

En este Foco tecnológico se analiza cómo Pure Storage puede ayudar a las organizaciones tecnológicas con modelos de almacenamiento de nube híbrida que se pueden consumir como servicio, reduciendo el riesgo y la complejidad para la empresa y su equipo de TI.

# La resiliencia de la infraestructura digital impulsa el interés en los nuevos modelos operativos de nube como servicio

Abril de 2022.

**Redactado por:** Susan Middleton, vicepresidente de Investigación, Consumo flexible y Estrategias de financiación para la infraestructura tecnológica; y Rob Brothers, vicepresidente del programa en la cartera de Centro de datos y Servicios de soporte

## Introducción

El estudio de IDC demuestra que las organizaciones empresariales están priorizando la resiliencia de la infraestructura digital como un elemento fundamental de su estrategia de TI. Estas organizaciones buscan niveles más completos de visibilidad, control multiplataforma, gestión avanzada de datos y protección que abarque todo el conjunto desde el borde hasta el núcleo y los modelos basados en la nube en formato como servicio (XaaS) son una excelente manera de lograr dichas perspectivas. IDC predice que para 2024, más del 75 % de la infraestructura en el borde se consumirá u operará a través de un modelo como servicio, al igual que más de la mitad de la infraestructura de centros de datos. Pure Storage continúa modificando su estrategia para hacer frente a este nuevo entorno y aportar soluciones al mercado que satisfagan las demandas en constante evolución de los clientes. A alto nivel, Pure Storage ofrece a los clientes una infraestructura elástica que reside dentro de un entorno seguro on-premise y remoto, y brinda información sobre las cargas de trabajo de la nube pública y privada. Las empresas son atractivas para los proveedores de servicios de nube debido al modelo de pago por uso, el rápido aprovisionamiento y la escalabilidad de la capacidad, y la gestión reducida del ciclo de vida de la infraestructura. IDC observa que la adopción del modelo "todo como servicio" cambia a los clientes a un modelo operativo en la nube que puede impulsar la transformación digital.

## DE UN VISTAZO

### CIFRAS CLAVE

Estudios recientes de IDC revelan un aumento potencial en las ofertas de productos como servicio; de hecho, el 73 % de las empresas tiene la intención de utilizarlos para fines de 2022.

### LO MÁS IMPORTANTE

El personal de TI ahora puede concentrarse en impulsar la innovación del negocio en lugar de las tareas administrativas de almacenamiento híbrido del día a día.

## Resumen de la situación

El ecosistema de infraestructura digital emergente estará cada vez más basado en la nube y centrado en garantizar un rendimiento cada vez más rápido de una infraestructura innovadora y sin fricciones que incluya hardware, software, abstracción de recursos, automatización, IA/ML y operaciones consistentes, escalables y ubicuas en todas las nubes, independientemente de que esté situada en su centro de datos, instalación de colocación, proveedor de servicios o ubicación en el borde. A medida que se acelera la adopción de la nube, las organizaciones se enfrentan a la complejidad de gestionar todos estos nuevos ecosistemas que abarcan múltiples plataformas y ubicaciones. El mayor uso de IA y ML

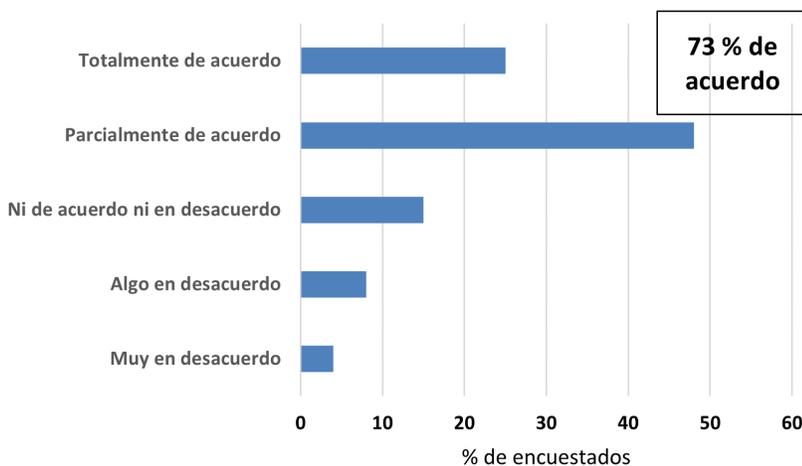
garantiza que las organizaciones tecnológicas puedan identificar y alinearse con esos indicadores clave de rendimiento (KPI) críticos que afectarán los resultados empresariales. Los análisis profundos proactivos y predictivos de los costes, de la salud, del cumplimiento y del rendimiento de la infraestructura facilitarán la detección de tendencias y la automatización de las respuestas que aumentan la resiliencia y la flexibilidad.

El todo como servicio y los modelos como servicio son paquetes financieros que permiten la experiencia en la nube. Pueden estar ubicados en las instalaciones locales o en instalaciones remotas, son de naturaleza híbrida y ayudan a gestionar el almacenamiento complejo en la nube. Estas soluciones permiten a las empresas centrarse en las iniciativas empresariales en lugar de las operaciones del día a día, transfiriendo al proveedor de activos el riesgo de operar y poseer los activos. IDC observa una demanda creciente en los segmentos de gasto en la nube como servicio. Combinando el crecimiento de la nube compartida como servicio y la nube dedicada como servicio, estos dos mercados representarán la mayoría del gasto en la nube durante el período de la previsión, con un crecimiento del 55,7 % en 2021 al 64,1 % en 2025. Estos segmentos también experimentarán el crecimiento más rápido en el gasto, con una tasa de crecimiento compuesto anual a cinco años del 21,3 %.

En octubre de 2021, IDC preguntó a 829 encuestados en todo el mundo para hacerse una idea de los principales impulsores de la inversión en infraestructura. La Figura 1 ilustra la demanda de estas soluciones con un 73 % de los encuestados que contestó que están totalmente de acuerdo o de acuerdo con la afirmación de que adoptarán una infraestructura de "pago por uso" más flexible. Las razones por las que los clientes optan por estas soluciones han cambiado en los últimos años. Anteriormente, era para optar por un modelo de inversión de gastos operacionales, pero hoy en día, se trata de obtener una experiencia en la nube tanto on-premise como remota y conseguir acceso a tecnología punta, hardware, software y servicios avanzados a un coste inicial más bajo. Uno de las creencias erróneas actuales de la industria es que la nube no es una solución local: las empresas piensan en la nube como una ubicación, cuando es un modelo operativo que puede existir prácticamente en cualquier lugar.

FIGURA 1: **Planes para usar compras de consumo de gastos operacionales (OPEX) flexibles de pago por uso**

**Q Califique su nivel de acuerdo con la afirmación: Planeamos utilizar modelos de consumo de gastos operacionales de pago por uso para la mayoría de nuestra infraestructura digital y compras en la nube para final de 2022.**



n = 829

Nota: Los datos representan las respuestas ponderadas por región de aquellos encuestados que calificaron su respuesta con un 4 o 5 (de acuerdo/totalmente de acuerdo).

Fuente: Encuesta de IDC sobre el gasto y la capacidad de recuperación de las empresas del futuro, Wave 10, IDC, octubre de 2021

## Atributos e impulsores del modelo 'todo como servicio'

Reducir el riesgo dentro del entorno de almacenamiento empresarial es clave: este riesgo no solo está en la propiedad del activo, sino también en la administración diaria de ese activo para garantizar que la empresa extrae el máximo valor y experiencia de esa inversión. Las encuestas adicionales de IDC revelan otros impulsores y atributos que las organizaciones tienen en cuenta al adoptar estos modelos.

Esos impulsores y atributos son:

- » Trabajar con un socio de confianza que comprende sus entornos y objetivos comerciales.
- » Funcionalidad de la nube tanto en las instalaciones como en remoto.
- » Adoptar la última tecnología (y mantenerla) a un coste predecible, con un menor coste de entrada.
- » Ayudar a reducir la complejidad de la gestión de la infraestructura y permitir que el departamento de tecnología se centre en impulsar los resultados empresariales.
- » Reducir las cargas de trabajo del personal de TI con el soporte diario de la infraestructura.
- » Proporcionar inteligencia que acelere la toma de decisiones y la capacidad de respuesta.
- » Optimizar el tiempo para activar nuevas capacidades y reducir los ciclos de adquisición.

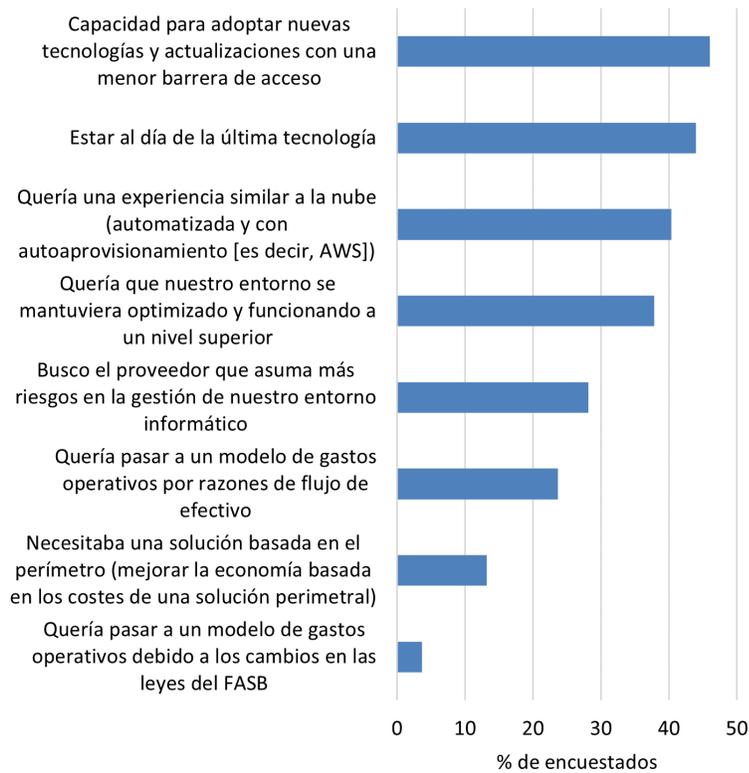
El riesgo y su mitigación son un aspecto importante de estas soluciones, y recomendamos que las organizaciones se planteen las siguientes cuestiones:

- » ¿Deberíamos mantener a los empleados formados en las funciones y el software de almacenamiento más recientes, o confiamos en el proveedor o socio para asegurarnos de que estamos utilizando todos los aspectos del activo para dar soporte a estas soluciones? ¿Deberíamos arriesgarnos a usar nuestros propios recursos para dar soporte a estas soluciones, o confiamos en el proveedor que conoce mejor el producto?
- » ¿Deberíamos seguir haciendo malabares con el sobreaprovisionamiento o un aprovisionamiento insuficiente para cargas de trabajo racheados o impredecibles? ¿O confiar en un proveedor o socio con herramientas de análisis predictivo que nos pueda ayudar con los requisitos de capacidad?
- » ¿Está el sistema correctamente protegido con los últimos parches? ¿Dejamos eso a nuestros recursos (equipo) o confiamos en el proveedor para asegurarnos de que cumplimos los requisitos y estamos seguros?

Lo más habitual es que los clientes dejen esa parte del riesgo al proveedor. La Figura 2 muestra las ventajas que estas ofertas aportan a la empresa y la organización tecnológica.

FIGURA 2: **Por qué usar modelos basados en el consumo**

**Q ¿Cuál es la(s) razón(es) principal(es) por la(s) que su organización decidió usar o está considerando usar una infraestructura basada en el consumo?**



Nuevas tecnologías a un coste de entrada más bajo dominan la lógica de estas soluciones, seguida de una experiencia similar a la nube. Piense en las soluciones que deben actualizarse con mayor frecuencia.

Fuente: Encuesta de IDC sobre tendencias del mercado de infraestructura basada en el consumo, septiembre de 2020

Estos modelos 'como servicio' funcionan para una gran variedad de soluciones y cargas de trabajo diferentes. Cuando se les preguntó qué soluciones tecnológicas utilizarían en los modelos 'como servicio', el 47 % de los encuestados seleccionó almacenamiento primario (con soluciones de almacenamiento secundario en un 41 %). Las principales cargas de trabajo son el análisis de datos (especialmente en el borde) y la gestión de datos. Para aumentar el crecimiento y la adopción, será importante centrarse en cómo gestionar estas múltiples soluciones en la nube para obtener el máximo valor y fiabilidad.

Las condiciones globales están impulsando una gran aceleración en la transformación digital. Independientemente de la forma que adopte su hoja de ruta digital, Evergreen//One puede proporcionar una solución sólida para sus datos con la experiencia y la economía de la nube pública, y la seguridad y la resiliencia de una solución local.

Más allá de las cargas de trabajo y las ventajas de adopción, la mayoría de las organizaciones que adoptan modelos 'como servicio' también reconocen los beneficios comerciales. Las encuestas de IDC demuestran que los principales beneficios comerciales de los modelos 'como servicio' que influyen en los responsables de la toma de decisiones de TI son:

- » Mejora de la optimización del sistema y rendimiento de la aplicación.
- » Mayor agilidad tecnológica que permite un desarrollo e implementación más rápidos de cargas de trabajo a escala.
- » Escalabilidad para satisfacer la demanda comercial (la pandemia de COVID-19 nos enseñó que las organizaciones deben poder pivotar rápidamente. Cuanto más optimizado sea su entorno, más rápido pueden reaccionar).

## Capacidades de Pure Storage

Evergreen//One es un servicio de suscripción de almacenamiento flexible que unifica y acelera la gestión de datos on-premise y en la nube pública. Los clientes pueden consumir servicios básicos de almacenamiento de bloques, archivos y objetos respaldados por la tecnología patentada de Pure. No es necesario comprar hardware ni se requiere un gran compromiso de capacidad de almacenamiento por adelantado. Los clientes pueden reservar tan solo 50 TiB de capacidad de almacenamiento a una tarifa con descuento, con acceso ilimitado como servicio según demanda a partir de entonces.

La oferta se puede ampliar más allá de las instalaciones a la nube pública con Cloud Block Store, donde los clientes pueden consumir almacenamiento directamente desde la nube pública en los *marketplaces* de Azure y AWS. Por lo tanto, los usuarios pueden tener una suscripción de los servicios gestionados/de colocación on-premises y/o la nube pública, lo que permite una experiencia unificada sin complicaciones en todas las implementaciones que son importantes para los clientes. La oferta tiene las ventajas siguientes:

- » La suscripción a un servicio reduce el riesgo operativo. Pure brinda un servicio respaldado por SLA y asume la responsabilidad de administrar y desarrollar la solución implementada. Esto no solamente mitiga el riesgo, sino que también libera recursos internos para trabajar en proyectos más estratégicos.
- » Evergreen//One es flexible, ágil y ayuda a los clientes a aliviar el riesgo asociado con el sobreaprovisionamiento y el aprovisionamiento insuficiente.
- » Con su arquitectura extensible de Evergreen, Evergreen//One ayuda a eliminar del mapa las actualizaciones y los mantenimientos disruptivos y mantiene continuamente actualizados los entornos de los clientes para cumplir con sus SLA.
- » El catálogo de Evergreen//One destaca los niveles de servicio diseñados para alinearse con los requisitos de carga de trabajo de la empresa y simplificar la administración de suscripciones, ya que permite que los clientes seleccionen los niveles específicos requeridos para sus aplicaciones en lugar de simplemente elegir servicios por bloques, archivos u objetos. Este modelo proporciona un nivel de flexibilidad similar a los modelos hiperescalares.

Uno de los objetivos de Evergreen//One es proporcionar una experiencia en la nube similar a la que brindan los hiperescalares. Pero una gran ventaja que tiene Pure sobre los proveedores de la nube es Pure1. Los hiperescalares no tienen el equivalente de Pure1. Pueden gestionar, pero no pueden predecir. Y no tienen la capacidad proactiva que

aporta Pure1. Pure1 impulsado por Meta es una plataforma impulsada por IA para la gestión predictiva de servicios. Desde un solo lugar, los clientes pueden supervisar y administrar todas sus plataformas de servicios de datos (por ejemplo, on-premises [FlashArray] o en entornos de nube híbrida [Cloud Block Store]).

## Conclusión

El éxito de los modelos 'como servicio' se deriva de la profundidad de los servicios que brindan los proveedores para crear una experiencia similar a la nube. Dentro de estas soluciones, el proveedor es responsable de mantener y respaldar los activos. Esto incluye servicios de ciclo de vida como evaluación, planificación, diseño, implementación, soporte, gestión y disposición adecuada y reemplazo de los activos. Dentro de esos servicios de ciclo de vida, el proveedor debe crear una experiencia para el cliente que iguale o, mejor aún, sea superior a la nube pública. Reducir la carga de trabajo del personal tecnológico en tareas rutinarias (como la aplicación de parches, la supervisión y la resolución de problemas) es un beneficio clave, y esto permite que el personal tecnológico se concentre en crear valor empresarial y mejores resultados.

A medida que las organizaciones continúan buscando formas de mejorar la productividad, los modelos 'como servicio' representan una forma para que los equipos informáticos admitan nuevas cargas de trabajo y requisitos de negocio con confianza. Esto permite la resiliencia empresarial y los esfuerzos de agilidad, sin exceder los requisitos del presupuesto. Estas son las razones por las que IDC predice que para 2025, el 60 % de las empresas financiarán proyectos tecnológicos y líneas de negocio mediante presupuestos operativos, haciendo coincidir la forma en que los proveedores brindan sus servicios con un enfoque en los resultados determinados por los SLA y los KPI. La adopción de modelos como servicio como Evergreen//One permite a las organizaciones centrarse en los resultados en lugar de en la infraestructura.

## Sobre los analistas



***Susan Middleton, vicepresidente de estudios sobre Consumo flexible y estrategias de financiación para las infraestructuras informáticas***

Susan Middleton lidera los estudios globales de IDC sobre mercados de financiación de servicios, software y equipos informáticos. Como vicepresidenta de los estudios sobre todo como servicio flexible y estrategias de financiación para las infraestructuras informáticas, su análisis permite conocer tanto el punto de vista del proveedor como el del comprador. El ámbito de estudio principal de la señora Middleton incluye la evolución de los modelos de adquisición, desde la compra, el arrendamiento con opción de compra y la financiación hasta los nuevos modelos como servicio, también conocidos como modelo como servicio flexible. Gracias a su análisis y experiencia en estrategias de adquisición y ciclos de vida de equipos informáticos, el estudio de la Sra. Middleton ayuda a los proveedores y compradores a comprender los principales impulsores de los nuevos modelos flexibles como servicio y el impacto de estos nuevos comportamientos de compra en los valores y previsiones de los equipos informáticos a largo plazo.



***Rob Brothers, vicepresidente del programa, en la cartera de Centro de datos y Servicios de soporte***

Rob Brothers es vicepresidente del programa en la cartera de Centro de datos y Servicios de soporte de IDC, así como colaborador habitual de los programas de servicios de infraestructura y estrategias financieras. Se centra en los servicios de soporte e implementación en todo el mundo para hardware y software y brinda información e inteligencia expertas sobre cómo las empresas deben abordar áreas clave para la transformación de sus centros de datos y las estrategias de administración e implementación perimetral. Los servicios de hardware informático cubiertos incluyen dispositivos IoT, infraestructuras convergentes, almacenamiento, servidores, dispositivos cliente, equipos de red y periféricos.

## MENSAJE DEL PATROCINADOR

**Acerca de Pure**

Pure simplifica la forma en que las personas consumen e interactúan con los datos para redefinir la experiencia de almacenamiento y capacitar a los innovadores. Pure sigue centrándose en los clientes, ofreciendo los productos que impulsan el éxito con unos modelos de adquisición que satisfacen las necesidades de las empresas. Pure mantiene, en su cartera global de más de 10.000 clientes, un resultado de 85 en Net Promoter Score – lo que la sitúa en el 1 % mejor de todas las empresas B2B.

Visite <https://www.purestorage.com/products/staas/pure-as-a-service> para descubrir cómo Evergreen//One puede proporcionar la flexibilidad operativa y financiera necesaria para mitigar el riesgo comercial y brindar servicios de almacenamiento de nivel empresarial mediante una sola suscripción.



El contenido de este documento es una adaptación de un estudio previo de IDC publicado en [www.idc.com](http://www.idc.com).

**Esta publicación ha sido elaborada por IDC Custom Solutions.** La opinión, el análisis y los resultados de los estudios que aquí se recogen están extraídos de estudios y análisis más detallados realizados de manera independiente y publicados por IDC, salvo si se indica el patrocinio de un proveedor específico. IDC Custom Solutions ofrece los contenidos de IDC en una amplia gama de formatos para su distribución por distintas empresas. Una licencia para distribuir el contenido de IDC no implica la aprobación o una opinión sobre el titular de la licencia.

Publicación externa de la Información y los Datos de IDC — Cualquier información de IDC que vaya a utilizarse en publicidad, comunicados de prensa o materiales promocionales requiere la aprobación previa y por escrito del Vicepresidente o el Director nacional de IDC correspondiente. Dicha petición deberá ir acompañada de un borrador del documento propuesto. IDC se reserva el derecho a denegar la aprobación del uso externo por cualquier motivo.

Copyright 2022 IDC. Queda totalmente prohibida la reproducción sin un permiso por escrito.

**IDC Research, Inc.**  
140 Speen Street  
Building B  
Needham, MA 02494 Estados Unidos  
T 508.872.8200  
F 508.935.4015  
Twitter @IDC  
[idc-insights-community.com](http://idc-insights-community.com)  
[www.idc.com](http://www.idc.com)