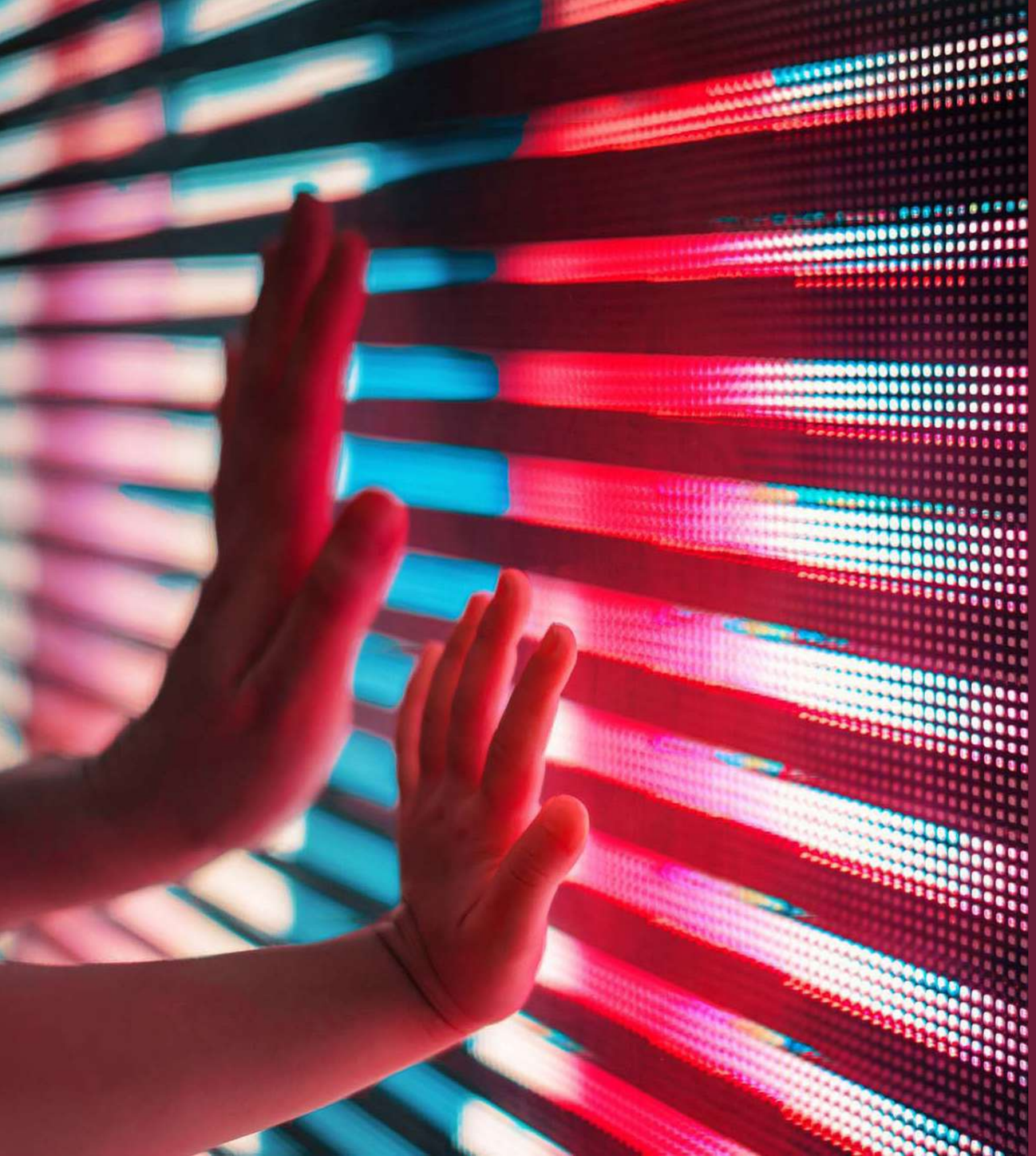


Smarter technology for all

Lenovo

Lenovo
TruScale

IaaS hace que la digitalización sea más fácil y asequible

Introducción

La competitividad de las empresas depende cada vez más de la digitalización. Una amplia mayoría de directores financieros de todo el mundo se ha comprometido a una digitalización continua, pero con tantas vías de innovación digital abiertas, los directores financieros tienen un reto formidable para gestionar el proceso. El modelo emergente de infraestructura como servicio (IaaS) ofrece a los directores financieros una amplia gama de opciones para gestionar el proceso con eficacia.

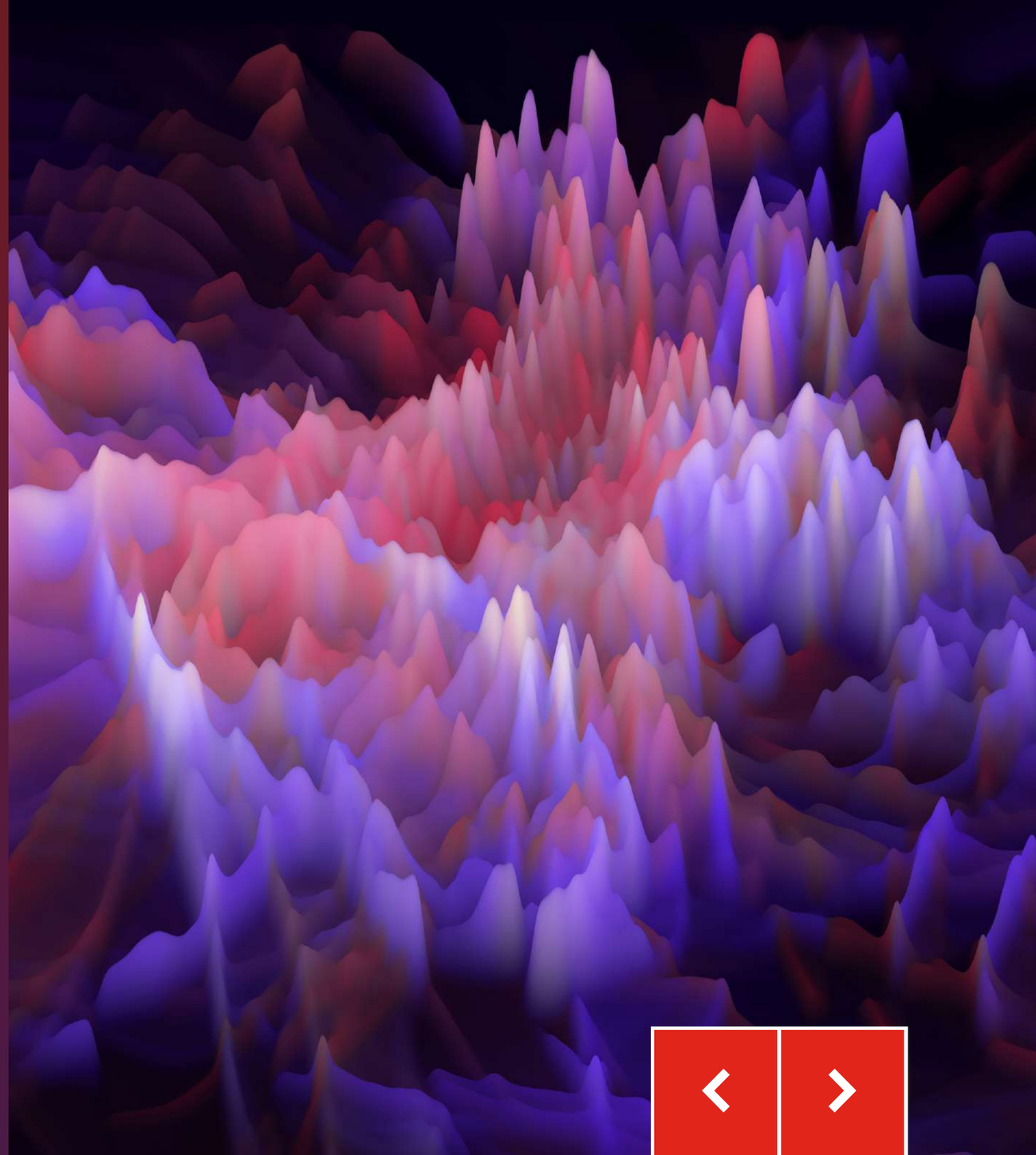
IaaS también puede combinarse con nuevas e innovadoras opciones de pago. Un socio de IaaS con una infraestructura suficientemente avanzada puede ofrecer sus servicios en régimen de pago por uso. Las nuevas opciones de pago por uso ofrecen a los directores financieros una dimensión añadida de flexibilidad en la gestión de la digitalización, no solo de forma eficiente, sino también rentable.

Lenovo, líder en IaaS, ofrece la opción de pago por uso, lo que proporciona a los directores financieros una forma segura y sin riesgos de cumplir sus objetivos estratégicos y adaptarse fácilmente a sus necesidades a medida que éstas evolucionan. El Lenovo TruScale IaaS service permite a los clientes aprovechar la infraestructura, el almacenamiento y el hardware de Lenovo según sus necesidades.

El modelo escalable de pago por uso de TruScale y el acceso en tiempo real a los datos de uso y costos ofrecen a los directores financieros la visibilidad que necesitan para supervisar la inversión empresarial y garantizar que se mantienen dentro del presupuesto mientras guían las transformaciones digitales de sus empresas. Este planteamiento significa que los directores financieros siempre podrán formular una solución del tamaño adecuado para sus respectivas empresas.

La digitalización es el uso de las tecnologías digitales para cambiar un modelo de negocio y ofrecer nuevas oportunidades de ingresos y producción de valor; es el proceso de pasar a un negocio digital.

Gartner (del Glosario de Gartner)[1]



¿Qué es la digitalización?

La digitalización empieza por la digitización. La digitización es un concepto muy fundamental. Es el proceso de traducir datos a un formato digital o de adoptar el uso de datos digitales. La digitalización, por su parte, es un programa estratégico a nivel corporativo de utilización de las tecnologías digitales para mejorar las operaciones y crear nuevas oportunidades de negocio.

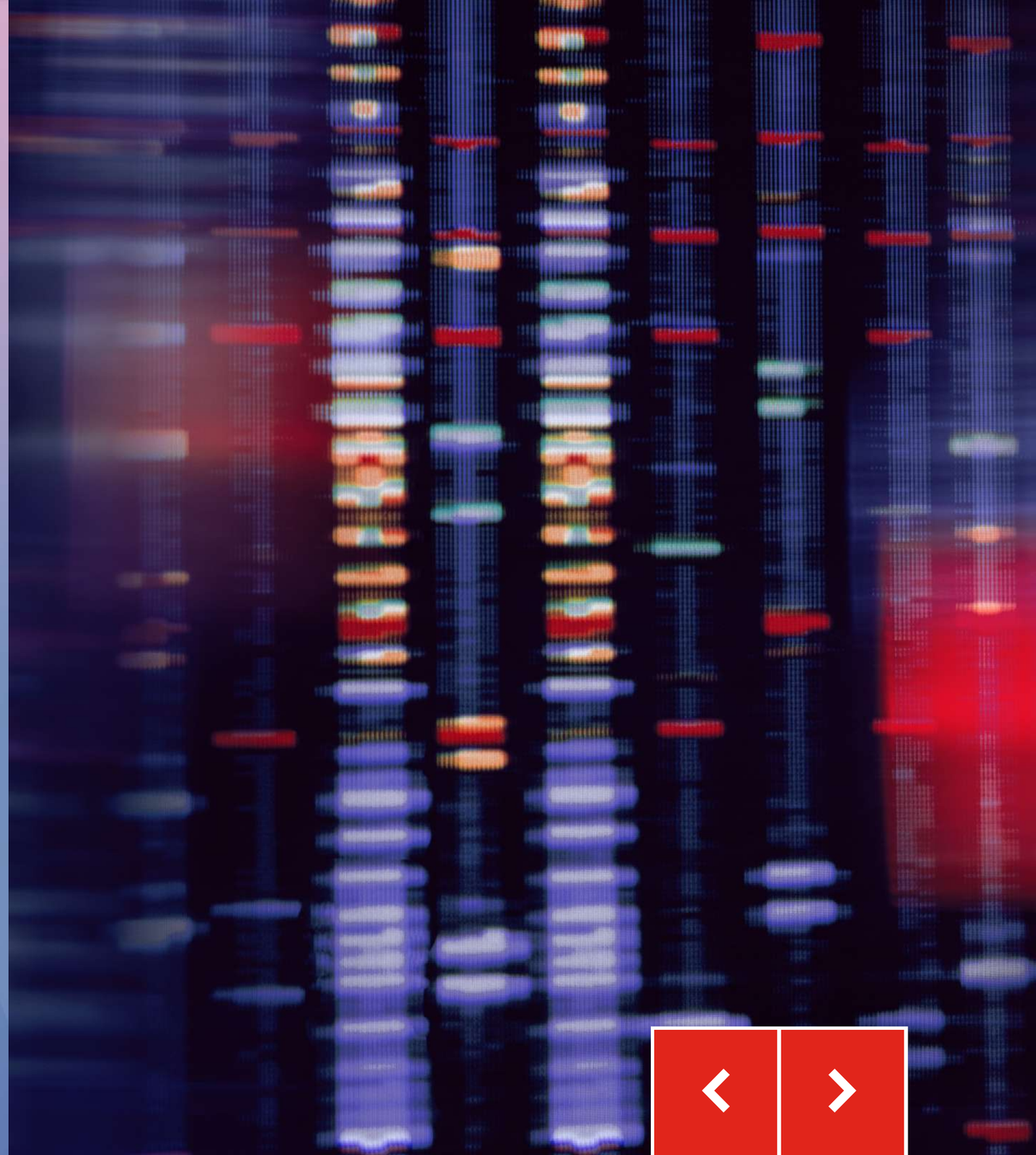
La digitalización puede ser el medio de la alta tecnología, pero no hay línea de negocio que no pueda beneficiarse de la digitización: finanzas, agricultura, medicina o cualquier otra actividad. Para seguir siendo competitiva, no hay empresa que pueda permitirse no involucrarse en la digitización.

A nivel conceptual, la digitalización puede implicar cualquier combinación de lo siguiente:

- Imaginar nuevas formas de utilizar los datos
- Adopción de nuevos métodos y herramientas de recogida de datos
- Desarrollar o explotar nuevas herramientas para realizar ese tratamiento, y/o idear nuevas técnicas de análisis
- Tratamiento e interpretación de los datos
- Explotar los datos procesados de forma nueva o innovadora para un fin comercial específico

A nivel conceptual, la digitalización es relativamente sencilla. Desde el punto de vista de la aplicación, la digitalización es bastante compleja. Los preparativos incluyen múltiples tareas de las que los directores financieros son directamente responsables, pero también muchas sobre las que solo tienen un control indirecto. Una lista parcial que sugiere el alcance de lo que implica la digitalización incluye la elaboración de una política para el uso de datos, la promoción de las competencias digitales y financieras entre los empleados, el establecimiento de la seguridad digital en toda la empresa y la mejora de los resultados medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG).

Todo ello depende de un modo u otro de los recursos informáticos y de comunicaciones, es decir, de la infraestructura. En el proceso de digitalización, la propia infraestructura constituye una ventaja competitiva.



El primer ejemplo

¿Qué significa eso en la práctica para que la propia infraestructura sea una ventaja? Amazon es un excelente ejemplo de empresa que se transformó digitalizándose: explotar la infraestructura para llevar a cabo la transformación empresarial.

Amazon, tal como se concibió originalmente, era una simple librería en línea. Sin embargo, la empresa no cejó en su empeño de aumentar la eficacia de las ventas en línea, primero de libros y luego de cada vez más tipos de productos. Para lograrlo, Amazon construyó una red polifacética anclada en centros de datos increíblemente flexibles que podían dar soporte a casi todos los aspectos de casi cualquier tipo de transacción. La infraestructura de Amazon la convirtió en un competidor tan superior que ahora domina no solo mercados individuales, sino segmentos enteros del mercado, incluidos el comercio minorista y la publicidad.

Pero la eficiencia es solo la primera parte de esta historia de transformación digital. La otra parte de la digitalización es la transformación empresarial.

La gran percepción de Amazon fue que podría hacer un buen negocio vendiendo acceso a su infraestructura, concretamente a los recursos informáticos ociosos de sus centros de datos. Era una nueva oportunidad de negocio, y se basaba totalmente en disponer de la infraestructura adecuada: los centros de datos. Amazon Web Services (AWS) representa ahora aproximadamente el 15 % de los ingresos de Amazon, y la empresa controla aproximadamente el 40 % de todo el mercado de la nube.

Desde la creación formal de AWS en 2006, la digitalización se ha convertido en una tendencia gradual, pero inexorable. Aprovechar la infraestructura para conseguir nuevas eficiencias e identificar nuevas oportunidades de negocio se considera hoy una práctica empresarial ganadora. Cada vez son más las empresas que siguen esta fórmula.

La diferencia entre 2006 y ahora es que cada vez son menos los que están en condiciones de depender totalmente de su propia infraestructura. La razón es sencilla: pocos pueden permitirse reproducir los recursos de redes y computación que Amazon y sus rivales en el negocio de la nube empezaron a amasar hace más de 20 años. La infraestructura es cara de adquirir, de instalar, de gestionar, de mantener y de actualizar constantemente. Hay un número limitado de empresas con medios para competir en el mercado de la nube. Entre ellas se encuentran Google Cloud, Microsoft Azure y SAP Cloud Platform (SAP es socio de Lenovo).

El modelo (X)-como servicio y la agilidad moderna

El reto de todo director financiero es evaluar las prioridades de la empresa y asignar los recursos en consecuencia. ¿A qué dan prioridad hoy los directores financieros? Según una encuesta de Gartner, el 82 % de los directores financieros informan que están acelerando las inversiones de sus empresas en digitalización.

Los directores de información corroboran que la digitalización es una tendencia que se acelera. Casi tres cuartas partes (73 %) de los encuestados en el estudio de Gartner sobre los CIO, realizado por separado, pero simultáneamente, afirmaron que esperan cambiar sus prioridades hacia actividades empresariales estratégicas como impulsar la innovación empresarial, desarrollar la estrategia de negocio e identificar oportunidades de diferenciación competitiva. Informan que para satisfacer esos objetivos habrá que modernizar la infraestructura y las aplicaciones.

Como se ha indicado anteriormente, la digitalización es un proceso complejo y a largo plazo que requiere una importante supervisión por parte del director financiero. Según Gartner, los directores financieros siguen explorando los usos de las innovaciones tecnológicas y cómo pueden beneficiar a sus operaciones empresariales y funcionales. Los directores financieros que respondieron a la encuesta de Gartner afirman que están abordando primero algunos de los objetivos más difíciles, como el desarrollo de competencias digitales y la institución de presupuestos y previsiones más flexibles.

La encuesta de Gartner no revela si el aumento de las inversiones en digitalización se produce a expensas de las inversiones en talento, cadena de suministro, servicios empresariales, activos fijos o cualquier otra necesidad corporativa, pero no hay empresas con recursos ilimitados. La descripción del puesto de director financiero lleva implícita la necesidad de hacer malabarismos con los recursos para equilibrar las necesidades a corto plazo con los objetivos a largo plazo.

Las empresas podrían beneficiarse enormemente del acceso a todas las infraestructuras modernas más recientes para aprovechar plenamente las ventajas potenciales de la digitalización. Sin embargo, los directores financieros se enfrentan al hecho de que las infraestructuras cuestan caras.

Todo indica que algo debe dejarse de lado, pero empresas como Lenovo basan su negocio en ofrecer a otras empresas acceso a su infraestructura, y le brindan a los directores financieros una gama de soluciones sofisticadas, pero rentables.

El negocio de la nube es esencialmente un negocio de computación como servicio. Hay innumerables empresas que ofrecen una amplia gama de aplicaciones de software como servicio (SaaS). Algunas empresas crearán redes de sensores sofisticadas para sus clientes y se encargarán de la recogida y el análisis de datos: es el principio de la Internet de los objetos como servicio. Existen otras variantes de XaaS, y es casi seguro que se idearán otras.

Los negocios de éxito tienden a compartir una serie de rasgos comunes; ambición, eficiencia e innovación son solo algunas de ellas. Otra característica de una empresa de éxito es la agilidad.

(X)-como servicio

La agilidad empieza por la flexibilidad. El modelo XaaS permite la máxima flexibilidad de combinación, en función de las necesidades de cada empresa. Por ejemplo, las empresas de comercio financiero siguen considerando fundamental mantener el control total de sus datos, por lo que poseer y operar sus propias instalaciones de servidores merece la pena el gasto y el esfuerzo. Sin embargo, cada vez hay más empresas de todo tipo a las que les resulta más barato, fácil, cómodo y eficiente recurrir a proveedores en la nube para la mayoría de sus necesidades informáticas.

La infraestructura como servicio (IaaS) Lenovo TruScale, por ejemplo, comienza con un servicio en la nube seguro y gestionado de forma privada (a través de nuestra asociación con SAP). Este servicio proporciona todas las ventajas de un modelo de negocio de gastos operativos, informática elástica y servicios gestionados con gran detalle en una sola operación.

Nuestros servicios en la nube se complementan con TruScale for Hosted Desktops (con el socio Nutanix), que proporciona soluciones de escritorio remoto con capacidad de respuesta que ayudan a agilizar la administración de TI y simplificar la implementación.

Las empresas XaaS no solo ofrecen a sus clientes opciones de servicios, sino que también despejan el espacio para que sus clientes sean ágiles. Una empresa que invierte en instalaciones físicas se ha comprometido a seguir cualquier curso de acción que dependa de esa infraestructura. Si las prioridades de la empresa cambian y el negocio debe evolucionar en otra dirección, nunca recuperará su inversión. Si una empresa ha estado confiando en un tercero para que le proporcione la infraestructura, las consecuencias de pasar a otra son mucho más insignificantes.

Hasta ahora este debate se ha centrado en la ventaja fundamental del modelo XaaS: que una empresa puede gestionar su transformación digital priorizando qué inversiones de capital realizar. Pero XaaS tiene otra dimensión. Los distintos proveedores de XaaS han adoptado diferentes formas de pagar por los servicios, y los modelos de pago disponibles pueden constituir una capa añadida de flexibilidad para los directores financieros.

El enfoque típico de XaaS es cobrar por un periodo de tiempo definido de acceso a un servicio XaaS, que puede variar desde un año, meses y semanas hasta solo unas horas en algunos casos. La flexibilidad en la duración de un contrato puede ser una ventaja, pero sigue sin ser el enfoque más eficiente para el cliente de servicios XaaS. Los clientes pueden acabar pagando por un acceso que se queda sin utilizar, cuando es posible que hayan reservado más tiempo del que necesitaban, o que las prioridades de la empresa hayan evolucionado y ya no necesiten lo que reservaron.

El siguiente nivel de flexibilidad de pago para los directores financieros que deseen contratar servicios XaaS es el modelo de pago por uso (PAYG). El modelo de pago por uso cobra a las empresas solo por los servicios que realmente utilizan, dándoles la máxima flexibilidad para establecer prioridades. Sin embargo, el modelo de pago por uso requiere una infraestructura capaz de medir con precisión el consumo. Lenovo y sus socios de IaaS se encuentran entre los primeros en ofrecer esta opción con TruScale IaaS.

Con TruScale, los directores financieros obtienen una visibilidad directa de los gastos tanto a corto como a largo plazo, manteniendo así un control total sobre los costos. El pago por uso y las condiciones flexibles de Lenovo facilitan la adaptación cuando cambian los requisitos y las prioridades.

Conclusión

¿Por qué Lenovo?

Impulsar la digitalización ocupa un lugar destacado en la agenda de muchas empresas, pero para poder apoyar ese proceso, los directores financieros necesitan una visibilidad óptima de los requisitos continuos de la infraestructura de TI, el uso previsto y real, y los costos correspondientes.

Lenovo TruScale IaaS permite esta transparencia con un verdadero enfoque de pago por uso, proporcionando una forma sencilla de garantizar que la empresa pueda beneficiarse de una arquitectura de TI del tamaño do momento, al tiempo que permite a los directores financeiros optimizar el control presupuestario a corto y largo plazo.

Visite nuestro sitio web para obtener más información sobre cómo Lenovo TruScale IaaS puede proporcionar una infraestructura flexible que lo ayude a innovar sin límites.

www.truscale.com

[1] https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/digitalization

Lenovo se reserva el derecho de modificar las ofertas y especificaciones de los productos, en cualquier momento sin previo aviso. Lenovo hace todo lo posible para garantizar la precisión de la información, pero no es responsable de ningún error editorial, fotográfico o tipográfico. Las imágenes tienen fines solo ilustrativos. Para conocer las especificaciones completas de los productos, servicios y garantías de Lenovo, visite www.lenovo.com. Lenovo y el logotipo de Lenovo son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Lenovo. Otros nombres de empresas, productos y servicios pueden ser marcas comerciales o marcas de servicio de otros.
© Lenovo 2022. Todos los derechos reservados.