



PURE STORAGE PROPONE UN NUEVO MODELO DE ALMACENAMIENTO EN LA NUBE

Innovación y transparencia, una máxima de por vida

« Pure Storage forma parte de esa nueva ola de compañías forjadas en el cloud y para el cloud, y que propone una visión revolucionaria de la tecnología. La firma ha abierto una cruzada contra la deuda técnica y a favor de las modernas aplicaciones nacidas al calor de las kubernetes. Adela de Toledo, su responsable para el mercado español, abunda en todos estos aspectos estratégicos y tecnológicos que buscan cambiar las reglas del mundo del almacenamiento.

El mítico John 'Coz' Colgrove, cofundador de Veritas Software, se asoció con John Hayes, un joven jefe de tecnología de Yahoo!, con la idea de revolucionar el mundo del almacenamiento a través de una compañía inserta en el cloud, y con una visión de innovación sin límites. Pure Systems inició sus pa-

sos en 2009 con el cuartel general en la cálida Mountain View (California). Adela de Toledo, country manager de la firma para el mercado español, explica la génesis de esta firma que en nueve años ha conseguido superar el billón de dólares americano. "La compañía quería revolucionar un ámbito como el almacenamiento basado en plataformas, que cada cuatro años



Adela de Toledo, Country Manager de Pure Storage.

quedaban obsoletas y tenían que migrar sus datos, con unos sistemas de disco rotacionales con un rendimiento muy bajo”, explica de Toledo. Pure Storage proponía un nuevo modelo basado en la innovación permanente (dedica el 26% de su facturación a este capítulo). “La compañía lanza flash a un precio razonable; la democratiza. Y luego ha seguido siendo innovador con nuevas soluciones como ‘Pure as a Service’, que es el modelo para consumir el almacenamiento como servicio. Contratas un servicio de terabytes y no te ocupas del mantenimiento ni de otros detalles, con la posibilidad de contratarlo solo por un año”.

Adela de Toledo asegura que ‘Pure as a Service’ es una estrategia única en el mercado, diferenciadora frente a las propuestas de sus más directos rivales como EMC, NetApp y Huawei. “Es muy interesante, porque al contratar el servicio, muchas compañías por sensibilidad de sus datos prefieren que estos no estén fuera de su entorno. Nosotros proporcionamos la cabina que da servicio en modo cloud y que esté en sus instalaciones, de forma exclusiva para ellos sin compartirla con terceros”.

Otro parámetro por lo que los clientes valoran a Pure Storage es por su propuesta Ever-Green: “Constituye una suscripción a la innovación de por vida. Nuestros clientes saben cuál va a ser el coste de su soporte con total transparencia, frente a otras propuestas de la competencia. También le garantizamos que no tienen que cambiar de sistema, ni de migraciones de datos de por vida. Además de estar suscrito a la innovación, de tal manera que cualquier nueva funcionalidad se incorpora en la siguiente release”.

Pure Storage considera que el dato es fundamental para la estrategia de transformación digital de las compañías. “Esto significa que los clientes pueden decidir dónde ubicar sus datos corporativos, cómo moverlos, en modelos de consumo flexibles. Es decir, el cliente se quiere sentir libre para elegir en qué infraestructura utilizarlos y cómo optimizarlos”.

Según datos del último trimestre de 2020, la compañía ha facturado 502,7 millones de euros, experimentando un crecimiento del 2,2%. En el total del ejercicio fiscal fue de 1.684 millones, con un incremento anual del 2,5%. Solo en el cuarto trimestre, la firma consiguió 470 nuevos clientes y ya cuenta con una cartera mundial de más de 8.000 clientes. Cerca del 50% del ranking Fortune 500 forma parte de este portfolio.

PURE ACCELERATE 2021: PROTECCIÓN DE KUBERNETES Y DEL RANSOMWARE Y ANALÍTICA EN TIEMPO REAL

El gran evento anual de la compañía es Pure Accelerate, que en esta ocasión ha adoptado un formato virtual forzado por las circunstancias. Pure Storage ha enfatizado en aspectos como la estrategia cloud de las compañías, el ransomware y la analítica en tiempo real. Entre los grandes protagonistas de la cita cabe señalar al CEO de Pure y el Chief Data Officer de la NASA, un cliente arraigado en la firma. Los dos principales anuncios de este foro han sido la ampliación de la plataforma Portworx (empresa adquirida en septiembre de 2020) y PX-Backup para permitir una experiencia segura y de autoservicio para proteger las aplicaciones kubernetes.

En primer lugar, la nueva versión de Portworx Enterprise ofrece almacenamiento real como código, completamente orquestado a través de kubernetes, para lograr una experiencia híbrida coherente en cualquier infraestructura y cualquier nube. Gartner prevé que, para 2025, el 40% de los líderes de Infraestructura y Operaciones implementarán arquitecturas de almacenamiento en la nube híbrida, frente al 15% de 2021. A medida que los clientes adoptan estrategias de nube híbrida seguirán necesitando un entorno consistente para ejecutar sus aplicaciones actuales. Eso significa que requerirán el mismo nivel de funciones de almacenamiento y administración de datos, independientemente de si estas están en la nube o en on premise.

En segundo término, PX-Backup 2.0 está pensada para aplicaciones modernas. Sus características mejoradas permiten a las empresas aumentar la seguridad, con unos controles de acceso basados en roles; mejorar la inteligencia de protección de los datos, con un nuevo panel de control cronológico de la actividad y una búsqueda para gestionar los procesos de backup; y proteger las aplicaciones de kubernetes que se ejecutan en más plataformas del ecosistema.

Con relación al mercado español, la directiva comenta que “Pure Storage tiene un nivel muy alto de satisfacción de nuestros clientes nacionales. Nuestro objetivo pasa por centrarnos en el mercado enterprise (con un claro foco en el Ibex35), por ser las organizaciones que más necesidades tienen

de marcar una estrategia del dato y desprenderse de la deuda técnica. Un segundo pilar es ayudar a las compañías a adoptar aplicaciones nativas cloud, basadas en analítica en tiempo real y en la protección frente al ransomware”. Toledo apunta que la subsidiaria ha registrado importantes crecimientos durante este año y que su comercialización se desarrolla a través del canal al cien por cien. ■

Nuestros clientes saben cuál va a ser el coste de su soporte con total transparencia, frente a otras propuestas de la competencia