

La transición hacia la suscripción

Infraestructura corporativa



**Business
Services**



La transición hacia la suscripción

Infraestructura como servicio

Durante años, tanto empresas como consumidores han adoptado los modelos de suscripción. El mensaje ha sido claro: ¿por qué ser dueño de algo cuando uno puede alquilarlo? Se ha difundido este modelo ampliamente, llevando el software como servicio a casi todos los ámbitos.

Hay estudios que indican que las empresas recurren a modelos de suscripción para satisfacer sus necesidades informáticas. Un estudio de McKinsey revela que el 82% de los compradores prefiere las suscripciones a las licencias perpetuas.

El modelo como servicio evolucionó en la nube, con prestadores de servicios ofreciendo servidores virtuales que se consumen en base en el número de usuarios. Ahora, los modelos de suscripción llegan a otras áreas de la infraestructura empresarial. Esto cambia la forma como las empresas contratan sus redes y las funciones que ejecutan en ellas.

Contenido

- 3** El modelo de suscripción
- 5** Ventajas de la infraestructura por suscripción
- 8** Cómo facilitamos esta transición para su organización





El modelo de suscripción

El modelo de suscripción tiene sentido para la infraestructura en materia de red, seguridad y comunicación unificada.

Es mejor consumir algunos activos en un modelo de suscripción que como propiedad. En la infraestructura de TI de una empresa, hay tres candidatos excelentes: los equipos de red, incluso los switches y routers; los equipos de seguridad, como firewalls y controles de terminales; y equipos de comunicación y colaboración unificada (UCC).

Estas tres categorías de equipos están listas para una tendencia que modifica el paisaje empresarial: la infraestructura por suscripción impulsada por el software. Ya hemos visto cómo la virtualización ha cambiado todo en la computación corporativa. En la última década, las empresas utilizaron máquinas virtuales aumentando así el uso de CPU y memoria, mientras que mantuvieron una barrera de software entre las distintas máquinas virtuales a efectos de seguridad y fiabilidad. Eso también posibilita la escalabilidad, la agilidad y el consumo optimizado.

La transformación de la infraestructura empresarial

La tendencia a la suscripción se ha difundido a la red corporativa en los últimos años. La tecnología de redes definidas por software (SDN) ha virtualizado las propias redes, separando el software que controla los flujos de las redes del hardware subyacente. Esto posibilita la configuración y el control de redes de área local y amplia en el software.

De manera similar, las funciones que aseguran y refuerzan la infraestructura, como los firewalls y el equipamiento de comunicación unificada, han sido totalmente habilitadas para licencias por suscripción.

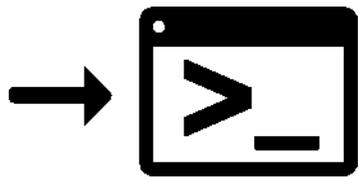
Las ventajas de la virtualización

Separar y abstraer el software del hardware subyacente crea muchas posibilidades, pero dos son especialmente importantes.

La primera es que los equipos básicos que utilizan tecnologías más abiertas pueden reemplazar el hardware privado y caro que esos productos solían utilizar. Luego, se ejecuta el software en hardware

en entornos virtualizados. Eso hace que el componente físico – costoso e inflexible – se torne más barato y fácil de soportar, dejando el verdadero valor en el software.

La segunda posibilidad es la gestión de ese software. Los administradores pueden controlar el software virtualizado centralmente desde un panel de control, llevando los mismos recursos centralizados de configuración y control a toda la infraestructura. Eso también simplifica mucho la habilitación de recursos de automatización y coordinación con ventajas comprobadas para la eficiencia y la optimización de costos de TI.



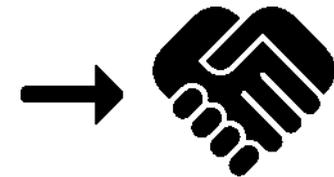
Realizar la transición hacia el software

- Desvincular el software del hardware;
- Entregar valor recurrente a través del software;
- Alinear el portfolio a los resultados empresariales.



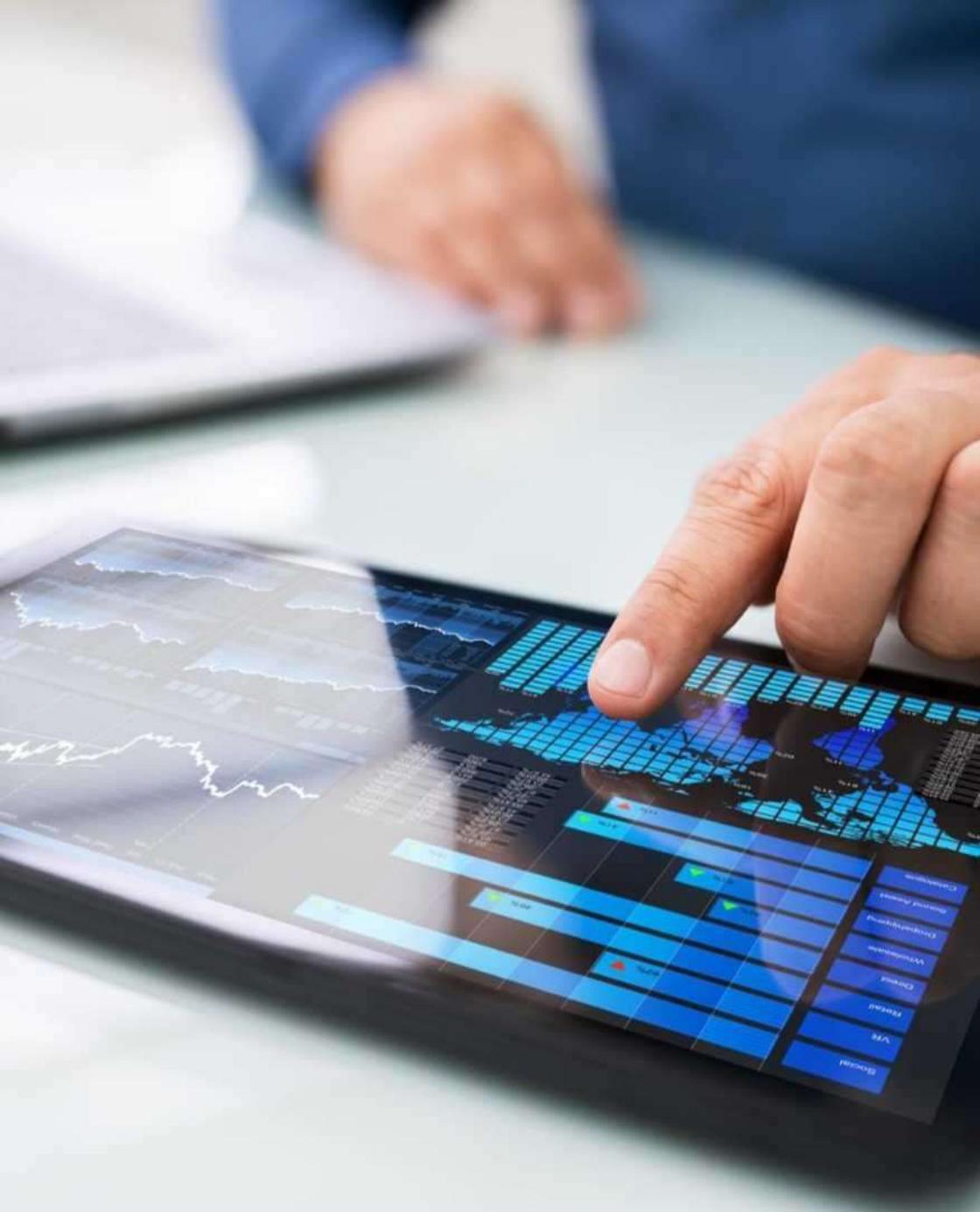
Unificar los programas de compra

- Simplificar y reducir las ofertas;
- Estandarizar los procesos operacionales y los sistemas;
- Alinear transacciones, volumen y utilidad



Motivar la participación

- Posibilitar el abordaje liderado por el software;
- Aprovechar la pericia y los ecosistemas de nuestros socios;
- Alinearse al ciclo de vida de las tecnologías empresariales.



Ventajas de la infraestructura por suscripción

Es más fácil administrar las infraestructuras virtualizadas como servicio. Los modelos de suscripción ofrecen muchas ventajas a las empresas, entre ellas se pueden nombrar:

Flexibilidad

El estudio de McKinsey descubrió que la flexibilidad era el principal motivador de las empresas que migraron al modelo de suscripción. La infraestructura corporativa por suscripción permite que uno utilice lo que quiera, por el tiempo que quiera, en el volumen que quiera. Es muy atractivo para las organizaciones que necesitan adaptar su infraestructura subyacente a los cambios de las condiciones del negocio.

Se usa lo que se necesita

En el pasado, los prestadores frecuentemente cobraban por productos con recursos que no se necesitaban. Era más fácil y más rentable para el proveedor, quien afirmaba que disponer de esos recursos les daba agilidad al momento en que aumentaran sus necesidades. El cliente tenía que pagar por recursos que utilizaría en el futuro o nunca.

Los modelos de suscripción cambian esa dinámica al animar a los prestadores de servicios a que entreguen valor inmediato a los clientes. Ofreciendo los servicios de forma más granular lo que permite que los clientes elijan y combinen servicios en función a su necesidad. Entonces, pueden sumar servicios cuando sea necesario. De esta forma, solo se paga por los recursos que se utilizan.

Se utiliza por el tiempo que se necesita

Los modelos de suscripción no encierran las empresas en inversiones perdidas que se deprecian con el tiempo. Al contrario, pueden modificar el perfil de servicio o cancelarlo totalmente si cambian las condiciones. Eso ofrece más agilidad a las empresas desde un punto de vista técnico y financiero.

Se utiliza el volumen que se necesita

Uno de los problemas más grandes del hardware es que proporciona capacidad fija, lo que puede traducirse en mal desempeño durante los picos de demanda. Esto normalmente obliga a comprar sistemas sobredimensionados que podrían ser infrutilizados durante periodos de demanda normal. Eso es muy ineficiente para empresas con perfiles volátiles de tráfico de red. Los modelos de suscripción cambian este paradigma porque su software virtualizado puede ampliar o reducir la capacidad, dependiendo de las necesidades del negocio.

Consumo

La opción de acuerdos empresariales (EA por sus siglas en inglés) también ayuda a facilitar la transición para las empresas. Funcionan como alternativas a las simples licencias por suscripción y abarcan varios servicios ofrecidos por un solo prestador, con frecuencia a través de diferentes arquitecturas dentro de una infraestructura. Habilitan a que diferentes unidades de negocio y equipos puedan elegir infraestructuras virtuales de una variedad de opciones de prepago para satisfacer sus necesidades puntuales.

Se puede consumir EA referentes a múltiples arquitecturas por un costo inferior al de un EA relativo a una sola arquitectura. Eso sucede

en virtud de los otros descuentos que los proveedores ofrecen a fin de agrupar servicios de distintas partes de la infraestructura.

Cada vez más, las empresas actúan en dominios técnicos diferentes. Aunque puedan querer mudar gran parte de su arquitectura a la nube, restricciones normativas o financieras pueden impedir que lleven parte de su infraestructura a un entorno en la nube. Las empresas deben buscar a socios que puedan ofrecerles una combinación de modelo técnico con contratos empresariales y licencias por suscripción. Hay que buscar modelos que permitan consumirlos en las propias instalaciones, en la nube o según un modelo híbrido.

¿Qué ventajas se espera de la suscripción?



Fuente: McKinsey

Gestión de costos

La infraestructura por suscripción posibilita ahorrar en varias áreas. Algunas de las más tangibles incluyen la reducción de la necesidad de provisión de capital al eliminar activos del balance, lo que mejora el flujo de caja y permite más flexibilidad. Además, crea estructuras más sencillas y previsibles, lo que facilita la planificación financiera.

Los servicios por suscripción también generan oportunidades únicas de optimización. Las empresas pueden valerse de la transición hacia un modelo de suscripción para eliminar las ineficiencias de costos en su infraestructura, pagando solo por los recursos y la capacidad que necesitan.

¿Prefiere suscripciones a licencias perpetuas?



Incremento del 30% en la preferencia por suscripciones desde el 2013

Fuente: McKinsey

Seguridad

Un modelo de infraestructura por suscripción también facilita la administración de las necesidades de ciberseguridad de las empresas, ya que la infraestructura es más fácil de rastrear a efectos de cumplimiento y gestión de riesgos. Las empresas que son dueñas de hardware infraestructural estrechamente integrado con software frecuentemente tienen dificultades para implementar parches de software, especialmente cuando son de proveedores distintos. El prestador de servicios por suscripción puede desvincular el software y administrar los parches centralmente, agregando y distribuyendo las actualizaciones centralmente, de forma invisible para el cliente.

El modelo de suscripción también ofrece opciones de recursos provenientes de más proveedores que la mayoría de las empresas podría obtener como hardware propio. Esto reduce las probabilidades de que los usuarios adquieran sus propios servicios en la nube y pongan en riesgo la seguridad con la utilización de tecnologías paralelas.

Gestión de riesgos

La gestión de riesgos es una alta prioridad cuando se trata de infraestructura de TI. Sumado al riesgo de seguridad, las empresas que administran sus propias infraestructuras también corren riesgos de desempeño y disponibilidad, lo que puede afectar el negocio.

Entre las características del modelo de contrato empresarial / suscripción está la protección del rendimiento del capital invertido. Este modelo está pensado para entregar valor en todas las etapas del ciclo de vida.

Con la opción de uso flexible, las empresas pueden garantizar la utilización total de la inversión al tener la posibilidad de crecer a medida que la adopción se acelera y viceversa. Durante la vigencia del contrato, se pueden armonizar las suscripciones de otras arquitecturas para reducir los gastos de mantenimiento del contrato, facilitando y simplificando el proceso de renovación.



Cómo facilitamos esta transición para su organización

Un acuerdo de infraestructura de gestión por suscripción puede ayudar a reducir contingencias técnicas y financieras, aunque muchas empresas identificarán riesgos de adopción inherentes. La mayoría de las infraestructuras empresariales es compleja y abarca muchos sistemas diferentes y distintos proveedores y contratos, cada cual en diferentes etapas de depreciación de activos con vidas útiles distintas. La gestión y la evolución de esta infraestructura exige planificación cuidadosa y pericia.

Orange cuenta con más de 50 años de experiencia en servicios de integración, combinando servicios de implementación y soporte operacional que administran todo el ciclo de vida del producto. Con 3,4 millones de activos bajo nuestro control de inventario, con el apoyo de 1.500 ingenieros en todo el mundo, ofrecemos tranquilidad a cientos de grandes empresas que se valen de nuestra pericia en integración.

Actualmente, nuestro equipo de Servicios Integrados (IS) ofrece servicios operacionales, de asesoramiento y despliegue globales para cada aspecto de la evolución de su infraestructura. Tenemos la pericia técnica y contamos con el respaldo de más de 10.000 certificaciones y reconocimientos como proveedores de primera categoría.

Experiencia del cliente (CX)

El equipo de CX y ciclo de vida lo ayudará, de forma proactiva, a navegar por las complejidades y los desafíos de su proceso de transformación. Nuestro compromiso es trabajar con usted para garantizar la inducción y la implementación adecuadas de software y



soluciones por suscripción. Usted contará con un gerente de experiencia del cliente (CXM) experto en su solución para ayudarlo a maximizar la inversión y alcanzar los resultados deseados.

En las fases de inducción e implementación nuestros recursos técnicos identificarán los obstáculos proactivamente y sugerirán acciones correctivas. El gerente de experiencia del cliente trabaja con usted para optimizar la solución y revisa los planes cuando eso sea necesario para garantizar el logro del resultado.

Monitoreamos el nivel de adopción y la experiencia del cliente a través de una herramienta que mide y proporciona:

- Un puntaje de “salud”, que indica el progreso en relación a la consecución de los resultados deseados;
- El progreso de la adopción – ¿usted necesita más habilitaciones o más software / licencias?
- Análisis de telemetría, necesario para mitigar los obstáculos para la adopción y la infrutilización de software.

CX evoluciona constantemente, cambiando sobre la marcha, guiándolo por la trayectoria del ciclo de vida de su solución y agregando nuevos objetivos a lo largo del camino.

Servicios de ciclo de vida

Idealmente, las empresas que planifiquen su migración hacia un entorno centrado en software necesitarán servicios de ciclo de vida de software que apuntalen tal transición, creando un modelo de cobertura total. El software cambia constantemente y mantener el ritmo de las nuevas versiones puede generar costos altos.

Orange ha creado servicios esenciales de ciclo de vida que mejoran la experiencia del cliente, administran los activos recién instalados y

optimizan el desempeño de la red en caso de fusión del software con el propio entorno de red. Hasta un 23% del software de TI corporativo no se utiliza o nunca se implementa, de acuerdo con Ray-Allen. Nuestros servicios de ciclo de vida han sido desarrollados para ayudarlo a maximizar el valor de su inversión.

Gestión de ciclo de vida de activos

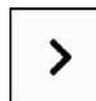
Nuestra solución ofrece recursos completos de gestión del ciclo de vida de activos de hardware y software. Ofrece una sola fuente de información para todos los activos en su red, flujos de trabajo de procesos, inducción de activos e *insights* de inteligencia de negocios, algo necesario cuando se trata de administrar una red de activos diversos. Los resultados deseados ofrecidos por la gestión de ciclo de vida de activos son:

- Visibilidad de red completa: mantener control de lo que hay y dónde está;
- Optimización de costos: administrar todos los contratos en un solo lugar;
- Gestión de riesgos: fin de vida, fin de soporte y monitoreo PSIRT.

Nuestra gestión de ciclo de vida de activos cubre a todos los proveedores y proporciona la solidez y la confianza necesarias para la optimización de su red.

Hasta un 23% del software de TI corporativo no se utiliza o nunca se implementa.

Fuente: Ray-Allen



Servicios de adopción y optimización

Hay ofertas de adopción y optimización disponibles en todos nuestros dominios principales. Estas ofertas se dividen en tres categorías principales:

- **Evaluaciones y auditorías:** cumplimiento de riesgo cibernético, auditorías de seguridad;
- **Habilitación y adopción:** adopción por parte de usuarios y series de entrenamiento;
- **Habilitación de soluciones entre arquitecturas:** asesoramiento de soluciones, validación de diseño, integración digital y optimización de redes.

Cada una de esas ofertas se ajusta a la solución y está pensada para ayudarlo en la trayectoria de la inducción a la optimización de la solución.

Servicios de gestión de software

Además, ofrecemos tres niveles distintos de gestión en el marco de nuestro servicio por suscripción para adaptarnos a empresas con diferente nivel de *expertise* técnico, recursos internos y presupuesto:

- **Gestión total:** administramos toda la infraestructura cubierta por la licencia por suscripción, prestando todos los servicios de monitoreo y mantenimiento de software;
- **Modelo integrado de cogestión:** se dividen las responsabilidades administrativas entre usted y nosotros, y se determinan las condiciones exactas en la contratación;
- **Autogestión:** usted administra la infraestructura y paga una tasa de suscripción solamente por el software que utiliza.



Próximos pasos

¿Cómo se comienza la planificación de la transición hacia un modelo de infraestructura por suscripción?

Recomendamos tratar este tema complejo desde una perspectiva de resultados. Reevalúe los resultados que quisiera lograr, como incremento de ingresos, expansión a nuevos mercados o reducción de gastos de capital en tecnología. Evalúe su estrategia para alcanzar esos objetivos y compruebe cómo el modelo de infraestructura por suscripción podría ayudarlo.

Analice la situación actual de TI, teniendo en cuenta tanto el hardware como el software, e identifique las áreas más problemáticas. Se trata de preguntas que son difíciles de contestar por sí solo, pero acá podemos ayudarlo. Contamos con un equipo de expertos que puede concebir un plan, elegir la solución adecuada y entregar los resultados comerciales que impulsarán realmente la evolución y el crecimiento del negocio.

Si quiere más información, visite <https://www.orange-business.com/en/partners/sw-management-nam>



Copyright © Orange Business Services 2021. Todos los derechos reservados. Orange Business Services es una razón social del Grupo Orange y es una marca comercial de Orange Brand Services Limited. Las informaciones de producto, incluso las especificaciones, están sujetas a modificaciones sin preaviso.