



5 mitos sobre la red que todas las PyMEs deben conocer

Las redes pueden ser un tema complejo para los propietarios de las pequeñas y medianas empresas. A menos que haya trabajado en TI, es posible que nunca haya visto un router o un switch.

Para evitar confusiones y errores que le cuesten dinero a su organización, se consolidaron algunos de los mitos más comunes que se tienen en relación con la red.

Mito 1: Los puntos de acceso y los switches no necesitan características de seguridad robustas, siempre y cuando el router las tenga.

La realidad: Si usted confía únicamente en los routers o dispositivos de seguridad para proteger su red, está dejando su negocio susceptible a las amenazas cibernéticas.

La mayoría de los puntos de acceso no son seguros al comprarlos. Requieren una configuración manual para evitar que los usuarios malintencionados se conecten a su red. En el mejor de los casos, esos usuarios accederán a su red para usar Internet, posiblemente para transmisión de datos o descargas ilegales. En el peor de los casos, podrían robar archivos y contraseñas, o hackear las computadoras de sus empleados.

Si deja los puntos de acceso y switches sin protección, pone en peligro todos los dispositivos, archivos y datos de clientes a los que se accede localmente. El sesenta por ciento de las PyMEs salen del mercado después de un ataque cibernético.

Mito 2: La red de las PyMEs no necesita contar con funcionalidades avanzadas como los analíticos o el Bluetooth Low Energy (BLE).

La realidad: Toda empresa debe tener una red que ofrezca funciones de clase empresarial como seguridad integrada, BLE y analíticos. ¿Por qué? Estas características lo colocan al mismo nivel que empresas más grandes y sofisticadas. Pero también, son estándar en productos que hacen una cosa increíblemente bien: crecer con usted.

Lo último que un empresario o gerente de TI desea, es tener que reemplazar constantemente la red de la empresa; esto disminuye la productividad y obstaculiza la operación.

Si le da prioridad al costo sobre las características de la red, su negocio pronto requerirá nuevos equipos, al contratar más empleados, agregar ubicaciones o aumentar la base de clientes.

Por otro lado, si le da prioridad a la funcionalidad, estará comprando una solución más sólida que puede adaptarse a su crecimiento y le puede ahorrar dinero a largo plazo.

Mito 3: No importa qué producto use; Wi-Fi es Wi-Fi. El objetivo es que los empleados se conecten.

La realidad: Es cierto que técnicamente, cualquier combinación de [routers](#), [switches](#) y [puntos de acceso](#) puede crear una red cableada o inalámbrica en una empresa. Sin embargo, la calidad de esa red, puede variar ampliamente.

Las soluciones de mala calidad hechas con productos básicos, pueden dejar a su empresa vulnerable ante las amenazas cibernéticas y los usuarios malintencionados. También se corre el riesgo de tener una red inestable y no confiable, con un rendimiento deficiente en entornos de alta densidad, industriales o al aire libre. Esto puede resultar en una baja productividad y una experiencia frustrante para los empleados y clientes.

En resumen, tenga cuidado: no todas las redes son iguales.

Mito 4: No se necesitan servicios ni soporte para algo tan simple como una red inalámbrica.

La realidad: Tenga cuidado. Los servicios y el soporte a menudo resultan ser invaluable para las empresas pequeñas y en crecimiento que no cuentan con un equipo de TI dedicado para solucionar problemas, administrar y configurar redes.

[Las redes administradas en la nube](#) son una excelente opción para las empresas con un equipo de TI limitado o inexistente. Estas redes suelen incluir administración remota, configuración simple y una opción para servicios administrados a través de su proveedor o socio.

Al evaluar proveedores para su red, considere:

- El nivel de soporte técnico que ofrece cada uno.
- ¿Qué tan rápido puedes alcanzarlos cuando hay un problema?
- ¿Qué servicios están incluidos en su Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA)? A menudo, los proveedores de bajo costo sacrificarán el soporte y los servicios, ya que esto los obliga a contar con más recursos. Desconfíe de cualquier proveedor que no le de prioridad cuando algo sale mal.

Mito 5: Cisco cuesta demasiado para lo que una PyME puede pagar. Puede obtener el mismo servicio con fabricantes más baratos.

La realidad: Usted obtiene lo que paga. Sí, los equipos de red de Cisco suelen ser más caros que los competidores de menor precio. Pero funcionan. Y funcionan durante más tiempo, en más entornos, con más usuarios y en cualquier industria.

Nuestra misión es crear productos de redes con un propósito: ayudarlo para que sus empleados puedan hacer su trabajo en menos tiempo, con más confianza, en cualquier momento y en el lugar donde deseen trabajar. Creemos que cada empresa, pequeña o grande, merece una red diseñada para ser segura y confiable. Es por eso que tenemos [soluciones de red](#) para cada necesidad comercial, desde la gestión en la nube hasta la instalación local y respaldamos cada una de ellas con nuestros [servicios](#) y soporte.

Sobre el tema del precio, hemos trabajado para poder ofrecerle productos de calidad empresarial a un precio asequible para todo presupuesto. Usted puede comprar productos de red más baratos que necesitan ser reemplazados con mayor frecuencia, poner sus datos en riesgo y requerir un mantenimiento constante; ¿en realidad tiene una razón para hacerlo?