



## Guía ejecutiva de Agile NaaS

Cómo trabajar con la TI para desarrollar una estrategia de NaaS preparada para el futuro

**En la actualidad, las organizaciones reconocen que la transformación digital es la clave de los nuevos modelos de negocio, de un compromiso de cliente ampliado y mejorado, y de una mayor eficiencia. Las tiendas efímeras, la telemedicina, el aprendizaje a distancia y el trabajo híbrido son ejemplos de cómo la TI puede ofrecer unos resultados empresariales innovadores.**



Ahora, más que nunca, los objetivos y las metas empresariales son los factores que impulsan la TI. Esto significa que la TI debe ser lo suficientemente ágil como para convertirse en un aliado más de la empresa, generando los resultados necesarios dentro del plazo y el presupuesto que la empresa se pueda permitir.

Las organizaciones están valorando las posibilidades de la red como servicio (NaaS) para acelerar sus esfuerzos de modernización de la red y así incrementar la eficacia, la agilidad y la capacidad de respuesta de la TI.

La mayor parte de las personas que están familiarizadas con la NaaS la asocian con un cambio en el modelo de consumo de CAPEX a OPEX, y con la implicación de un tercero para gestionar las operaciones diarias. Esta es la NaaS en su forma más básica y sencilla.

Esta guía proporciona una perspectiva más detallada y matizada de las implicaciones de la NaaS y, lo que es más importante, de cómo un ejecutivo de alto nivel o un director general puede trabajar con el equipo de TI a fin de evaluar las soluciones de NaaS. Elegir e implementar una NaaS tiene implicaciones tanto técnicas como empresariales y, por ello, debe formar parte de un proceso de evaluación conjunta entre la empresa y el departamento de TI, a través del cual ambos colaboren para alcanzar un resultado óptimo.

He aquí algunas cosas a tener en cuenta en la evaluación.

#### **Un mismo tamaño no se ajusta a todas las necesidades**

Muchos proveedores de NaaS, en especial aquellos nuevos en el mercado, forzarán a sus clientes a adoptar un modelo de pago mensual mientras que ellos, los proveedores, se encargan de gestionar la red, con frecuencia utilizando tecnología poco madura y sin probar para recortar costes. Este enfoque pasa por alto varios criterios de decisión clave que ayudan a las organizaciones a establecer la solución de NaaS adecuada, entre los que se incluyen:

- Los riesgos asociados a la introducción de soluciones no probadas, nuevas y centradas en los costes
- Nivel de seguridad requerido
- La calidad del personal subcontratado y sus herramientas
- La capacidad de la tecnología subyacente para cubrir las necesidades específicas de cada organización
- El tipo de modelo financiero que mejor se ajusta a las asignaciones presupuestarias

Echa un vistazo a cada uno de estos puntos desde una perspectiva empresarial con un conjunto de recomendaciones para abordar cada cuestión.

#### **Comprender los riesgos y los costes**

Un rasgo atractivo de la NaaS es su capacidad para gestionar mejor los aspectos económicos de la red, con pagos mensuales y la flexibilización de dichos pagos al alza y a la baja en función del cambio en las necesidades. Pero, a diferencia de HPE Aruba Networking, muchos proveedores nuevos de NaaS usan hardware inadecuado para ofrecer un precio atractivo y carecen del portfolio necesario para abordar de manera adecuada casos de uso de conectividad clave (p. ej., conectividad inalámbrica en exteriores). Las renuncias en cuanto al diseño, las carencias en el portfolio y la falta de exposición al mundo real incrementan el riesgo de que estas soluciones no entreguen el rendimiento y la fiabilidad que la organización precisa... o que los acuerdos de nivel de servicio prometen. Irónicamente, una porción relativamente pequeña del coste de una solución de NaaS reside en el hardware y, tal y como explicaremos a continuación, ahí es donde los proveedores centrados en el coste se encuentran en una clara desventaja.

**Recomendación:** al considerar las opciones de NaaS, evalúa al detalle la calidad, el historial demostrado y el rendimiento del hardware subyacente. ¿El hardware se ha implementado en un entorno que encaja con el perfil de tu organización?

### **Encajar en tu estrategia de seguridad**

La red es una parte integral de una estrategia de seguridad. Sin un conjunto sólido e integrado de controles de seguridad de hardware y software, la red puede convertirse en un atractivo objetivo para los delincuentes. No obstante, la seguridad suele ser un elemento secundario y los proveedores de NaaS que priorizan el coste y unos acuerdos de nivel de servicio centrados en simples mediciones de la actividad tienden a depender de dispositivos externos de terceros para proporcionar la seguridad. Esto genera complejidad y dificultad para integrarse en el ecosistema de seguridad más amplio, con el consiguiente incremento de los costes y un entorno de TI resultante más vulnerable.

**Recomendación:** estudia con cuidado los controles de seguridad integrados en una solución de NaaS y cómo encajan en la arquitectura de seguridad general. Evita agregar dispositivos de terceros innecesarios y amplía el acuerdo de nivel de servicio para cubrir los resultados de seguridad.

### **La complejidad de red sigue aumentando. ¿El proveedor de red está preparado para aceptar el desafío?**

Las organizaciones de todo el mundo deben lidiar con el problema de dotar de recursos a sus operaciones de TI, incluido el equipo de red. Recurrir a un tercero para gestionar la red resulta tentador, pero necesitan contar con las herramientas adecuadas para tener éxito. Tanto si la red se gestiona a nivel interno o por un tercero, la respuesta es incrementar la eficacia del personal de red mediante el uso de los análisis (inteligencia artificial) y la automatización para manejar las tareas rutinarias y reducir los plazos para encontrar y arreglar los problemas.

Sin embargo, la clave de unas soluciones impulsadas por la inteligencia artificial eficaces es el lago de datos empleado para entrenar los modelos de inteligencia artificial. Si no se cuenta con un gran volumen y variedad de datos relevantes, los resultados de inteligencia artificial no son fiables y no se pueden tomar como base para la acción. A pesar de las numerosas alegaciones «autoinducidas», los proveedores de red con bases de clientes reducidas sufren un déficit de datos y pasarán muchos años antes de que dispongan de la inteligencia artificial necesaria para gestionar redes. Una inteligencia artificial sin el nivel de madurez suficiente solo conducirá a un rendimiento de la red deficiente y a unos usuarios descontentos.

**Recomendación:** una inteligencia artificial insuficiente y poco fiable significa que se precisará un número mayor de personas para gestionar la red. Entiende cómo el proveedor de NaaS encontrará (y se podrá permitir) al personal necesario para gestionar la red. Añadir personal adicional (en caso de poder encontrarlo), para gestionar la red significa que el coste de la estructura no será viable.

### **Gestionar los acuerdos de nivel de servicio (SLA)**

La idea de unos servicios de red prestados y abonados igual que el suministro eléctrico puede resultar muy atractiva. No obstante, las redes también necesitan funcionar con éxito en una amplia variedad de entornos físicos y esto influye en el tipo de equipo requerido y cómo se instala y ajusta. Un comerciante al por menor distribuido tiene requisitos diferentes a los de un edificio de oficinas de seis plantas o una residencia universitaria. Algunos proveedores de NaaS intentan salvar estas diferencias con unos acuerdos de nivel de servicio que simplifican en exceso sus garantías. Pero, sin la experiencia del mundo real en una amplia variedad de tamaños de red y entornos operativos, los acuerdos de nivel de servicio y la infraestructura sobre la que se asientan se basarán en asunciones generalizadas. Si el acuerdo de nivel de servicio será el adecuado para la organización, y si este se llegará a cumplir, son circunstancias que se desconocen.



**Recomendación:** entiende cómo el proveedor de NaaS toma decisiones de rendimiento clave, como dónde colocar los puntos de acceso sin cable y otros equipos de red y cómo se establecen, miden y se elaboran informes sobre los acuerdos de nivel de servicio. Lo que es más importante, define cómo la información fluye del proveedor al equipo de red y cómo prevén abordar problemas como un rendimiento deficiente, brechas en la seguridad o las interrupciones de servicio.

#### ¿CAPEX u OPEX?

Una solución de NaaS suele partir de la premisa de que el pago es mensual (OPEX). Muchas organizaciones consideran atractivo este planteamiento, pero hay casos en los que los CAPEX son la única vía de adquisición práctica debido al proceso de financiación, a la falta de visibilidad a largo plazo y a las restricciones normativas. Incluso si un modelo de adquisición basado en CAPEX iniciales es la estrategia preferida en ese momento, no existen motivos para no incluir la solución de NaaS como parte de una estrategia a más largo plazo debido a la flexibilidad y la agilidad que el enfoque de financiación basado en OPEX proporciona.

**Recomendación:** trabaja con un proveedor de NaaS que ofrezca distintos modelos de adquisición.

#### NaaS sin renuncias

La mejor estrategia de NaaS para una organización depende de una combinación de factores. La solución de NaaS se puede entregar en combinaciones diferentes, con diferentes modelos de solución, consumo y gestión. Por eso, es importante que no te dejes atrapar en un bloqueo ni renuncies a requisitos esenciales. Cada organización es única y una solución de NaaS debería satisfacer tus necesidades y requisitos... y no ajustarse a una definición rígida. Busca un proveedor de NaaS que cuente con el portfolio y las capacidades para cubrir una amplia gama de requisitos, tanto ahora como en el futuro.

La elección de un partner de NaaS no solo es una decisión de la empresa o del equipo de TI. Mediante la adopción de un proceso de evaluación sólido que comienza con los requisitos empresariales, un equipo conjunto de empresa y red puede valorar las diferentes opciones y llegar a la solución de NaaS más adecuada para la organización.

## **Realiza la evaluación NaaS y descubre recomendaciones estratégicas adaptadas a tus objetivos.**

**Toma la decisión de compra correcta.  
Contacta con nuestros especialistas en  
preventiva.**



**Contáctanos**