



Guía ejecutiva de Agile NaaS

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

Las organizaciones reconocen ahora que la transformación digital es la clave de los nuevos modelos de negocio, la ampliación y mejora de la participación de los clientes y el aumento de la eficiencia. Las tiendas emergentes, la telemedicina, el aprendizaje a distancia y el trabajo híbrido son ejemplos de cómo la TI puede ofrecer resultados empresariales innovadores.



Más que nunca, las metas y los objetivos empresariales están impulsando los requisitos de TI. Esto significa que la TI debe ser lo suficientemente ágil como para amalgamarse con la empresa y producir los resultados establecidos dentro del calendario y el presupuesto que la empresa puede permitirse.

Las organizaciones están considerando la red como servicio (NaaS) para acelerar sus esfuerzos de modernización de la red con el fin de aumentar la capacidad de respuesta, agilidad y eficiencia de TI.

La mayoría de las personas familiarizadas con NaaS lo asocian con cambiar de un modelo de consumo de gastos de capital a uno de gastos operativos y reclutar a un tercero para administrar las operaciones diarias. NaaS, en su forma más simple y básica, es justamente eso.

Esta guía ofrece una visión más detallada y matizada de las implicaciones de NaaS y, lo que es más importante, de cómo un ejecutivo de nivel C o un gerente comercial puede trabajar con sus equipos de TI para evaluar las soluciones de NaaS. La selección e implantación de NaaS tiene implicaciones tanto técnicas como empresariales. Como tal, debe ser un proceso de evaluación conjunta entre la empresa y la TI, en el que ambas trabajen juntas para alcanzar el resultado correcto.

He aquí algunos aspectos a tener en cuenta en su evaluación.

Cada uno tiene sus necesidades particulares

Muchos proveedores de NaaS, especialmente los nuevos en el mercado, obligan a los clientes a un modelo de pago mensual mientras ellos, los proveedores, gestionan la red, a menudo con tecnología no probada e inmadura para reducir costos. Este enfoque pasa por alto varios criterios de decisión clave que ayudan a las organizaciones a determinar la solución NaaS adecuada, entre ellos:

- Riesgos que conlleva la introducción de soluciones centradas en los costos, nuevas y no probadas
- Nivel de seguridad requerido
- Calidad del personal subcontratado y sus herramientas
- Capacidad de la tecnología subyacente para adaptarse a las necesidades específicas de cada organización
- Tipo de modelo financiero que mejor se ajusta a las asignaciones presupuestarias

Veamos cada uno de ellos desde una perspectiva empresarial con una serie de recomendaciones para abordar cada problema.

Comprender los riesgos y los costos

Una característica atractiva de NaaS es la capacidad de administrar mejor la economía de la red con pagos mensuales y lograr que esos pagos sean “flexibles” según las necesidades. Pero, a diferencia de HPE Aruba Networking, muchos de los nuevos proveedores de NaaS utilizan hardware que sacrifica la calidad para ofrecer un precio atractivo y no poseen un portafolio para abordar adecuadamente los casos de uso clave (por ejemplo, la tecnología inalámbrica en exteriores). Los compromisos de diseño, las deficiencias en el portafolio y la falta de exposición al mundo real aumentan el riesgo de que estas soluciones no ofrezcan el rendimiento y la fiabilidad que una organización necesita, o que los acuerdos de nivel de servicio (SLA) prometen. Irónicamente, un costo relativamente pequeño de una solución NaaS reside en el hardware y, como explicaremos a continuación, es ahí donde los proveedores centrados en los costos se encuentran en una clara desventaja.

Recomendación: Al considerar las opciones de NaaS, evalúe cuidadosamente la calidad, el historial y el rendimiento del hardware subyacente. ¿Se ha desplegado el hardware en un entorno que coincide con el perfil de su organización?

Conforme a tu estrategia de seguridad

La red es una parte integral de la estrategia de seguridad. Sin un conjunto sólido e integrado de controles de seguridad de hardware y software, la red puede ser un objetivo atractivo para ataques. La seguridad, sin embargo, es a menudo una idea tardía, y los proveedores de NaaS que priorizan el costo y los acuerdos de nivel de servicio centrados en simples mediciones de actividad tienden a depender de dispositivos externos de terceros para proporcionar seguridad. Esto crea complejidad y dificultad de integración con el ecosistema de seguridad más amplio, lo que resulta en un aumento de los costos y un entorno de TI más vulnerable.

Recomendación: Evalúe cuidadosamente los controles de seguridad incorporados en una solución NaaS y cómo se acoplan a la arquitectura de seguridad general. Evite añadir dispositivos innecesarios de terceros y amplíe el acuerdo de nivel de servicio para cubrir los resultados de seguridad.

La complejidad de la red sigue creciendo. ¿Está el proveedor a la altura de este desafío?

En todo el mundo, las organizaciones se esfuerzan por dotar de recursos a sus operaciones de TI, incluido el equipo de redes. Que un tercero administre la red es atractivo, pero necesita las herramientas adecuadas para tener éxito. Tanto si la red se administra internamente como si la administra un tercero, la respuesta es aumentar la eficiencia del personal de la red mediante el uso de la analítica (IA) y la automatización para administrar las tareas rutinarias y reducir el tiempo para encontrar y solucionar los problemas.

Pero la clave de las soluciones eficaces impulsadas por la IA es el lago de datos que se utiliza para capacitar a los modelos de IA. Sin un gran volumen y variedad de datos relevantes, no se puede confiar en los resultados de la IA. A pesar de muchas afirmaciones de “autonomía”, los proveedores de redes con pequeñas bases de clientes están hambrientos de datos, y pasarán muchos años antes de que tengan la IA necesaria para administrar las redes. Una IA inmadura solo producirá un mal rendimiento de la red y usuarios insatisfechos.

Recomendación: Una IA insuficiente y poco fiable significa que se necesitarán más personas para administrar la red. Entender cómo el proveedor de NaaS encontrará (y costeará) el personal necesario para gestionar la red. Añadir más personas (si pueden encontrarlas) para gestionar la red significa que su estructura de costos no será viable.

Gestión de Acuerdos de nivel de servicio (SLA)

La idea de que los servicios de red se presten y paguen como la electricidad es muy atractiva. Sin embargo, las redes tienen que funcionar con éxito en una amplia variedad de entornos físicos, lo que repercute en el tipo de equipo necesario y en su instalación y puesta a punto. Un minorista distribuido tiene requisitos diferentes a los de un edificio de oficinas de seis pisos o un campus universitario. Algunos proveedores de NaaS intentan encubrir estas diferencias con 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 en la que se apoyan serán las mejores conjeturas que se basarán en suposiciones generalizadas. Si el acuerdo de nivel de servicio es adecuado para la organización, y si se cumplirá, son grandes incógnitas.



Recomendación: Comprenda cómo el proveedor de NaaS toma las decisiones clave de rendimiento, como dónde colocar los access point y otros equipos de red, y cómo establece, mide e informa sobre sus SLA. Es importante definir cómo fluye la información desde los terceros hasta el equipo de la red y cómo planean abordar problemas como el bajo rendimiento, las brechas de seguridad y las interrupciones.

¿Gastos de capital o gastos operativos?

NaaS suele partir de la premisa de que el pago es mensual (OpEx). Muchas organizaciones lo encontrarán atractivo, pero hay casos en los que el CapEx podría ser 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 de CapEx por adelantado es la estrategia preferida en este momento, no hay razón para no incluir NaaS como parte de una estrategia a largo plazo debido a la flexibilidad y agilidad que proporciona un enfoque de financiación basado en OpEx.

Recomendación: Trabaje con un proveedor de NaaS que ofrezca una variedad de modelos de adquisición.

NaaS sin concesiones

La mejor estrategia de NaaS para una organización depende de diversos factores. NaaS puede ofrecerse en muchas combinaciones diferentes de soluciones, consumo y modelos de gestión, por lo que no debe limitarse ni comprometerlo con los requisitos críticos. Cada organización es única y NaaS debe satisfacer las necesidades y requisitos de cada cliente, no ceñirse a una definición rígida. Busque un socio de NaaS que tenga la agilidad para satisfacer una amplia gama de requisitos, tanto ahora como en el futuro.

La elección de un socio de NaaS no es solo una decisión de TI o de negocio. Al establecer un proceso de evaluación sólido que comience con los requisitos empresariales, un equipo que reúne empresa y redes puede evaluar varias opciones y llegar a la solución NaaS adecuada para la organización.

Realice la evaluación NaaS para descubrir recomendaciones estratégicas adaptadas a sus objetivos.

Tome la decisión de compra correcta.
Contacte a nuestros especialistas en
preventa



Comuníquese
con nosotros