

Encuesta de Heavy Reading entre operadores de red concluye que solo el 7% está plenamente satisfecho con sus proveedores de redes actuales

El interés de los proveedores de servicios por la desagregación de la red y por arquitecturas tipo Cloud es tres veces superior a su fidelidad a sus actuales proveedores de redes IP

Raanana, Israel, 9 de septiembre de 2021 – [DriveNets](#), líder en software para redes tipo Cloud y soluciones desagregadas de red, ha compartido hoy los resultados de una encuesta mundial sobre redes IP llevada a cabo por Heavy Reading, en la que se pone de manifiesto que solo el 7 por ciento de los operadores encuestados están plenamente satisfechos con sus proveedores de redes actuales. Los elevados costes, y la falta de apertura y de innovación se citan como las principales fuentes de insatisfacción con dichos proveedores.

La encuesta, «[Cambio radical de la red hacia el Cloud](#)», que fue patrocinada por DriveNets, también ha revelado una adopción cada vez mayor de la desagregación en la red. De los proveedores de servicios encuestados, una media del 35% ya está en proceso de adoptar modernas redes tipo Cloud o desagregadas —desde el acceso hasta el núcleo— en tanto que más del 50% tiene previsto hacerlo en los próximos cinco años.

Los resultados de la encuesta ponen de manifiesto que las nuevas redes se diseñarán siguiendo los principios de la nube —basadas en software tipo Cloud nativo que se ejecuta sobre un conjunto compartido de recursos físicos— con una completa desagregación de hardware y software. En el informe se afirma que quienes hagan caso omiso de estas tendencias, lo harán por su cuenta y riesgo.

«O bien los proveedores actuales se adaptan para hacer frente a las nuevas exigencias, o serán sustituidos por actores más receptivos», indicó Sterling Perrin, analista principal de Heavy Reading y autor del informe. «La desagregación está abriendo el mercado IP a nuevos proveedores que no han existido en décadas, lo que otorga a los operadores nuevas palancas en la relación comprador-vendedor».

Los resultados reflejan la cambiante dinámica del sector

Los resultados de la encuesta reflejan la cambiante dinámica entre proveedores de servicios de comunicación y proveedores de Cloud, que se están convirtiendo en socios además de competidores.

«Los proveedores Cloud quieren hacerse con las fuentes de ingresos de los proveedores de servicios de comunicación», señaló Ido Susan, cofundador y CEO de DriveNets. «No sólo están asumiendo algunas de las cargas operativas, sino que además se están convirtiendo en una alternativa viable para servicios empresariales. Mediante la transformación de sus redes a una arquitectura moderna, totalmente virtualizada y tipo Cloud, los proveedores de servicios de comunicación podrán ser más innovadores, desplegar nuevas capacidades en el perímetro de la red sobre nueva infraestructura tipo Cloud y reducir sustancialmente sus costes», añadió.

Como ejemplo de esta innovación, Susan se refirió al despliegue de la solución de Network Cloud de DriveNets por parte de AT&T:

«En AT&T han desplegado nuestra tecnología porque, al igual que el resto del sector, se centran en crear redes potentes, escalables, que respondan a las fluctuaciones de la demanda y abiertas a la innovación. Los resultados de esta encuesta subrayan el hecho de que la mayoría de los proveedores de servicios se haya percatado de que una arquitectura de red desagregada y tipo Cloud les permitirá cumplir estos objetivos».

«Nuestras previsiones más recientes sobre enrutadores desagregados reflejan el creciente interés de proveedores de servicios de comunicación en este emergente y rápido mercado», dijo Shin Umeda, vicepresidente de Dell'Oro Group. «Esperamos que los enrutadores desagregados —en los que el

software del sistema operativo de red (NOS) se vende independientemente del hardware, basado en plataformas de marca blanca— vean sus primeros despliegues a gran escala en 2021, tanto en redes de núcleo de alta capacidad como en el *backhaul* de redes de transporte móvil», añadió.

Además del alto nivel de insatisfacción con los proveedores de red actuales, el informe también se refiere al nivel de adopción de la desagregación, a las ventajas de desplegar tecnologías desagregadas y nativas de los entornos tipo Cloud, y a los desafíos a los que se enfrentarán los operadores en caso de no evolucionar a nuevas arquitecturas de red.

Principales fuentes de insatisfacción con los actuales proveedores de redes IP

- Alto coste: 24 por ciento
- Falta de interoperabilidad: 22 por ciento

La adopción de redes desagregadas y tipo Cloud ya está en curso

- El 42 por ciento de los operadores de redes de telefonía móvil ya ha implementado esta tecnología
- El 40 por ciento de los operadores de redes de telefonía fija ya ha implementado esta tecnología

Ventajas de adoptar tecnologías de red desagregadas o nativas de la Cloud

- Simplificación de la arquitectura: 45 por ciento
- Mayor escalabilidad y flexibilidad: 45 por ciento
- Virtualización: 44 por ciento

Descargar [aquí](#) el informe completo.

Acerca de DriveNets

DriveNets ocupa una posición de liderazgo en materia de software de redes tipo Cloud y soluciones de redes desagregadas. DriveNets, fundada en 2015 y con sede central en Israel, ofrece a los proveedores de servicios de comunicación y a los proveedores de Cloud una forma totalmente nueva de crear redes, aumentando sustancialmente su rentabilidad mediante el cambio de sus modelos tecnológicos y económicos. La solución Network Cloud de DriveNets adapta el modelo arquitectónico de la nube a la creación de redes de telecomunicaciones. Network Cloud es un software tipo Cloud que funciona sobre una infraestructura física compartida, formada por enrutadores genéricos estándar, lo que simplifica radicalmente las operaciones de la red y brinda el rendimiento y la elasticidad requeridos por los operadores a un coste mucho menor. Para más información, consulte www.drivenets.com

Contacto de prensa:

Crystal Monahan
+1-617-290-2882
drivenets@quyergroup.com

Sandra Welfeld
+972-9-774-4726
press@drivenets.com