

# Tres enfoques para desarrollar un plan de negocio sólido para migrar a la nube

“Todos los demás lo están haciendo” no es una razón suficiente para que tu empresa dé el salto por completo a la nube pública. Al mismo tiempo, a medida que tus costos de infraestructura continúen creciendo con el tiempo, tendrás menos recursos que se puedan destinar a proyectos innovadores. Si tu competencia está mejorando sus políticas de seguridad y recuperación ante desastres, mientras que reduce sus costos de infraestructura por unidad, corres el riesgo de no estar preparado para los retos del futuro. Sin duda, la renovación de tu infraestructura de TI puede resultar abrumadora: cada vez que realizas una inversión significativa en un área que toca casi todos los puntos clave del negocio, las implicaciones pueden ser costosas.

Pero ese es el punto clave: no todas las empresas necesitan una renovación completa. Cuando se trata de realizar la migración a la nube, no es necesario hacerlo al 100% “desde el principio”. La migración a la nube debe realizarse después de crear un plan de negocio empresarial que muestre cómo tu organización se beneficiará del cambio. Es importante mantener tu infraestructura de TI lo más moderna posible, por supuesto, pero solo tiene sentido hacerlo si ayuda a lograr tus objetivos comerciales. Los CIO y CTO reconocen que deben tener un enfoque de negocio, pero también visualizan que normalmente necesitarán “encontrar” recursos para financiar nuevas iniciativas.

Para la mayoría de las empresas, un enfoque de tres partes que implica analizar a tu gente, procesos y tecnología ayuda a evaluar cada situación y a desarrollar un plan de implementación de la nube adaptado a las necesidades únicas y específicas de tu empresa:

## **1. Enfoque en las Personas**

Una de las primeras y más obvias cosas que la migración a la nube hace por tu negocio, en cuanto a tu personal, es liberar tiempo para tu fuerza laboral. Con menos servidores y / o centros de datos que administrar, permite que el talento se concentre en iniciativas nuevas e “interesantes” que ayuden a impulsar el negocio principal. En lugar de utilizar recursos para mantener los sistemas, tu permites a los equipos realizar un trabajo más valioso y gratificante que no solo ofrece resultados comerciales, sino que también mejora la moral de toda la organización.

Pasar a un proveedor de nube pública como AWS, GCP o Azure también puede ayudar a las empresas a retener su talento. La realidad es que, si no estás enfocado a la nube ahora, los miembros de tu equipo de TI pueden irse porque quieren y necesitan mantener sus habilidades tan al día como sea posible. Tiene sentido: nadie quiere trabajar para una organización que se basa únicamente en sistemas anticuados sin intención de modernizarse.

Por último, un plan de negocio en la nube permite a tu equipo de TI volver a centrarse en tu negocio. ¿Cuánto tiempo pasa tu equipo de TI administrando hardware? ¿Y realmente está impulsando nuevos negocios? ¿Qué pasaría si pudieras darle la vuelta a eso para que el equipo

podiera concentrarse en algo nuevo que ayude a superar a la competencia? Sin duda, es más atractivo trabajar en proyectos innovadores en lugar de mantener sistemas obsoletos.

## **1. Enfoque en los Procesos**

Si tomas los procesos de TI actuales que tienes (pruebas, soporte y cualquier otra cosa que puedas imaginar) y los migras a la nube, probablemente no funcionará de la manera que imaginas porque es un paradigma diferente. Recomiendo a los equipos que son nuevos en la nube que realicen una evaluación para determinar qué procesos están (o no) "listos para la nube". Pero no olvides que el valor real de la nube se hace evidente una vez que has migrado tus datos principales, ya sea información de recursos humanos, datos de clientes, datos de la cadena de suministro o todo lo anterior. Una vez que se migre dicha información, puedes comenzar a utilizar herramientas basadas en la nube que te permiten desbloquear el valor real de tus datos.

Seguro también has escuchado acerca de la monetización de datos, la realidad es que es difícil de lograr. Tratar de monetizar los datos a través de los procesos existentes de TI implementados internamente, probablemente no funcionará. Requiere que compres nuevo hardware, obtengas un nuevo software de almacenamiento de datos, contrates personal adicional; todo se vuelve demasiado costoso y no te dará un gran retorno de tu inversión.

Pero una vez que tus datos están en la nube, inmediatamente tienes opciones. Puedes crear algo para Microsoft Azure y probarlo durante unos días y gastar solo unos pocos miles de dólares: un proceso sencillo en comparación con una renovación completa de la infraestructura de TI. La palabra "ágil" se ha convertido en una especie de cliché empresarial, pero aquí sí aplica. Una vez que tus datos están en la nube, consumirlos es mucho más fácil, lo que permite probar herramientas y soluciones para descubrir el verdadero valor de tus datos.

## **1. Enfoque en la Tecnología**

Una realidad que se pasa por alto es que muy pocas empresas, si es que hay alguna, han migrado a infraestructuras 100% basadas en la nube. Es sorprendente cuántas organizaciones todavía tienen un proveedor de alojamiento, ejecutan sistemas implementados internamente o alguna combinación de ambos. Por el contrario, es aún más sorprendente que pocas compañías carecen por completo de centros de datos.

Sin embargo, los altos costos relacionados con la nube de ERP SaaS es una preocupación creciente y real. Si estás ejecutando un ERP Oracle o SAP implementado internamente, por ejemplo, cambiar a un ERP basado en SaaS podría resultar en aproximadamente 3 veces tus costos existentes. Y si ya te encuentras en la nube de forma limitada y has liberado recursos utilizando el soporte independiente, hacer un cambio completo a un ERP basado en SaaS podría costarte 4 veces o 5 veces tus costos actuales.

Por otro lado, rara vez tiene sentido invertir en el ERP más actual del mercado (y los costos de soporte asociados que lo acompañan). Sí, esto significa que obtendrás todas las actualizaciones más recientes tan pronto como estén disponibles, pero ¿el próximo cambio gradual en tu sistema de recursos humanos o cadena de suministro te hará superar repentinamente a la competencia?

La respuesta casi siempre es “no”.

Al final, las organizaciones deben pensar en su plan de negocio empresarial basado en la nube como una ecuación. Existe un cierto costo para tu personal, procesos y hardware tecnológico actual, y también debes tener en cuenta eventos próximos, como una actualización atrasada del centro de datos para renovar el hardware antiguo o un contrato de arrendamiento que debe renovarse. También debes considerar los costos de oportunidad relacionados con la seguridad y la recuperación ante desastres. Por último, ¿qué piensa tu director financiero sobre la nube? Tal vez piense, “Mi amigo se mudó a la nube y se sorprendió por sus altos costos, no estoy seguro sobre el cambio”. Por lo tanto, también debes entender cuál es su impresión sobre el costo de la migración.

El número de organizaciones que están sentadas y cruzadas de brazos está disminuyendo rápidamente. La nube es inevitable y los equipos de TI la necesitan cada vez más en sus currículums. La manera en que se implementará la nube para tu empresa probablemente diferirá de la de otras organizaciones, pero al final del día, la pregunta clave es esta: ¿Preferirías dedicar tiempo a respaldar tus aplicaciones existentes y / o implementar un nuevo software de respaldo? ¿O deseas desarrollar un nivel de flexibilidad que te ayude a hacer crecer y, en última instancia, a preparar tu negocio para el futuro?