

**Texto**
Redacción Computing**JOSEBA MARURI, DIRECTOR DE TECNOLOGÍA Y ANALYTICS DE LABORAL KUTXA**

“La migración de nuestro mainframe nos ha permitido reducir el TCO en más de un 80%”

« LABORAL Kutxa culminó el pasado año un proyecto de transformación de su core financiero, migrando de mainframe a sistemas abiertos, de la mano de Micro Focus. Hablamos sobre este proyecto con Joseba Maruri, Director de Tecnología y Analytics de la entidad financiera.

Además, ahora podemos contar con distintos partners porque operamos en una plataforma abierta y conocida

LABORAL Kutxa es una cooperativa de crédito fundada en 1959 e integrada en Mondragón. Tiene como misión la atención de las necesidades financieras y de seguros de sus clientes, particulares y empresas, y está comprometida con la satisfacción de todos ellos y con el progreso de la sociedad. Un proyecto solvente, rentable y sostenible que cuenta con una red de más de 300 oficinas, una plantilla de más de 2.000 personas y con más de un 1,1 millón de clientes, de los cuales más del 40% son omnicanales. LABORAL Kutxa finalizó en 2019 un ambicioso proyecto de transformación de su core financiero, de un entorno mainframe a sistemas abiertos, con la solución Enterprise de Micro Focus que les ha permitido, entre otras cosas, mejorar la flexibilidad de la infraestructura con tecnologías estándar del mercado, consiguiendo importantes mejoras del rendimiento, y una reducción del TCO en más de un 80%.

¿Cuáles fueron las motivaciones para poner en marcha el proyecto de migración del mainframe para LABORAL Kutxa?

El primer motivo fue que teníamos una plataforma muy costosa de mantener y que se estaba quedando obsoleta, el mainframe, aunque era seguro y muy estable, cada vez tenía menos recorrido y se estaban planteando nuevos retos dentro de las entidades financieras que iban a ser difíciles de conseguir si no cambiábamos.

En segundo lugar, nuestra entidad tiene el compromiso de poner a los clientes en el centro de nuestra estrategia, y los clientes están en constante evolución, conectándose cada vez más desde distintos canales, y en ese momento no teníamos una flexibilidad excesiva para poder adoptar nuevas soluciones y automatizar los recursos.

Por último, cada vez iba cobrando más importancia la ciberseguridad, la parte regulatoria, la transformación digital... entonces nosotros nos planteamos cómo podíamos dar respuesta a estos nuevos requerimientos, cómo podíamos ser más eficientes, dar solución a lo que nos pedían nuestros clientes, y qué teníamos que cambiar. Y a partir de ahí desarrollamos este proyecto.

¿Cómo fue el proceso de migración?

Este tipo de proyectos es muy complejo, y lo primero que hay que decir es que no hubiese salido nunca adelante si no hubiéramos sido capaces de convencer a toda la entidad, empezando por la dirección general, y hasta la última persona de la organización, no solo del área de tecnología. Hay que explicar muy bien cuáles van a ser los beneficios del proyecto, pero también hay que comunicar los riesgos, y hay que conocerlos y ponerlos encima de la mesa para poder adoptar medidas que los minimicen.

El siguiente paso es buscar a los partners adecuados, que demuestren que han hecho esto antes y que lo hayan hecho bien. Nosotros contamos con Micro Focus y con HPE, que desde el principio nos ayudaron a centrar el proyecto y a sacarlo adelante de manera exitosa. También es importante tener una buena oficina de seguimiento (PMO) ya que es un proyecto largo y hay que marcar y gestionar bien los hitos desde el principio. Nosotros conseguimos que tanto la gente de LABORAL Kutxa como nuestros partners trabajarán como un solo equipo, con mucha profesionalidad y muy buen ambiente de trabajo. Yo creo que hicimos un proyecto modelo: conseguimos terminarlo en el día y en la hora en la que nos marcamos que lo íbamos a hacer al comienzo del mismo, un año y medio antes, y

con una calidad excelente ya que hemos visto a posteriori que no hemos tenido problemas a la hora de seguir manteniendo el negocio día a día.

¿Cuáles han sido los principales beneficios obtenidos del proyecto en términos tecnológicos y de negocio?

El primero es la flexibilidad, ahora podemos elegir entre muchas soluciones de mercado y adaptarlas e integrarlas en nuestros sistemas. Además, ahora podemos contar con distintos partners porque operamos en una plataforma abierta y conocida. Como ejemplo, en esta pandemia, en la que todos nuestros clientes se han pasado de pronto al canal digital, esta plataforma nos ha permitido crecer de forma rápida, barata y ágil.

El otro principal beneficio es, por supuesto, el ahorro de costes, que en nuestro caso es de un 80% de forma directa si hablamos de mantenimiento o inversiones en infraestructura, pero también es indirecto por ejemplo en el consumo eléctrico o en la reducción de espacio.

¿Cuáles han sido los retos que encarar en relación al factor humano en un segmento, el del mainframe, aquejado de la falta de profesionales con formación especializada?

Es fundamental lanzar un proceso de gestión del cambio paralelo al proceso de migración de las infraestructuras. Las personas van a tener que cambiar su forma de trabajar, pero tienen muchísimo conocimiento de nuestro negocio, de la cultura y de nuestra entidad y tienen que saber cuál va a ser su papel cuando termine este proyecto.

Por otro lado, haber realizado esta migración nos permite ahora poder contar con un abanico muy amplio de perfiles, que antes teníamos muy limitado.

Tras la implementación del proyecto contáis con un músculo tecnológico y de infraestructura muy fuerte, preparado para nuevos escenarios. ¿Cuáles son vuestros planes a futuro?

En este momento en el que nadie sabe lo que va a pasar en el futuro, tenemos la tranquilidad de que somos mucho más flexibles, de que podemos adoptar soluciones de mercado y no tenemos que estar continuamente desarrollando nosotros. Estamos mucho más preparados para adoptar la nube, somos mucho más eficientes



en los desarrollos, y aún tenemos mucho recorrido, por ejemplo, desde el punto de vista de 'analytics'. Podemos decir que en nuestra entidad, Negocio y Tecnología están ahora más unidos que nunca para poder ofrecer nuevas soluciones, productos y servicios a nuestros clientes.

En definitiva, estamos dando pasos en esa transformación digital y preparándonos para poder ofrecer la plataforma que necesitan nuestros clientes. ■