



Mejore su competitividad con XaaS

Índice

- | La incertidumbre empresarial exige un enfoque innovador
- | El modelo «As a Service» ayuda a las organizaciones a alcanzar sus objetivos empresariales
- | Una estrategia XaaS integral tiene en cuenta múltiples factores
- | El proveedor tecnológico adecuado maximiza la flexibilidad y la simplicidad



La incertidumbre empresarial exige un enfoque innovador

En el actual clima empresarial incierto, a las empresas e instituciones públicas de todo el mundo les resulta extremadamente difícil gestionar los costes al tiempo que mejoran la eficiencia y la agilidad. Los retos afectan a todos los aspectos de la actividad empresarial:

- **Operativos:** Los problemas mundiales han creado condiciones económicas impredecibles que han perturbado el progreso en organizaciones de todo tipo y tamaño. Las actualizaciones de equipos y herramientas necesarias para las operaciones cotidianas se están retrasando y podrían estar afectando a su competitividad. La escasez de mano de obra y las dificultades para atraer y retener al personal han agravado los retos.
- **Financieros:** La exposición a la inflación y los altos tipos de interés complican la gestión de efectivo. Los directores generales saben que deben controlar mejor su presupuesto y flujo de efectivo, pero también reconocen que un enfoque erróneo de la reducción de costes puede debilitar la empresa y frenar el crecimiento.
- **Los clientes:** Las exigencias cada vez mayores y los cambios en los hábitos de compra hacen aun más difícil atraer y retener a los clientes. Aunque las tecnologías avanzan más rápido que nunca, las aplicaciones e infraestructuras de comunicaciones obsoletas impiden que el personal trabaje con los niveles de eficiencia y productividad necesarios para aumentar la satisfacción y fidelidad de los clientes.

Los modelos de compra «As a Service» son clave para mejorar la competitividad

Para hacer frente a estos retos, las organizaciones deben estabilizar el flujo de efectivo y aumentar al mismo tiempo la flexibilidad y simplicidad operativas. Esto implica explorar nuevas formas de transformar su cultura de costes en una que funcione en una variedad de situaciones económicas.¹

Como parte de sus esfuerzos, muchas organizaciones están pasando de modelos tradicionales, en los que adquieren y poseen en propiedad soluciones tecnológicas, a modelos de suscripción, en los que el software, el hardware y las operaciones de TI se proporcionan con un modelo «As a service».

La estrategia se denomina **Everything as a Service** (XaaS). El enfoque XaaS permite a las organizaciones suscribirse a cualquier combinación de servicios de plataforma de centro de contacto, de red y de comunicaciones unificadas y colaboración, tanto si las tecnologías y soluciones se implementan en las instalaciones, como si lo hacen en una nube pública o privada o en una combinación de ambas.

El paso al modelo «As a Service» confiere a las organizaciones el control presupuestario y la agilidad empresarial que tanto necesitan. También acelera las estrategias y la competitividad de las empresas para aprovechar mejor la nube y agilizar las operaciones.

Ninguna organización puede permitirse ignorar el potencial empresarial de XaaS ni su fuerte impulso. Entre 2023 y 2030, se espera que el tamaño del mercado mundial de XaaS muestre una tasa de crecimiento anual compuesta (TCAC) de casi el 25 %.² A esta tendencia la llaman ya el futuro de las empresas en un mundo post-pandémico,³ y la TI «As a Service» se considera una de las cuatro tendencias tecnológicas interconectadas que configuran el futuro de la TI y los negocios.⁴

¹ [Flip the cost-cutting script: 3 questions to help CEOs make a company fit for growth](#), PwC.

² [Everything as a Service \(XaaS\) Market Research Report](#), Fortune Business Insights, julio de 2023.

³ [XaaS Is the Future for Companies in a Post-Pandemic World](#), IEEE Computer Society, noviembre de 2022.

⁴ [Tech at the edge: Trends reshaping the future of IT and business](#), McKinsey Digital, octubre de 2022.



El modelo «As a Service» ayuda a las organizaciones a alcanzar sus objetivos empresariales

Hay muchas razones por las que las organizaciones están adoptando XaaS y los analistas del sector prevén su crecimiento continuo. Todos ellos reconocen que los modelos de compra «As a Service» ayudan a las organizaciones:

- A superar los retos actuales, como la incertidumbre económica
- A aprovechar inmediatamente las nuevas oportunidades de negocio
- A planificar mejor su evolución futura

A continuación se explica cómo un enfoque basado en suscripciones a la infraestructura de redes y comunicaciones, aplicaciones y servicios de soporte permite obtener estas ventajas.

Mejor planificación financiera

Con un enfoque basado en suscripciones, las organizaciones ya no necesitan planificar gastos masivos en TI ni hacer frente a costes impredecibles de actualizaciones de software, renovación de hardware, operaciones de TI, mantenimiento y soporte. En su lugar, disponen de una visibilidad total de los costes mensuales y anuales, lo que les permite priorizar mejor los gastos y evitar que el presupuesto se desborde, lo que hace que las finanzas se descontrolen.

La capacidad de distribuir las inversiones en TI a lo largo del tiempo de manera uniforme y claramente establecida permite adoptar un enfoque sostenible de los costes. También elimina el riesgo de que las limitaciones del presupuesto de inversiones puedan hacer descarrilar los objetivos empresariales y de transformación que dependen de los avances en las tecnologías de redes y comunicaciones.

Mayor agilidad

Con los servicios tecnológicos disponibles a la carta, las organizaciones pueden ampliar rápida y fácilmente la infraestructura, las aplicaciones y los servicios de TI para hacer frente a los retos y las oportunidades a medida que surgen.

Las organizaciones pueden empezar con la combinación de servicios que necesitan para encontrar actualmente una nueva agilidad y evolucionar a partir de ahí, en el momento y de la manera más adecuados para su actividad. En cualquier momento, pueden:

- **Satisfacer las exigencias nuevas, inesperadas y temporales del mercado** de forma rentable añadiendo al instante servicios adaptados a la situación en cuestión
- **Acceder a nuevos mercados** proporcionando servicios de red seguros y servicios de colaboración y comunicaciones unificadas de última generación a empleados en ubicaciones adicionales
- **Optimizar las cargas de trabajo de operaciones** aumentando la automatización del flujo de trabajo y aprovechando los servicios de operaciones de TI.
- **Centrarse en las prioridades de la empresa** adoptando los servicios necesarios para mejorar aspectos individuales de la empresa, como el trabajo en equipo, la experiencia del cliente o la conectividad de las sucursales

Mayor ciberseguridad

Al personal de TI y a los directores de experiencias les tranquiliza enormemente saber que la infraestructura de red y las aplicaciones de comunicaciones de carácter crítico se mantienen continuamente protegidas con las últimas medidas y actualizaciones de ciberseguridad como parte de los servicios prestados.

Y lo que es más importante, los problemas de flujo de efectivo ya no aumentan el riesgo de que las medidas de ciberseguridad, que cambian rápidamente, se queden obsoletas y puedan poner los sistemas y datos empresariales en un estado vulnerable.

Mayor simplicidad y eficacia operativa

Con ofertas «As a Service», que automatizan los flujos de trabajo, procesos y tareas de gestión de redes y dispositivos, el personal de TI ya no necesita rastrear y gestionar licencias de software ni asegurarse de que el software incluye las últimas funciones y actualizaciones.

Los equipos de TI, sobrecargados, pueden centrarse en prioridades estratégicas en lugar de en tareas manuales rutinarias. Su tiempo en el trabajo es más productivo y satisfactorio, lo que ayuda a retener recursos, y los puestos son más atractivos para los nuevos solicitantes.

Cumplimiento garantizado de los requisitos normativos

Las ofertas «As a Service» más flexibles pueden adaptarse para garantizar que la organización siga cumpliendo plenamente los requisitos de soberanía, privacidad, ciberseguridad de los datos, así como otros requisitos normativos. Esto puede requerir una combinación de implementaciones a nivel local, en nube privada y en nube pública.

A medida que evolucionan las normativas y las estrategias empresariales, cada solución puede pasarse sin problemas a un modelo de implantación diferente para que las organizaciones puedan seguir aprovechando las ventajas de XaaS sin dejar de cumplir las normativas.

Acceso de bajo riesgo a nuevas tecnologías en rápida evolución

Con la velocidad de innovación de las nuevas tecnologías, las soluciones «As a Service» que incluyen actualizaciones continuas son la mejor manera de garantizar un valor sostenible para la empresa. La inteligencia artificial (IA) es un ejemplo perfecto. La tecnología tiene un gran potencial empresarial, pero avanza muy deprisa y su implantación es costosa.

Cuando las tecnologías en rápida evolución se ofrecen «As a Service», las organizaciones obtienen acceso inmediato a funciones revolucionarias a pesar de las limitaciones de gasto de capital (CAPEX). Además, no hay riesgo de que se haga una gran inversión en una tecnología que se quede obsoleta antes de que constituya una inversión rentable.

Documento técnico

Mejore su competitividad con XaaS





Una estrategia XaaS integral tiene en cuenta múltiples factores

A medida que las organizaciones desarrollan su estrategia XaaS, hay varios factores a tener en cuenta, entre ellos:

- Limitaciones presupuestarias y necesidades operativas actuales
- Arquitecturas de implementación actuales y necesidad de cumplir la normativa
- Planes para hacer avanzar las capacidades de comunicaciones, colaboración y redes y para aprovechar en mayor medida las ofertas «As a Service» y la nube

Limitaciones presupuestarias y necesidades operativas

Las soluciones «As a Service» permiten a las organizaciones estabilizar el gasto en una o varias áreas de TI al tiempo que mejoran las capacidades en esas mismas áreas. Esto significa que hay que tener en cuenta tanto las posibles restricciones de gasto como las necesidades operativas.

Empiece por determinar qué ofertas «As a Service» ayudarán mejor a la organización a abordar sus necesidades más urgentes.

Necesidad operativa	Oferta «As a Service» objeto de evaluación
Permitir a los empleados comunicarse y colaborar de manera inmediata para que puedan trabajar de forma más eficaz y productiva	Ofertas Unified Communications as a Service (UCaaS) compatibles de forma segura con comunicaciones fluidas de voz, texto y vídeo, fáciles de instalar y utilizar y disponibles en todas partes
Reducir la complejidad del servicio de atención al cliente y aumentar su satisfacción con interacciones más eficaces y flexibles	Ofertas Contact Center as a Service (CCaaS) compatibles con todo tipo de interacciones, incluidos nuevos canales de conversación y redes sociales, chat en directo y bots de chat o de voz avanzados, con alta calidad, eficiencia y disponibilidad
Mejorar la conectividad de campus, sucursales, trabajadores remotos y centros de datos	Ofertas Network as a Service (NaaS) compatibles de forma segura con puntos de acceso, conmutadores de red periféricos y centrales, en interiores y exteriores, con sólidos mecanismos de ciberseguridad de extremo a extremo
Integrarse con aplicaciones, objetos inteligentes del IdC y servicios específicos del sector en el ecosistema global de la empresa	Ofertas Communications Platform as a Service (CPaaS) que proporcionan capacidades de integración en la nube, junto con un kit de desarrollo de software (SDK) y una interfaz para la integración

Documento técnico

Mejore su competitividad con XaaS

A continuación, plantéese qué servicios ayudarán a la empresa a satisfacer otras necesidades operativas. Por ejemplo, para:

- **Acelerar y racionalizar la gestión de TI**, busque **servicios de gestión y automatización de TI** que ofrezcan una gestión y visibilidad completas del estado de la red y los sistemas, una mejor protección frente a amenazas y servicios fiables de «trabajo desde cualquier lugar»
- **Satisfacer exigencias temporales, estacionales e inesperadas**, busque **servicios de comunicaciones empresariales** facturados en función de indicadores o uso empresariales, como la ocupación de aulas o habitaciones de hotel
- **Reducir la carga de los equipos de TI ya sobrecargados**, busque **servicios de operaciones de TI** que ofrezcan asistencia al cliente 24 horas al día, 7 días a la semana, y sustitución avanzada de hardware

Las suscripciones NaaS eliminan los quebraderos de cabeza del alquiler de equipos de red

Las suscripciones NaaS tienen un precio y un plazo fijos, por lo que no hay necesidad de un contrato de arrendamiento o financiación y no hay activos o pasivos empresariales que rastrear. Al no intervenir las entidades financieras, no hay gastos generales y las calificaciones crediticias no se ven afectadas. Además, la empresa tiene total flexibilidad para ampliar o reducir los servicios sin tener que firmar un nuevo contrato.

Objetivos de nube y requisitos de conformidad

Muchas organizaciones utilizan ofertas «As a Service» para acelerar su paso a la nube. Sin embargo, en función de su región geográfica y sector, cada organización tendrá también requisitos específicos que determinarán qué datos deben almacenarse localmente y si los datos en la nube deben almacenarse en una nube privada en lugar de en una nube pública. Para cumplir todos los requisitos, a menudo se necesita una combinación de escenarios de implementación.

Por ejemplo, las organizaciones del sector sanitario, financiero y público a menudo necesitan que los datos se mantengan en las instalaciones o en una nube privada para cumplir las normativas de ciberseguridad y conformidad de los datos personales. Otras organizaciones pueden necesitar una combinación de implementaciones de nube privada de una o varias instancias y de nube pública de varios inquilinos, o pueden tener que garantizar que los datos se almacenen en un país concreto.

Antes de elegir ofertas «As a Service», asegúrese de que el proveedor puede acomodar la arquitectura de nube y las opciones de implementación que satisfagan sus necesidades actuales y a medida que evolucione la organización.

Objetivos empresariales más amplios

Más allá de las cuestiones tecnológicas y de implementación, las organizaciones deben asegurarse de que su estrategia XaaS se ajusta a los objetivos empresariales generales y contribuye a su consecución.

Para alcanzar este objetivo, evite los enfoques únicos de los servicios de TI. La capacidad de elegir servicios individuales, personalizar servicios y adaptar implantaciones hoy y a lo largo del tiempo es fundamental para lograr objetivos empresariales más amplios. Por ejemplo, las ofertas «As a Service» deben permitir trasladar servicios individuales a la nube en el momento y de la manera adecuados como parte de la estrategia global de la empresa en la nube.

La ciberseguridad es otra cuestión fundamental. Para garantizar un enfoque integral de la ciberseguridad en toda la organización, todo el software y hardware de las ofertas «As a Service» debe incluir mecanismos de seguridad avanzados y seguir un plan bien definido de actualizaciones de seguridad.

Desde una perspectiva de crecimiento empresarial, busque capacidades XaaS de vanguardia que ayuden a la organización a mejorar su ventaja competitiva. También hay que tener en cuenta la necesidad de dar soporte a diferentes funciones, estilos de trabajo y ubicaciones de los empleados, la cantidad de ancho de banda necesaria para ejecutar aplicaciones de carácter crítico y la necesidad de ampliar y reducir en función de las necesidades de la organización.

Por último, evalúe si la experiencia, la pericia y la flexibilidad del proveedor tecnológico son adecuadas. El proveedor debe ofrecer los servicios y las opciones de modelo de negocio de compra que se necesitan hoy en día y mejorar las ofertas sin contratiempos para satisfacer los requisitos cambiantes.



La tecnología basada en suscripciones acelera la transformación digital

Las tecnologías de comunicaciones y redes «As a Service» ofrecen a las organizaciones una forma rápida, flexible y asequible de ejecutar su estrategia de transformación digital a pesar de las limitaciones de CAPEX. Por ejemplo:

- **Las escuelas y universidades** pueden empezar a reducir al instante la deuda técnica que han acumulado para crear un campus conectado más inteligente, seguro y resistente que ayude a impulsar el éxito de los estudiantes, el profesorado y el personal. La capacidad de elegir servicios basados en las necesidades actuales y emergentes, así como de mantener un enfoque integral de la ciberseguridad de confianza cero, garantiza que la transformación se ajuste siempre a los imperativos educativos y operativos.
- **Las organizaciones sanitarias** pueden adoptar de forma inmediata tecnologías de vanguardia que les permiten optimizar los flujos de trabajo, ofrecer servicios de telemedicina, utilizar sistemas de historiales médicos electrónicos (HME) y aprovechar herramientas de análisis basados en IA, así como dispositivos del IdC médicos y no médicos que mejoran la experiencia del paciente y del personal. La transformación digital es eficiente, flexible y rentable, y la organización mantiene el pleno cumplimiento de las normativas del sector y de ciberseguridad.



El proveedor tecnológico adecuado maximiza la flexibilidad y la simplicidad

El proveedor tecnológico ideal para XaaS conoce los aspectos de cada sector y sabe cómo ayudar a cada organización a elegir, implementar y desplegar correctamente soluciones «As a Service». Estos proveedores de tecnología aumentan la flexibilidad y la simplicidad en todos los frentes.

Ofrecen:

- **Servicios integrales**, que incluyen un conjunto integral de servicios UCaaS, CCaaS, NaaS y CPaaS que pueden seleccionarse de forma individual o combinada. También pueden añadir fácilmente servicios individuales según sus necesidades
- **Implementaciones flexibles**, como soluciones y servicios a la carta para implementaciones locales, en nube privada, en nube pública y en nube híbrida, así como la capacidad de trasladar sin problemas servicios individuales a la nube en consonancia con las estrategias de nube
- **Múltiples modelos de negocio de compra**, como la capacidad de mezclar modelos CAPEX y OPEX para que la organización pueda ajustar los modelos de pago a las prioridades presupuestarias y satisfacer las necesidades de los diferentes grupos de empleados
- **Una variedad de planes de suscripción**, como planes anuales o plurianuales para empleados fijos y suscripciones mensuales renovables para empleados temporales, para garantizar que las organizaciones solo paguen por lo que utilizan
- **Aplicaciones de servicio de atención al cliente** que cumplen requisitos específicos y permiten a las organizaciones ofrecer el mejor servicio de atención al cliente

- **Plataformas y API abiertas** para que las aplicaciones y los servicios puedan adaptarse de forma plena a las necesidades de la organización
- **Gestores de éxito de clientes** que ayudan a las organizaciones a adoptar las nuevas herramientas, sacarles el máximo partido y optimizar continuamente su suscripción

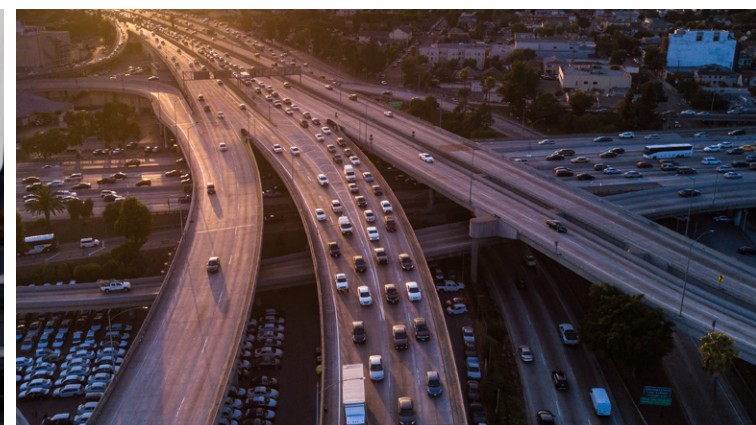
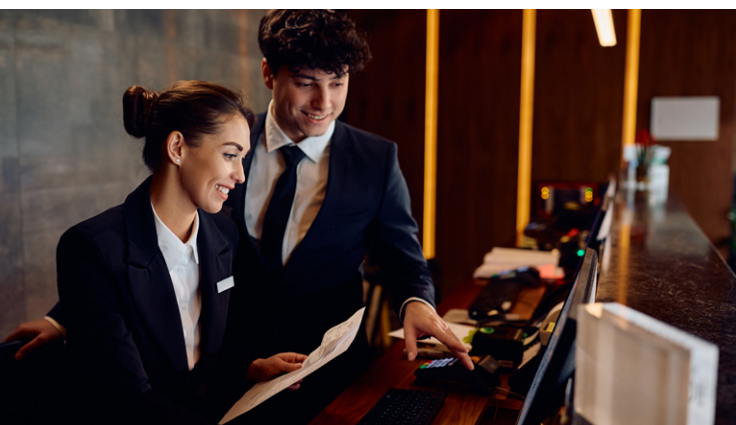
Alcatel-Lucent Enterprise es reconocida como innovadora en XaaS

Alcatel-Lucent Enterprise proporciona todo lo que las organizaciones necesitan para una estrategia XaaS de éxito y es uno de los pocos proveedores de XaaS que ofrece servicios NaaS, UCaaS, CCaaS y CPaaS de extremo a extremo.

Gracias a nuestra pericia, nuestras ofertas flexibles y nuestra red mundial de Business Partners, las organizaciones de todo el mundo pueden adoptar un conjunto completo de servicios gestionados de comunicaciones, redes e integración de ecosistemas. Como resultado, pueden acelerar la adopción de tecnologías seguras y de vanguardia al tiempo que se transforman digitalmente a su manera, a su propio ritmo.

Nuestro enfoque transgresor en la prestación de UCaaS y en la capacitación de las organizaciones para adaptar el uso ha sido reconocido por TechRound SaaS66, que nos nombró innovador del sector en 2023.⁵

⁵ [Alcatel-Lucent Enterprise seleccionada por TechRound como uno de los innovadores de la industria SaaS66](#), Alcatel-Lucent Enterprise, octubre de 2023.



Organizaciones líderes confían en nuestras soluciones XaaS

Organizaciones de todos los sectores confían en Alcatel-Lucent Enterprise a la hora de proporcionar sus soluciones UCaaS, CCaaS, NaaS y CPaaS. A continuación incluimos algunos ejemplos de nuestro compromiso con el éxito de nuestros clientes:

- En Francia, varias organizaciones de servicios médicos de urgencia confían en nuestra [solución de comunicaciones empresariales Purple on Demand, de Alcatel-Lucent Enterprise](#), para proporcionar una solución contundente de recuperación en caso de catástrofe para las comunicaciones de emergencia
- En Italia, una empresa global de cruceros utiliza [Rainbow™ Edge de Alcatel-Lucent Enterprise, nuestra solución estrella de nube privada local](#), para ofrecer al personal de a bordo las capacidades de colaboración y comunicaciones multimedia fiables que necesitan para trabajar de forma eficiente en sus desplazamientos
- En Francia, una empresa minorista utiliza nuestra solución de centro de contacto por suscripción [Alcatel-Lucent Enterprise Connect](#) para personalizar las relaciones con los clientes, crear una sensación de proximidad con ellos, así como entablar relaciones auténticas con los mismos
- En EE. UU., un proveedor de soluciones logísticas a escala nacional confía en nuestros [conmutadores Ethernet](#) y en [Alcatel-Lucent OmniVista® 2500 Network Management System](#), ofrecidos «As a Service» para acceder a las últimas funciones tecnológicas sin grandes inversiones en CAPEX
- En los Países Bajos, [Future Mobility Park](#) utiliza nuestra [infraestructura NaaS y nuestras ofertas de gestión de red](#) para el control de semáforos y autobuses en un centro de pruebas y certificación de vehículos autónomos para acelerar la introducción de autobuses sin conductor
- A lo largo de la costa mediterránea, un grupo innovador y de rápido crecimiento de complejos turísticos de lujo en primera línea de playa eligió nuestro modelo [NaaS](#) para asegurarse de poder seguir el ritmo de los rápidos avances tecnológicos de con una inversión inicial mínima y unos costes corrientes predecibles.



Más información

Para obtener más información sobre:

- Las ventajas de Purple on Demand respecto de las comunicaciones unificadas y la colaboración, lea nuestro folleto «[Acelere su transformación digital con comunicaciones empresariales a la carta](#)».
- Las ventajas de NaaS y su papel fundamental en la transformación digital, lea nuestro documento técnico «[Acelerar la transformación digital con Network as a Service](#)».
- El papel y las ventajas de los gestores de éxito de clientes al pasar a las suscripciones «As a Service», lea nuestro documento técnico «[Expandir su negocio con suscripciones a tecnología y equipos de éxito de clientes](#)».
- Cómo garantizar la seguridad de las conexiones e interacciones digitales, visite la [página web sobre seguridad de ALE](#).

Si desea más información sobre nuestras ofertas «As a Service» y sus ventajas, [visite nuestra página web](#) o [solicite una llamada a nuestro equipo de ventas](#).

