



SEIS FORMAS EN QUE LAS EMPRESAS INNOVADORAS APLICAN SNOWFLAKE AL ALMACENAMIENTO DE DATOS PARA ABORDAR RETOS EMPRESARIALES



GUÍA PARA EL ÉXITO
DEL CLIENTE

ÍNDICE

- 3** Introducción
- 4** 1. Ahorro de costes en un mundo multinube
- 5** 2. Aceleración de migraciones de datos sin sacrificar la seguridad ni la usabilidad
- 6** 3. Equilibrio entre velocidad, capacidad y seguridad
- 7** 4. Flujos más rápidos con flexibilidad inherente
- 8** 5. Uso del almacenamiento para equilibrar el rendimiento y el precio
- 9** 6. Obtención de nuevos flujos de ingresos gracias a los datos
- 10** Conclusión
- 11** Acerca de Snowflake



INTRODUCCIÓN

En Snowflake, hemos observado que, a medida que las empresas tratan de digitalizar sus operaciones trasladando una cantidad cada vez mayor de funcionalidades a una variedad de aplicaciones y partners de nube, la necesidad de contar con una plataforma de datos centralizada es cada vez mayor.

Esto es especialmente cierto cuando las empresas aspiran a tomar decisiones basadas en datos que influyen en todo el negocio, incluso cuando recopilan y almacenan datos de una gama cada vez más amplia de fuentes. Las soluciones de almacenamiento de datos disponibles en plataformas de datos como la de Snowflake permiten a las empresas establecer tanto un repositorio de datos centralizado como un mecanismo a través del cual se pueden procesar las consultas y realizar análisis a gran velocidad y a escala. Lo ideal es encontrar una solución de almacenamiento de datos adecuada que permita a las empresas acceder a un conjunto completo y gobernado de datos, obtener información empresarial clave para operar de forma eficaz y, al mismo tiempo, generar ahorros de costes potencialmente significativos.

En las páginas siguientes, se exploran seis casos prácticos sobre empresas innovadoras que han aplicado Snowflake al almacenamiento de datos para abordar una amplia gama de retos empresariales comunes y que, como resultado, han logrado resultados empresariales positivos y considerables.



1. AHORRO DE COSTES EN UN MUNDO MULTINUBE

EL DESAFÍO

Western Union tenía datos en silos en varios almacenes de datos on-premise, por lo que obtener una visión completa de sus clientes era un reto inherente. Además, a medida que el servicio de transferencia de dinero digital de la empresa ha ido creciendo en los últimos años, también lo ha hecho su volumen de datos y sus necesidades de ingeniería. Con el tiempo, el mero mantenimiento de estos sistemas heredados se convirtió en una tarea operativa difícil, que ralentizó el flujo de trabajo de Western Union y dificultó enormemente la extracción de información valiosa.

“Se copiaron grandes cantidades de datos hasta cinco veces debido a los diferentes procesos de ingesta, lo que generó discrepancias y preguntas sobre conjuntos de datos que no coincidían”, afirma Deepak Murthy, Data Engineering Support Ops Leader de Western Union.

Finalmente, la empresa decidió que necesitaba consolidar sus sistemas y compilar todos sus datos en un solo lugar.

LA SOLUCIÓN DE SNOWFLAKE

Western Union necesitaba encontrar un partner de plataforma que también pudiera alojar los diversos entornos de nube de la empresa, cada uno con un conjunto de datos distinto. Al recurrir a Snowflake, la empresa pudo agregar datos de 150 millones de clientes procedentes de canales digitales y de retail de todo el mundo. Gracias a la arquitectura de datos compartida y multiclúster de Snowflake, Western Union pudo mantener su enfoque multinube. Tal vez lo más notable sea que, en última instancia, esta consolidación redujo a la mitad los costes del almacenamiento de datos de Western Union.

“Snowflake proporcionó la flexibilidad necesaria para elegir la mejor nube en cada caso de uso y replicar datos entre nubes sin necesidad de añadir más flujos”, afirma Harveer Singh, Chief Data Architect & Global Head of Data Engineering de Western Union.

CLIENTE DESTACADO

WesternUnion WU

OFICINAS CENTRALES Denver (Colorado, EE. UU.)
SECTOR Transferencias financieras

WESTERN UNION IMPLEMENTÓ UNA ESTRATEGIA MULTINUBE CON SNOWFLAKE, A LA VEZ QUE REDUJO LOS COSTES DEL ALMACENAMIENTO DE DATOS EN UN 50 %¹

Al asociarse con Snowflake, los ingenieros de Western Union ahora pueden crear e implementar paneles en cuestión de días en lugar de semanas, lo que proporciona información útil y práctica con facilidad.



2. ACELERACIÓN DE LAS MIGRACIONES DE DATOS SIN SACRIFICAR LA SEGURIDAD NI LA USABILIDAD

EL DESAFÍO

Flex necesitaba trasladar su almacén de datos on-premise a la nube. Sin embargo, la arquitectura existente de la empresa era muy compleja y albergaba más de 15 000 objetos, incluidas 17 aplicaciones diferentes y más de 2000 informes y paneles. A primera vista, a menos que Flex se asegurara de encontrar al proveedor de tecnología adecuado, era probable que cualquier migración fuera precaria. Para complicar aún más la situación, Flex mantenía un ecosistema de partners más amplio, y era crucial que se pudieran compartir recursos entre esos partners fácilmente. En resumen, la empresa no podía asumir riesgos. “Todo lo que funciona en nuestra plataforma heredada debe funcionar [en la nueva]”, afirma Sudhakar Ramakrishnan, Human Resources IT Director de Flex.

LA SOLUCIÓN DE SNOWFLAKE

En colaboración con Snowflake, Flex estableció un ambicioso calendario de migración de cinco meses. Al asociarse con Snowflake Professional Services, la empresa pudo automatizar gran parte de su migración y, al mismo tiempo, reducir los pasos manuales. Esto se hizo, en parte, gracias al acceso directo al equipo de conversión de código de Snowflake y realizando varias rondas de sesiones de trabajo. Ese ejercicio ayudó al equipo a priorizar las aplicaciones que debían replicarse por adelantado. Además de la migración de datos, Flex también debía migrar los controles de acceso de más de 4000 usuarios. Un arquitecto de soluciones residente que formaba parte del equipo de servicios profesionales de Snowflake desempeñó una función práctica ayudando en este proceso, lo que supuso un ahorro significativo de tiempo.

“No es un proceso sencillo”, afirma Ramakrishnan. “Siempre es un desafío... Hay que asignar un plazo suficiente y planificar con antelación”.

CLIENTE DESTACADO



OFICINAS CENTRALES

Singapur

SECTOR

Logística de la cadena de suministro

FLEX PUDO RETIRAR SU ALMACÉN DE DATOS ON-PREMISE EN CINCO MESES ²

Al asociarse con Snowflake, Flex pudo abandonar su almacén de datos heredado en tiempo récord para abordar una migración a su escala antes de la renovación.



3. EQUILIBRIO ENTRE VELOCIDAD, CAPACIDAD Y SEGURIDAD

EL DESAFÍO

Morgan Stanley mantiene 40 000 bases de datos para sus clientes de servicios financieros. Al igual que muchas empresas, Morgan Stanley tiene como objetivo asociar sus datos con valor de negocio, además de detectar y eliminar posibles elementos desperdiciados. Para hacerlo de forma eficaz, hace falta gestionar los presupuestos de una forma más sofisticada.

La empresa cuenta con herramientas de autoservicio y una mentalidad de optimización, y es firme a la hora de reducir la necesidad de procesos manuales. Morgan Stanley eligió inicialmente a Snowflake por la seguridad de datos que ofrece y por su capacidad para respaldar análisis avanzados y data sharing. Sin embargo, también era fundamental que Snowflake garantizara que Morgan Stanley pudiera realizar un seguimiento del coste de esos datos y atribuirlo.

LA SOLUCIÓN DE SNOWFLAKE

Morgan Stanley comenzó a trabajar con Snowflake en 2019. “Uno de los aspectos que más nos gustó fue la separación entre procesamiento y almacenamiento”, comenta Howard Goldbert, Executive Director de Morgan Stanley. “Y nos gusta filtrar todos nuestros datos sin gran esfuerzo”.

En cuanto a las necesidades de seguridad específicas de la empresa, Snowflake fue capaz de proporcionar un cifrado triple: “A nuestro equipo de seguridad le encanta esto”, afirma Goldbert.

Más allá de la seguridad, Morgan Stanley pudo obtener una mayor visibilidad (y control) de sus gastos. Esto se debe al **modelo de precios de Snowflake**, que se basa principalmente en el uso: a los clientes solo se les cobra por los recursos de procesamiento y de almacenamiento que utilizan, y los clientes tienen visibilidad sobre en qué divisiones se usa la plataforma. Morgan Stanley utilizó estos datos para establecer un programa interno de contracargo, que facturaba el uso a líneas de negocio específicas, en lugar de hacer frente a costes generales de TI en toda la empresa.

Sin embargo, quizás la conclusión más importante fue que Morgan Stanley pudo aumentar el rendimiento y reducir los costes en un 50 % mediante la optimización de sus necesidades de procesamiento con Snowflake.

CLIENTE DESTACADO

Morgan Stanley

OFICINAS CENTRALES

Nueva York
(Nueva York, EE. UU.)

SECTOR

Servicios financieros

MORGAN STANLEY MEJORA EL RENDIMIENTO Y REALIZA UN SEGUIMIENTO DEL VALOR CON UN PROGRAMA DE CONTRACARGO ³

Morgan Stanley encargó a Snowflake que proporcionara capacidades de almacenamiento de datos mucho mayores, al tiempo que mantenía los más altos estándares de seguridad. El resultado fue una mejora del 50 % a medida que la empresa se expandía, con posibilidad de aumentar capacidad de almacenamiento según fuera necesario.



4. FLUJOS MÁS RÁPIDOS CON FLEXIBILIDAD INHERENTE

EL DESAFÍO

Sainsbury's, el segundo minorista más importante del Reino Unido, deseaba controlar la proliferación de operaciones digitales consolidándolas en una única plataforma multimarca, con la esperanza de eliminar los silos de datos. El volumen de datos de la empresa es considerable y sigue creciendo: cada día, este minorista incorpora datos de entre 30 y 40 millones de eventos en tiempo real, y ese número se duplica durante los picos de las temporadas festivas. Puesto que cada vez necesita gestionar e interpretar más datos, la empresa se ha dado cuenta de que precisa una arquitectura mucho más sencilla.

“Había otro equipo que usaba el almacenamiento de datos virtual XXL. Se tardaban 25 minutos en consultar una tabla completa y debían ejecutar varias consultas al día. Eso supone un coste enorme”, explica Jody Buczynski, ingeniero de datos de Sainsbury's.

LA SOLUCIÓN DE SNOWFLAKE

Sainsbury's recurrió a un arquitecto de soluciones residente a través del equipo de Snowflake Professional Services. Dadas las considerables fluctuaciones en las necesidades de almacenamiento de datos de Sainsbury's, Snowflake recomendó implementar su función **Streams and Tasks** (actualmente en vista previa pública), que permite a las empresas crear flujos de datos personalizados y extraer información rápidamente. El resultado ha sido una configuración de datos mucho más eficiente y fluida. “Nuestros esfuerzos han dado sus frutos y estamos haciendo cosas que antes no creíamos posibles”, comenta Joan Fuerte, Data Engineering Manager de Sainsbury's.

CLIENTE DESTACADO

Sainsbury's

OFICINAS CENTRALES Londres (Reino Unido)
SECTOR Retail

SAINSBURY'S MULTIPLICÓ POR 25 SU RENDIMIENTO POR MINUTO ⁴

Los equipos de datos de Sainsbury's se beneficiaron de una reducción del 72 % en la duración de los trabajos, junto con un rendimiento por minuto 25 veces superior. “Ahora podemos tomar decisiones sobre otras partes clave del flujo con mucha más confianza en lo que estamos haciendo. Para mí eso es realmente increíble”, afirma Buczynski.



5. USO DEL ALMACENAMIENTO PARA EQUILIBRAR EL RENDIMIENTO Y EL PRECIO

EL DESAFÍO

En términos de migración a la nube, Cisco ya se encontraba en una fase relativamente avanzada y había superado el punto de ahorrar costes con tan solo trasladar la funcionalidad a la nube. Sin embargo, la empresa deseaba acelerar y ampliar el uso que hacía de potentes capacidades de análisis, además de mantener los costes bajo control. Al mismo tiempo, sus soluciones on-premise anteriores ya no eran capaces de satisfacer la demanda.

“Con el cambio de la empresa a un ciclo acelerado de obtención de información mediante datos y dado el aumento de la demanda de análisis, enseguida fue evidente que algunas de las tecnologías existentes no nos permitirían ampliar la escala para satisfacer la demanda de datos”, afirma Anupama Rao, Senior Manager, Data & Analytics, de Cisco.

LA SOLUCIÓN DE SNOWFLAKE

Para hacer frente a los retos relativos a la escala, Cisco decidió asociarse con Snowflake, ya que su plataforma se diseñó para gestionar workloads de productos de almacenamiento de datos existentes y, al mismo tiempo, incorporar nuevas demandas; todo ello con la flexibilidad necesaria para ampliar o reducir la capacidad según las necesidades.

“Los trabajos de transformación que antes tardaban 10 horas o más en ejecutarse ahora se completan en una”, afirma Rao. Para ayudar a mantener los costes bajo control, Cisco recurrió al modelo de precios de pago por segundo de Snowflake. Con el tiempo, pudieron optimizar aún más el rendimiento mediante el uso de funciones como tablas temporales y transitorias, lo que redujo los cargos de almacenamiento permanente y evitó los costes de sistemas a prueba de errores. En conjunto, Cisco optimizó el rendimiento en un 15 %.

CLIENTE DESTACADO



OFICINAS CENTRALES

San José
(California, EE. UU.)

SECTOR

Soluciones de TI
y software empresarial

CISCO OPTIMIZÓ EL RENDIMIENTO EN UN 15 %⁵

Con Snowflake, Cisco impulsó una optimización del rendimiento general del 15 % y, además, aceleró las capacidades de análisis. “Los costes de la plataforma ya no son un problema ajeno, o algo por lo que solo hay que preocuparse cada pocos años, cuando se planifica la capacidad”, comenta Rao. “La capacidad de realizar un seguimiento del uso y los costes a un nivel detallado por aplicación conlleva la responsabilidad de gestionar mejor los costes”.



6. OBTENCIÓN DE NUEVOS FLUJOS DE INGRESOS GRACIAS A LOS DATOS

EL DESAFÍO

OpenX, una empresa de publicidad programática, gestiona una de las mayores plataformas independientes del sector de compraventa de publicidad digital en todo el mundo. Las funciones de intercambio de anuncios que ofrece la empresa pone en contacto a más de 120 000 anunciantes y más de 130 000 editores. Las transacciones a través de la plataforma de OpenX pueden ofrecer anuncios en sitios web, dispositivos móviles y televisiones inteligentes, que llegan a casi 1000 millones de consumidores de todo el mundo. Como resultado, OpenX tiene acceso a un gran volumen de datos potencialmente confidenciales sobre precios y transacciones.

Los clientes publicitarios de la empresa han estado pidiendo tantos datos detallados a nivel de registro como sea posible para medir el rendimiento de sus campañas. Por su parte, la empresa ha tratado de capacitar a sus equipos internos de data science para que contribuyeran a una toma de decisiones basada en análisis avanzados. A medida que los anunciantes seguían ejecutando estrategias de compra más complejas, a menudo recurriendo a hojas de cálculo con millones de filas de datos, la capacidad de OpenX para ofrecerlas se iba ralentizando y encareciendo. “Queríamos ser más rápidos, más inteligentes y ejecutar una plataforma más eficiente”, afirma Joseph Leichman, Vicepresident, Buyer Development, de OpenX.

LA SOLUCIÓN DE SNOWFLAKE

Para lanzar el producto de datos a nivel de registro de OpenX, Bidding Intelligence, la empresa aprovechó Snowflake Marketplace, que ofrecía una arquitectura de datos compartidos multi-clúster y tarifas de nube asequibles. Como resultado, los clientes de OpenX han podido hacer un mejor uso de las herramientas de inteligencia empresarial y de los datos sin procesar de la empresa para comprar anuncios de forma más precisa y, a la vez, extraer información útil. Para OpenX, este proceso no solo se centró en el almacenamiento de datos, sino que también cambió su forma de concebir los datos y convertirlos en un producto.

CLIENTE DESTACADO



OFICINAS CENTRALES

Pasadena
(California, EE. UU.)

SECTOR

Publicidad digital

OPENX CREÓ UN PRODUCTO DE DATOS A NIVEL DE REGISTRO CON SNOWFLAKE ⁶

Gracias a su integración con Snowflake, OpenX ahora puede gestionar 230 000 millones de solicitudes de anuncios al día. “Necesitábamos una forma escalable, automatizada y productiva de proporcionar datos; y ahora la tenemos”, explica Leichman.



CONCLUSIÓN

El rendimiento y la elasticidad que proporciona Snowflake han revolucionado la forma en que las empresas pueden acceder a los datos importantes, gobernarlos y conectarlos. Ya sea desarrollando una vista unificada del cliente o identificando los costes internos, diversas empresas (desde Sainsbury's hasta Cisco) incrementaron su valor comercial al asociarse con Snowflake sin sacrificar el rendimiento ni la seguridad.

Para obtener más información sobre cómo puede ayudar Snowflake a su empresa y modernizar su sistema de datos, [contacte con nosotros](#).





ACERCA DE SNOWFLAKE

Snowflake permite a cualquier organización movilizar sus datos con Snowflake Data Cloud. Los clientes utilizan Data Cloud para unificar, descubrir y compartir datos de forma segura, y ejecutar diversos workloads analíticos. Independientemente de la ubicación de los datos o de los usuarios, Snowflake ofrece una experiencia de datos única que abarca varias nubes y regiones geográficas. Miles de clientes de numerosos sectores, incluidas 543 de las empresas que figuran en Forbes Global 2000 (G2K) (2022), a fecha del 31 de octubre de 2022, utilizan Snowflake Data Cloud para impulsar sus negocios.

Más información en [snowflake.com](https://www.snowflake.com)



© 2022 Snowflake Inc. Todos los derechos reservados. Snowflake, el logotipo de Snowflake y el resto de nombres de productos, funciones y servicios de Snowflake mencionados en este documento son marcas registradas o marcas comerciales de Snowflake Inc. en Estados Unidos y otros países. El resto de logotipos o nombres de marcas mencionados o utilizados en este documento se usan únicamente con fines identificativos, y pueden ser las marcas comerciales de sus respectivos titulares. Snowflake puede no estar asociado con, patrocinado o apoyado por cualquiera de dichos titulares.

CITAS

¹ Western Union logra adoptar una estrategia multinube con Snowflake y reducir los costes del almacenamiento de datos en un 50 %

² Flex retiró su almacén de datos on-premise en cinco meses | Webinar

³ Morgan Stanley realiza un seguimiento del valor con un programa de contracargo | Sesión de Summit

⁴ Sainsbury's multiplicó por 25 su rendimiento por minuto | Caso de éxito

⁵ Cisco optimiza el rendimiento en un 15 % con Snowflake | Publicaciones del blog parte 1 y parte 2, proceso de modernización

⁶ OpenX creó un producto de datos a nivel de registro con Snowflake | Caso de éxito