

empresarial, y funciona con un modelo de membresía: para comprar hay que pagar 50 dólares por año aunque si se es miembro ejecutivo, el costo es de 110 dólares. El privilegio de comprar lo tienen 65 millones de hogares que pagan por él y la tasa de renovación es del 89 %.

La empresa tiene 619 bodegas en 8 países con, aproximadamente, 174.000

empleados. Típicamente un almacén mide 89.000 metros cuadrados.

En promedio, una tienda vende 146 millones de dólares al año, aunque hay entre 25 y 30 cuyas transacciones ascienden a más de 300 millones de dólares al año, es decir, cerca de 1 millón de dólares diarios.

A las 10 de la mañana, cuando se abre el almacén hay objetos por valor de 1 mi-

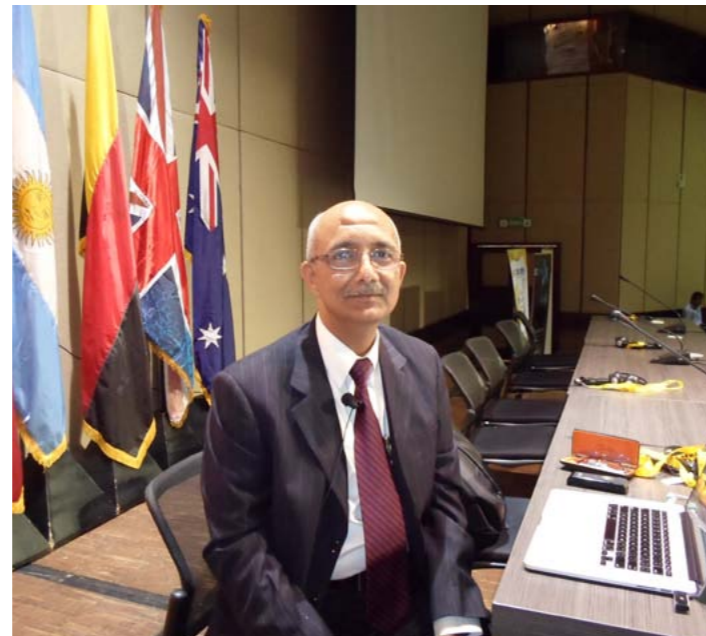
llón de dólares y a las 8 p. m. todo eso se ha ido. Al día siguiente, todos los días del año, se repite la operación. Se llevan a cabo 2.000.000 de transacciones con 30 millones de ítems por hora. Toda esta gran operación es posible gracias a la arquitectura empresarial que conoce muy bien el funcionamiento del negocio. ■

El programador hace realidad los 'sueños' del arquitecto

En esta entrevista Shrikant Palkar, arquitecto empresarial, habla sobre algunos aspectos de su experiencia como arquitecto y profesor y sobre la relación del primero con el que diseña el software.

Usted empezó como programador. ¿Cómo escaló hasta la arquitectura empresarial?

La clave es ser capaz de abstraer. Eso significa que si como programador usted hace algo muy específico en un lenguaje, poco a poco va entendiendo que esa es una pequeña parte de un programa más grande. Luego llega la etapa de darse cuenta de que antes de proponer o diseñar ese programa, necesita comprender las cosas a un nivel más alto. La analogía que se me ocurre es que antes de que el obrero coloque los ladrillos, el arquitecto tiene que tener la imagen. Y antes, alguien tiene que entender qué quiere el dueño de la casa: un palacio, algo pequeño ¿qué? Como programador fui específico; luego, para ser arquitecto me convertí en abstracto. Desde que era pequeño tenía esa habilidad. La segunda parte es la comunicación. La gente siempre me dice que explico muy bien.



Shrikant Palkar

¿Cómo debe ser la relación del programador con el arquitecto?

Si uno está arriba y se olvida del programador, no es un buen arquitecto. La primera palabra que se me ocurre es respeto porque el arquitecto está haciendo cosas que parecen imaginarias y depende del programador para que sean reales. Si no tienen eso claro, si no sienten ese respeto mutuo, tendrán dificultad para entenderse y entregarle al cliente lo que les ha solicitado.

¿Cómo será el uso del juego en la vida seria?

La clave está en que se aprende más rápido lo que se disfruta. La gente juega 3 millones de horas en un día y le gusta jugar porque es parte de un equipo, por el reconocimiento, por el progreso, por el estímulo para pasar de un nivel a otro y obtener un premio. Hay que aprovechar este atractivo. La banca en línea BBVA, Nike, compañías de salud, están usando esta herramienta para vincular a los usuarios a sus procesos o para alentarlos a hacer cosas juntos, como el deporte. Esto les da retroalimentación constante a las empresas sobre las ventas, sobre las costumbres de los usuarios. ■

En desarrollo de software y agilismo hay que pensar por adelantado

Planear y abstraer son claves en las disciplinas que proveen artefactos a otras compañías. Max Poliashenko habló de la forma en que la arquitectura aprovecha la filosofía del agilismo.



Para una organización de ingeniería de software, el trabajo de arquitectura empresarial es más complicado, debido a que los artefactos que produce deben integrarse con los de otros proveedores.

Cuando se aplica en una empresa de ingeniería de software, la arquitectura empresarial (AE) tiene sus particularidades en especial si se emplean métodos ágiles. Igualmente, la AE resulta muy útil para gobernar estos productos porque ayuda a los equipos de desarrollo a cumplir con las políticas de negocio de sus compañías. Así lo afirmó en su confe-

rencia Max Poliashenko, arquitecto empresarial en jefe del área de impuestos en la CCH. Esta es una multinacional, con base en Holanda y presente en 20 países, que provee programas y contenido para firmas de abogados y contadores y para el sector financiero.

La naturaleza del negocio de las empresas de software es crear productos para activar en un entorno “que no depende de

nuestro proceso sino del cliente por lo que no controlamos la implementación. Además, usualmente uno no es el único proveedor, de tal forma que, desde el principio, hay problemas”. Ello convierte a la AE en una columna vertebral integradora de las distintas aplicaciones y si se establece una ‘junta de revisión de arquitectura’, disminuirán los conflictos que surjan de esta condición.