

Huawei se erige como uno de los pilares claves de este negocio

# Las redes refrendan su autoridad en el negocio de Aryan



Juan José Roncero, director de la división de *networking* de Aryan

25 años señalan el recorrido de Aryan en el complejo y competitivo mercado del mayoreo en España. Un camino en el que el negocio de las redes ha sido pieza clave, permaneciendo como baluarte de su estrategia, e incrementando su oferta con nuevas marcas, que han permitido al mayorista extender su presencia más allá del apartado del volumen, hasta el área del valor. En 2019, y coincidiendo con la celebración de sus bodas de plata en el mayoreo, pretenden convertirla en la división con más crecimiento en el negocio.

Marilés de Pedro

De manera histórica, el negocio de redes empresariales ha estado en la primera línea de Aryan, con un peso estratégico muy alto", explica Juan José Roncero, director de la división de *networking* de Aryan. El pasado año, más del 25 % de los *partners* que trabajaron con el mayorista, comercializaron las soluciones de *networking*. "Aunque contamos con distribuidores especializados únicamente en este tipo de soluciones, la mayoría son compañías que desarrollan otras áreas con el objetivo de ofrecer a sus clientes soluciones completas", desvela. Una estrategia que el mayorista fomenta con una batería de servicios profesionales que abarcan desde la venta a los servicios logísticos y financieros. "Somos diferenciales", insiste. "Ofrecemos al canal un binomio de servicios técnicos y comerciales, que permiten a nuestros *partners* ofrecer soluciones, adaptadas a sus clientes, con una alta rentabilidad". El mayorista dispone de un equipo de ingenieros especialistas en redes, que está fortaleciendo, "para dar este tipo de servicios".

## Huawei, en primera línea

Huawei se sitúa como uno de los fabricantes estratégicos. "En los últimos años se han preocupado de ofrecer soluciones de primer nivel que respondan a las necesidades del entorno empresarial", reconoce. A su juicio, su evolución le ha permitido competir, en igual de condiciones, con las otras compañías líderes del mercado, "tanto en prestaciones, como en precio, pero con un plus añadido de diferenciación".

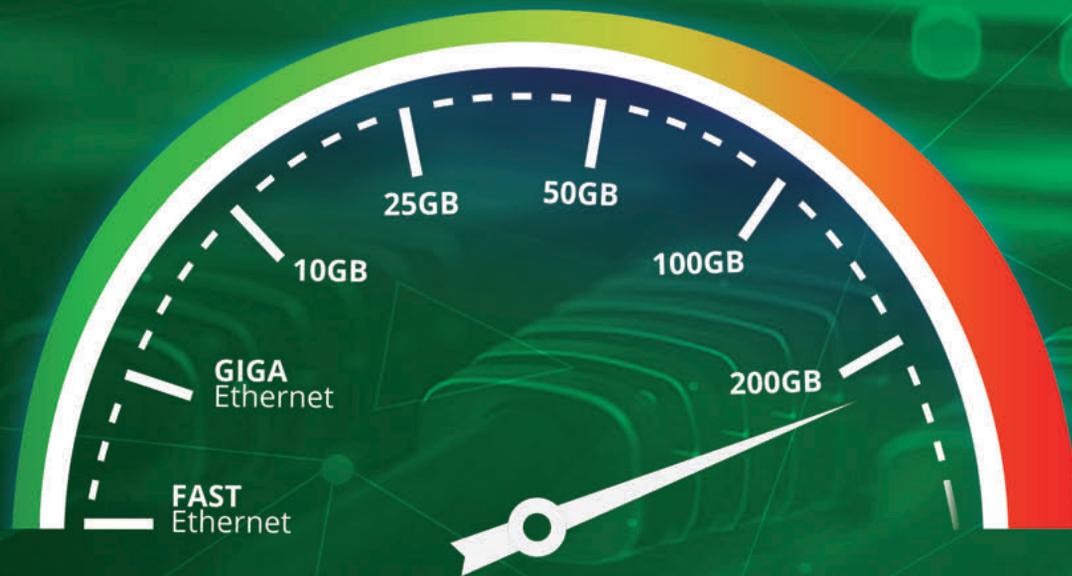
Roncero explica que a lo largo de este ejercicio van a dar un importante salto "cualitativo y cuantitativo" con el objetivo de incrementar, en un 400 %, el número de distribuidores que trabajan con el mayorista, y en especial con Huawei.

## Área IP

Dentro del área IP de Huawei conviven un amplio abanico de soluciones (soluciones inalámbricas, *switches*, soluciones de red de campus, etc.). "Nuestro reto es entender, asimilar e integrar toda esa oferta y ofrecer a los *partners* las soluciones que se ajusten a sus necesidades, inte-

# SOLUCIONES END TO END PARA NETWORKING

Ethernet | InfiniBand | Secure Wireless  
Wifi Gestionado | Conectividad CPD



25 Años haciendo negocios juntos

📞 ¿HABLAMOS? **902 386 902**

[www.aryan.es](http://www.aryan.es)

### Mellanox, fortaleza en el centro de datos

Otro fabricante importante en este apartado de las redes es Mellanox. "Es una marca diferencial, un líder de su segmento con una altísima cuota de mercado en el área de infiniband", explica Roncero. Fue el primer fabricante que ofreció conexiones infiniband y Ethernet de 100Gb, y más recientemente de 200Gb/s, con unas soluciones que pronto aterrizarán en el mercado. "Sus soluciones son, en determinados proyectos, un requisito indispensable en el planteamiento de las soluciones de red del centro de datos, según las necesidades de la aplicación final". Roncero señala, como gran reto con esta marca, el amplio desarrollo que se les abre en el área Ethernet. "Se trata de un protocolo más versátil, con un crecimiento de negocio más grande. Mellanox es capaz de ofrecer una solución *end-to-end* para la conexión del *datacenter* con un rendimiento muy alto". A su juicio, las mayores oportunidades para el canal residen en grandes infraestructuras con un alto movimiento de datos. "Mellanox es capaz de garantizar este movimiento de datos con una mínima latencia".

grando servicios y productos para encontrar la solución específica", explica.

En el apartado de las redes, está cobrando poco a poco importancia el concepto del *"software defined"*; una tecnología que permite trasladar la complejidad de la red, que residía en cada uno de los dispositivos, hasta una gestión unificada. Roncero explica que, desde el punto de vista del negocio que realizan los distribuidores alrededor de las soluciones que componen el Software Defined Datacenter, el Software Defined Networking (SDN) es el área de mejora para la gran mayoría. "Mientras que un porcentaje de los *partners* entiende y empuja las bondades de la virtualización de servidores o del almacenamiento definido por software, aún no han calado lo suficiente las ventajas de contar con una administración unificada de la red y de poder establecer las políticas de comunicaciones dentro de la red de forma más eficiente", explica. "Poco a poco va creciendo la demanda, aunque sigue gestionándose en su mayoría de forma tradicional". A su juicio, esta situación "no es tanto un problema de evangelización del *partner*, que también, como del cliente". La vía pasa por generar las oportunidades necesarias "para que el distribuidor opte, cada vez más, por ofrecer este tipo de soluciones".

"Nuestro reto es entender, asimilar e integrar toda la oferta IP de Huawei y ofrecer a los *partners* las soluciones que se ajusten a sus necesidades"

Coincidiendo con su 25 aniversario, la compañía ha puesto en marcha un incentivo especial para su canal, que ha arrancado con Huawei. La campaña, "Vuela con Aryan", permitirá a los *partners*, además de asegurar la rentabilidad, conseguir viajes a China y Europa, con sus compras.

### La convergencia, una oportunidad

Aunque la parte IP de Huawei es la pieza más tradicional de la oferta del fabricante, su objetivo en los últimos años es desarrollar el apartado TI, con un recorrido menor; y encontrar áreas de sinergia entre ambas. "Huawei es un fabricante con una amplia oferta (redes, conectividad del centro de datos, servidores, almacenamiento, SDS, seguridad, etc.), capaz de ofrecer una solución realmente completa".

El papel de Aryan es trasladar ese mensaje al canal, con soluciones integradas entre las áreas de IT e IP. "La convergencia representa una oportunidad para lograr que los clientes que opten por Huawei incrementen el número de soluciones", apunta. Una vía natural para lograr este objetivo es aprovechar la penetración de Huawei en el mercado del almacenamiento "como sólida carta de presentación para el resto de soluciones".

### Presente y futuro de la red

Está claro que las redes empresariales exigen cada vez más rendimiento y más funcionalidades, lo que supone que la red soporte una mayor carga. "El auge del acceso a los datos, el IoT, la adopción del teletrabajo, la seguridad o el acceso inmediato al *cloud* son tendencias que ponen en jaque constante las redes de las empresas", reconoce Roncero. Un reto que se intensifica con el hecho, incuestionable, de que la red sigue manteniendo su peso estratégico en el negocio de las empresas. "Puede marcar el éxito o fracaso de una infraestructura", advierte.

Roncero reconoce que en el canal hay jugadores muy bien preparados con una simbiosis muy buena con el mayorista y el fabricante. "Hay distribuidores siempre formados en lo último, conocedores de las nuevas soluciones, que demandan servicios de valor añadido, lo que le permite adaptarse mucho mejor a las necesidades de sus clientes".

Intentando vislumbrar el futuro, Roncero otea redes inteligentes, basadas en inteligencia artificial. "De hecho, ya estamos hablando de eso hoy". De cualquier manera, reconoce que es muy difícil predecir cómo será la red del futuro, con un panorama en el que el número de dispositivos y sistemas conectados se multiplicará de manera desorbitada. Ahora bien, para hacer frente a ello, Roncero recuerda el requisito indispensable que debe cumplir el mayorista y su canal: la adaptación. "Tenemos que estar preparados para los cambios e implementarlos de la forma más eficiente junto con nuestros fabricantes, ayudando a nuestros *partners* en esa adaptación". 

**Aryan**

Tel.: 91 657 48 48