaldo Gutiérrez, gerente de Infraestructura y Telecomunicaciones de Crédito Real, consideran costoso el acceso a la nube. Gutiérrez comentó: “Mover el dato a la nube también cuesta. La realidad es que al subir tu información te quieren vender appliances que son necesarias, pero encarecen mucho la operación. Por lo mismo, nosotros estamos incursionando con cautela en esta tendencia”.

También cauteloso, Humberto Padilla, director de Infraestructura y Tecnología de La Comer, opinó que la nube debe verse



[*de portada*]

como una oportunidad, una herramienta alternativa, y evaluarse profundamente. “Es una decisión similar a vivir en una casa propia o en una rentada. Es cierto que rentar es más fácil y rápido, pero si en algún momento no tienes para pagar te van a sacar de ahí”. La Comer entendió que existían proyectos para los que no habían desarrollado aún las habilidades necesarias, y la respuesta más conveniente fue enviarlos a la nube. “El costo de implementar, por ejemplo, un correlacionador de incidentes implicaba dos o tres años de capacitación y desarrollo interno. Esa inversión es equivalente a obtenerlo en la nube. No es más barato per se, pero sí es una decisión de eficiencia económica ligada a la productividad: es pasar más rápido de una idea a una aplicación y eso —a la larga— amplía las oportunidades de negocio y lo mantiene en competencia”, abundó Padilla.

CIELOS DEL PASADO

Si en algo estuvieron de acuerdo los participantes de la mesa es que una estrategia cloud requiere tomar en cuenta tres aspectos clave: el legal, el financiero y el operativo. En este último punto, Víctor Mendívil, CIO de Ópticas Devlyn, hizo una defensa enérgica de la nube. “Yo puedo levantar un servidor en tres minutos con mi tarjeta de crédito. Antes preguntabas cuándo tendrías un servidor nuevo en tu organización y los proveedores te daban plazos de siete meses y un precio altísimo. Los armaban en exclusiva para tus necesidades, pero restaban agilidad. La nube nos permite ahora operar con nuevos y mejores costos. Tecnologías como machine learning, inteligencia



artificial y otras que empujan la transformación digital están al alcance de la mano en la nube, y eso el negocio lo agradece”, sentenció Mendívil.

Cada quien, por supuesto, manipula las piezas con las que cuenta en el tablero que le tocó jugar. Las empresas de mayor tamaño y antigüedad destacaron de forma unánime la problemática representada por los sistemas legados cuando se considera el salto a la nube. No solo eso, en general las aplicaciones críticas o ligadas a la manipulación de datos privados encuentran muchos obstáculos —algunos infranqueables— en su camino al cloud. Ahí es cuando sale al rescate la nube privada. Si bien hay quienes opinan que la nube privada solo es un sabor distinto y publicitario del viejo y conocido on-premises, las empresas siguen mencionándola como la única opción que les permite asegurar la operación de sistemas legacy y aplicaciones críticas con la suficiente flexibilidad y auto-escalabilidad exigidos por el negocio.

[*de portada*]



Es el caso de José Ramón Rosales, de Business Process Engineering en Bancomer, quien menciona que su organización trabaja —primordialmente— con nubes privadas. “Tenemos muchos esquemas legacy y eso complica demasiado diseñar una estrategia de cloud pública. Le vemos mucho sentido, pero se está incurriendo más en privada. Algo especialmente relevante es que hemos visto la posibilidad de llevar el software de los cajeros automáticos al cloud. Hoy en día las vulneraciones de los cajeros pasan al afectar el firmware o los componentes físicos del mismo. Así que mientras menos software tengan en sus módulos físicos pensamos que menores serán los riesgos, pero estamos yendo paso a paso”, comentó Rosales.

LA NUBE EXIGE NUEVOS TIPOS DE PROFESIONALES

En opinión de Oswaldo Gutiérrez, gerente de Infraestructura y Telecomunicaciones de Crédito Real, la mayoría de las organizaciones tienen aplicaciones legadas y difícilmente pueden hacer una estrategia de lift-and-shift (mover la aplicación de un entorno on-premise a uno cloud sin rediseñarla). De manera que la nube implica también perfiles y talentos distintos. “Hay aplicaciones core que no existen en el cloud. Por ejemplo, hoy la CFE no tiene su facturación en la nube, no puedes comprar una aplicación Software-as-a-Service estándar que te permita contar con ese tipo de servicio. Entonces, requieres contar con dos elementos no necesariamente coincidentes: un equipo de gente que esté dándole

[*de portada*]

servicio a las aplicaciones legacy y un equipo para pensar en las aplicaciones nuevas. Necesitas tener personal con habilidades y la mentalidad para poder desarrollar desde el pasado hasta el futuro, y eso no es tarea fácil”, añadió Gutiérrez.

Para reforzar este argumento, Mendívil (de Ópticas Devlyn) hizo una analogía con la Fórmula 1: “Hace 30 años la mayor parte de los miembros de un equipo automovilístico eran mecánicos. Hoy son ingenieros IT: analizan decenas de datos de los autos en tiempo real. Las empresas necesitan realizar también este tránsito: pasar de gente que sabía administrar los ‘fierros’ a personal especializado en cloud”. Frente a este punto surgieron dos posturas posibles. El propio Mendívil planteó a los proveedores como facilitadores de este tránsito, al poner herramientas o equipos especializados a disposición de las organizaciones. Por otro lado, Jorge Espinosa Mireles, director de Red Troncal de Telecomunicaciones de México, un organismo descentralizado de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, recomendó una aproximación más ligada a la capacitación de los equipos y de la organización en su conjunto. “Hay que tener, por ejemplo, una serie de talleres internos a nivel directivo para identificar los beneficios y oportunidades que la nube plantea. Deben preguntarse: ¿Si iniciáramos el negocio hoy —con las herramientas tecnológicas presentes— qué haríamos? Porque para poder sobrevivir a este mundo cambiante la capacitación es necesaria, y yo creo que las iniciativas que aprovechen la nube van a ser las sobrevivientes”.

La mesa de discusión terminó en una nota optimista con respecto a los proyectos futuros. Más allá de los retos particulares, los asistentes coincidieron en que la nube ofrece muchas ventajas: la posibilidad de ofrecer omnicanalidad y, con ello, mejorar la experiencia del cliente; desarrollar aplicaciones piloto de inteligencia artificial y machine learning; y, no menos importante, obtener reducción de costos. Quizás una de las apuestas más agresivas en la nube sea la de Volaris, organización que curiosamente nació “en las nubes”. Su porcentaje de cargas actuales en esta modalidad alcanza 80%, mientras el otro 20% es rentado a proveedores. “Estamos parados totalmente en la nube, por lo que mi siguiente reto como administrador es empezar a construir aplicaciones serverless”, explicó Roberto Isaac Hernández, analista de Soporte de Aplicaciones de la aerolínea. “Tenemos montado un proyecto para hacer big data: es una aplicación nativa de nube en la cual todo se dispara a través de código. Cada que se va a procesar la información, los servidores se crean y se distribuyen al vuelo: mi base de datos, almacenamiento y todo lo que es cómputo va en la nube”, dijo Hernández.

Apenas dos de las 15 organizaciones que participaron en el debate no están en este momento trabajando con alguna modalidad de cloud, pero se declararon optimistas con respecto a su adopción tras escuchar la opinión de sus colegas. La mesa cerró con la confianza de que la elasticidad, disponibilidad y rapidez para la innovación son características que, bien administradas y planificadas, significarán un apoyo cada vez más fuerte al negocio. ■