



Adquisición de redes: la transición de CAPEX a TCO para obtener valor comercial

A medida que se introducen productos de mayor sofisticación con ciclos de vida prolongados en el entorno de TI, el TCO puede convertirse en un criterio de adquisición más adecuado que el CAPEX.

El proceso de adquisición para tecnologías de redes empresariales puede resultar muy complejo. Aunque los equipos de adquisiciones cuenten con una excelente formación financiera, pueden carecer de la experiencia técnica necesaria para evaluar el valor que pueden ofrecer las innovaciones en las redes a la empresa. Por lo tanto, se suele dar a los gastos de capital (CAPEX) iniciales, que con frecuencia son una cifra sencilla y cuantificable, una importancia desproporcionada al evaluar las adquisiciones de equipo. Para asegurarse, se suelen llevar a cabo análisis del coste total de la propiedad (TCO), pero, incluso en este caso, el CAPEX puede adquirir una mayor importancia a la hora de tomar la decisión. Aún más perdida en el debate, queda la intención original de la compra: ofrecer un valor único a las operaciones de la empresa. Como consecuencia, la red corre el riesgo de ser considerada un simple producto.

Este enfoque ha recibido cierta atención en los últimos años, cuando se redujeron o se fijaron los presupuestos de TI y gran parte del mundo estaba experimentando una recesión. Después de todo, ¿quién no desearía ahorrar dinero cuando escasean los recursos? Sin embargo, la recesión no hizo que los avances tecnológicos se detuviesen. La movilidad, la virtualización y la Cloud Computing han evolucionado durante este período, con la

promesa de aumentar la productividad, la agilidad y el ahorro en costes. Es como si, casi de la noche a la mañana, el objetivo de las redes hubiese dejado de ser únicamente conectar los escritorios de los usuarios con los recursos de TI. No solamente ha evolucionado el modelo de informática, sino que la red en sí misma también lo ha hecho a su vez.

Como resultado, ya no se puede considerar que la red simplemente se limite a “conectar”; y su adquisición no corresponde a la adquisición de un simple producto, como muchas organizaciones han podido creer. Eso significa que un proceso de adquisiciones que dependa demasiado de los gastos de capital supone un peligro para los equipos de adquisiciones y de TI. El motivo es el siguiente: la implementación de la red de menor coste le acabará saliendo cara antes de lo que espera. La organización de TI no podrá incorporar los avances en las tendencias informáticas actuales, lo que impedirá a la empresa poder beneficiarse del valor comercial que ofrecen. Básicamente, la empresa cambia un CAPEX bajo por oportunidades comerciales estratégicas. Cuando las cosas se complican, la única forma de integrar estas tecnologías estratégicas consiste en actualizar la red al margen del ciclo de actualización estándar. Se trata de una propuesta con unos costes mucho mayores que el aumento del CAPEX inicial.

Las redes de próxima generación transforman las redes en mecanismos de prestación de servicios que permiten que los CIO y sus organizaciones de TI puedan decir “sí” a las oportunidades comerciales estratégicas para aumentar los ingresos.

Un enfoque más adecuado para las adquisiciones: coste total de la propiedad

En realidad, al crear una red de TI, aproximadamente el 20% del presupuesto se dedica a adquirir el hardware y el 80% a los costes de explotación. Sin embargo, el ahorro de dinero en ese 20% inicial puede verse contrarrestado con un aumento en el 80% si, por ejemplo, hay mayores costes de integración, más tiempos de inactividad o infracciones de seguridad graves. La red que se consideraba “suficientemente buena” para encargarse de los requisitos comerciales actuales podría no serlo para hacer frente a los del futuro.

Una forma más estratégica de enfocar la adquisición de tecnologías de redes consiste en calcular el TCO de la solución. El TCO tiene en cuenta los costes tangibles más allá de la adquisición del equipo de redes, incluidos el servicio y la asistencia técnica de hardware y software, los costes de implementación y los costes de TI facturables relacionados con las operaciones de TI en curso. Además, se pueden incluir beneficios financieros sobre los que los equipos de adquisiciones podrían dudar si se deben incluir o no, ya que resultan más difíciles de calcular: la productividad de los empleados, la agilidad de TI, la seguridad, las nuevas capacidades comerciales que permite la red, etc.

Para calcular el TCO, es necesario que las organizaciones de TI y los equipos de adquisiciones piensen más allá del precio de elementos como la garantía, el servicio y la asistencia técnica. Cuando se trata de estos elementos, se recibe aquello por lo que se paga. Algunos proveedores incluyen la asistencia técnica con las ofertas de productos, pero puede tratarse de un servicio limitado al horario laborable o estar dirigido únicamente a problemas de configuración inicial. La sustitución de hardware puede estar disponible, pero no dentro de un programa que se adapte a las necesidades de la empresa. Para adoptar un enfoque de TCO, la empresa debe tener en cuenta las implicaciones de estas ofertas más allá de su precio.

Otro obstáculo de los enfoques que dan demasiada importancia al CAPEX es que suelen hacer que el departamento de TI disponga de diferentes proveedores de la infraestructura de red. Las capacidades de redes integrales están limitadas al mínimo

común denominador de todos los proveedores. Además, es necesario tener en cuenta los costes de reposición¹, el mantenimiento de varios contratos de servicio y la integración de los diferentes proveedores. Otro coste que se suele pasar por alto es el de la contratación o la formación con el fin de adquirir los conocimientos especializados necesarios para gestionar y trabajar con el equipo de diferentes proveedores.

Incluso en estos momentos de rápidos cambios tecnológicos, algunos expertos del sector animan a las organizaciones de TI y a sus equipos de adquisiciones a tomar decisiones relativas a la adquisición de redes basándose únicamente en el CAPEX. Asimismo, fomentan las redes con varios proveedores que pueden surgir de dichas prácticas de adquisición. Sin embargo, en una red con varios proveedores, la organización de TI deja de centrarse en fomentar el valor estratégico. En lugar de planificar la forma en que se puede desarrollar el negocio, la organización de TI se ve abrumada con las operaciones de la red (integración, gestión, seguridad, etc.). De este modo, las redes con varios proveedores aumentan de forma intrínseca los gastos de explotación (OPEX) a la vez que reducen el retorno de la inversión y el valor comercial.

Al calcular el TCO, los equipos de adquisiciones y los CFO deben tener cuidado para no subestimar el valor comercial que se obtendría de las oportunidades estratégicas. Al implementar una red con un gasto de capital (CAPEX) bajo, las organizaciones de TI se arriesgan a tener que decir “no” a las nuevas tecnologías u operaciones empresariales debido a que la red no es compatible con ellas. Eso conlleva decir “no” a políticas BYOD (Bring Your Own Device, traiga su propio dispositivo), al aumento de los esfuerzos de virtualización de aplicaciones empresariales de misión crítica, a los servicios de la nube y a la tecnología multimedia. Todos estos beneficios de agilidad, productividad, ventaja competitiva y ahorro en costes se pierden solo por ahorrar una ínfima cantidad de dinero en una red. Sin embargo, estos mismos beneficios se pueden contrarrestar con el coste total de una red empresarial de próxima generación de alta calidad, lo que permite a la empresa decir “sí”.

¹ La reposición es la práctica que consiste en reservar equipamiento para poder implementarlo en caso de que falle algún componente. Se sustituye una cosa por otra. En un entorno con un solo proveedor y plataformas estandarizadas, los costes de reposición son N:1. En un entorno con varios proveedores, los costes de reposición pueden ascender a 1:1.

PATROCINADO POR



Cisco ofrece capacidades que pueden tener como resultado una mejora de los tiempos de actividad, una seguridad más sólida y un aumento en la productividad de los empleados, así como los beneficios económicos y de productividad derivados de oportunidades estratégicas.



PATROCINADO POR



TCO en el mundo real

Como ya se ha indicado, algunos proveedores de redes siguen animando a los CFO y a los equipos de adquisiciones a pensar en la red de la empresa como un simple producto. Esto, por supuesto, les beneficia cuando poseen una oferta con un CAPEX reducido. Sin embargo, rara vez ofrecen una comparación del TCO. Por lo tanto, Cisco encargó a una empresa de asesoramiento empresarial de terceros que evaluase el impacto en las empresas y el TCO de una red de Cisco, y que los comparase con el TCO de una red de la competencia diseñada con los mismos requisitos de diseño lógicos y físicos.

Las conclusiones de la empresa revelaron que, por lo general, las inversiones iniciales en hardware y software de Cisco eran más elevadas que en las soluciones de la competencia. Sin embargo, al comparar el TCO de la red (lo que incluye los costes durante toda la vida útil de funcionamiento, reparación y energía), Cisco ofrecía una ventaja de hasta el 13%.

Además, ya que se trata de una red de próxima generación, Cisco ofrece una mayor capacidad que la competencia. Esta capacidad puede tener como resultado una mejora de los tiempos de actividad, una seguridad más sólida y un aumento en la productividad de los empleados, así como beneficios económicos y de productividad derivados de las oportunidades estratégicas.

Parte de esta ventaja en TCO procede de la mayor vida útil que muchos clientes de Cisco observan en su red de Cisco. En promedio, los clientes de Cisco disfrutaban de redes con un ciclo de vida de entre 6 y 8 años, en comparación con el ciclo de vida de entre 4 y 5 años de productos comparables de la competencia.

Los ahorros en costes de elementos intangibles, los cuales derivan de la mejora del tiempo de actividad de la red, de una mayor productividad de TI y usuarios, de la reducción del riesgo de infracciones de seguridad y de unos servicios técnicos y profesionales exhaustivos, cuentan con el potencial necesario para reducir el TCO aún más.

Cuando los CFO calculan lo que pueden ahorrar al prolongar el ciclo de actualización de la red y al permitir que la organización de TI aproveche las oportunidades estratégicas, el coste de la prima de hardware de Cisco se reduce rápidamente en comparación con el de la competencia.

¿Qué es una red de próxima generación?

Una red de próxima generación ofrece un TCO reducido puesto que ha sido desarrollada estratégicamente para optimizar los requisitos en el presente y el futuro. Está preparada para las alteraciones tecnológicas imprevistas y ofrece protección para las inversiones. En otras palabras, una red de próxima generación es una red dinámica compatible con las tendencias de movilidad, de la Cloud Computing y del panorama de amenazas en constante evolución. Asimismo, convierte la red en un mecanismo de prestación de servicios que permite que los CIO y las organizaciones de TI aprovechen las oportunidades comerciales estratégicas que hacen posible aumentar los ingresos.

Echemos un vistazo más de cerca y contrastemos la forma en que una red de menor coste o suficientemente buena se diferencia de una red de próxima generación preparada para mejorar la empresa:

- **Propósito de la red:** las redes de próxima generación unifican el acceso y el control. Por lo tanto, no solo se obtiene un mayor valor por cada dólar invertido en la red, sino que también, ya que la red sirve para alcanzar diferentes objetivos, se evita el coste de equipo adicional para ofrecer dichos servicios.
- **Seguridad:** en una red suficientemente buena, la seguridad se va agregando paulatinamente. Dicho de otro modo, la seguridad consta de productos específicos que no tienen por qué integrarse bien. En una red de próxima generación, las funciones de seguridad están integradas. El equipo de TI dedica menos tiempo a la integración inicial y a intentar mantener coordinados unos sistemas de seguridad dispares, lo que reduce los costes de las operaciones.
- **Distinción de aplicaciones:** una red suficientemente buena no distingue entre aplicaciones y puntos terminales. Funciona bajo la premisa de que los datos son simplemente datos. Las redes de próxima generación distinguen entre aplicaciones y dispositivos. Las aplicaciones son el alma de la mayoría de las empresas. ¿Qué implicaciones financieras tiene que funcionen lentamente o que no funcionen en absoluto?

En una comparación del TCO realizada por terceros entre una red de Cisco y otra de otros proveedores, se muestra que Cisco puede ofrecer un TCO un 13% más adecuado incluso antes de tener en cuenta los beneficios comerciales como el tiempo de actividad de la red y la productividad de los empleados.



PATROCINADO POR



- **Calidad del servicio:** las redes suficientemente buenas del presente están diseñadas para soportar vídeo de forma excepcional. Si espera que el vídeo esté constantemente presente en la organización, la red debe ser compatible con ese modelo. El coste de llevar a cabo la actualización de la red para que sea compatible con el vídeo superará con creces al de una red creada teniendo en cuenta el vídeo.
- **Estándares:** una red suficientemente buena se basa en estándares sin preocuparse por el futuro. Las redes de próxima generación no solo son compatibles con los estándares externos, sino que cuentan con innovaciones para admitir estándares en el futuro. Muchas de estas implementaciones estándares más recientes se pueden realizar sin que aumenten los costes (y, en ocasiones, sin costes adicionales).
- **Garantía:** las redes suficientemente buenas cuentan con una forma de asistencia técnica limitada que incluye mantenimiento y una declaración de garantía. Los proveedores de redes de próxima generación ofrecen una garantía, así como servicios inteligentes con gestión integrada que permiten reducir el tiempo de TI y el impacto que tiene en la plantilla cada proyecto nuevo.
- **Coste de adquisición:** el ahorro de dinero en los gastos de capital (CAPEX) puede verse contrarrestado por el aumento de los gastos de explotación (OPEX) si los costes de integración son más elevados y se producen más tiempos de inactividad o infracciones de seguridad graves. Mientras que los proveedores de redes suficientemente buenas minimizan estos costes, los proveedores de redes de próxima generación promueven un enfoque para los sistemas en el que, no solamente se reducen los costes de redes relacionados con el OPEX, sino que también se impulsan mejoras en los servicios de TI y nuevas oportunidades comerciales, por lo que se aumenta el rendimiento de la inversión.

como arquitectura Borderless Networks. En ella se define la planificación de la visión a largo plazo de Cisco para prestar un nuevo conjunto de servicios de redes, con el fin de satisfacer las demandas de la empresa y los usuarios finales. Estos servicios mejoran la capacidad de la organización para satisfacer las demandas de los usuarios y TI. Los servicios de red inteligentes son fundamentales para reducir el coste total de la propiedad (TCO) y aumentar la habilidad que tiene la TI para ofrecer nuevas capacidades empresariales.

A fin de cuentas, muchos CFO desean transformar la TI en una organización de servicios estratégicos. Para aumentar la capacidad de TI sin agregar personal, se requiere una serie de eficiencias en los procesos de gestión de sistemas de TI. El enfoque de la arquitectura Cisco Borderless Networks es la base para ofrecer dichas eficiencias, lo que permite que la TI satisfaga las demandas cambiantes de los usuarios finales y mantenga el control de los costes y la complejidad en la empresa.

Conclusión

Ya que el CAPEX supone solamente el 20% del coste de una red, es importante mirar más allá de los gastos iniciales y tener en cuenta el TCO y el valor comercial que puede proporcionar una red. En una comparación del TCO realizada por terceros entre una red de Cisco y otra de otros proveedores, se muestra que Cisco puede ofrecer un TCO un 13% más adecuado incluso antes de tener en cuenta los beneficios comerciales como el tiempo de actividad de la red y la productividad de los empleados. Además, la arquitectura Cisco Borderless Networks actúa como plataforma para la prestación de servicios, lo que permite a su organización de TI aprovechar las oportunidades para mejorar los ingresos y el negocio.

Si desea obtener más información acerca del coste total derivado de la posesión de una red de Cisco y la comparación con su red actual, vaya a www.cisco.com/go/enterprise.

La arquitectura Cisco Borderless Networks

Cisco ha establecido un marco para las redes de próxima generación conocido