

El objetivo es que este área crezca por encima del 35 % en 2019



Iván Paz, director comercial de la división de *Data Center* de Aryan

El almacenamiento escribe un nuevo capítulo de oportunidad en Aryan

En 2018 el área del almacenamiento se colocó como la segunda línea de negocio más importante en Aryan. La incorporación de nuevas soluciones de la mano de su pléyade de fabricantes impulsó su crecimiento, lo que le ha permitido señalar unas perspectivas de ascenso para este año por encima del 35 %. Iván Paz, director comercial de la división de *Data Center*, defiende que, por encima de las diferentes tecnologías existentes (SDS, Flash, SATA o SAS) la máxima oportunidad del mercado es el almacenamiento en sí. "Cada vez se consumen más datos, lo que nos exige contar con las soluciones suficientes para dar cumplida respuesta a las necesidades de los clientes de nuestros distribuidores".

Marilés de Pedro

La división del centro de datos, que aúna las soluciones en torno a los sistemas, la computación y el almacenamiento, concluirá el año con un peso en el negocio del mayorista en torno al 35 % y unas excelentes expectativas de crecimiento del 40 %. El almacenamiento, por tanto, se torna clave. Paz insiste en que el panorama ha cambiado de manera sustancial. "De manera tradicional, el almacenamiento era una cosa muy sencilla de gestionar, bastaba con un disco dando vueltas y un sistema para grabarlo y leerlo cuanto más rápido mejor. Sólo había una necesidad: mayor capacidad y mayor velocidad", explica. Ya no es suficiente. "Los sistemas necesitan ser, cada vez, más inteligentes, para encontrar los datos que necesitan sin necesidad de leer toda la información, contar con distintos repositorios y discernir qué usuario o qué aplicación

necesita qué información", relata. Una problemática que desemboca en una única solución: el software. "La inteligencia de los sistemas procede del software que los gestiona. El centro de datos y, por ende, el almacenamiento, se viste por el software".

Ante una revolución como la que está sufriendo la industria del almacenamiento, al canal mayorista no le ha quedado

otra que adaptarse. "Sólo con un claro conocimiento de las necesidades, incorporando mucho talento nuevo y grandes dosis de formación interna, somos capaces de dar verdaderas soluciones a nuestros *partners*", explica Paz.

“La inteligencia de los sistemas procede del software que los gestiona. El centro de datos y, por ende, el almacenamiento, se viste por el software”

Oferta

En el mercado del almacenamiento, Aryan cuenta con una oferta contundente con varios fabricantes destacados. Paz desvela que van a seguir incorporando nuevos fabricantes para completar "aún más nuestra oferta de soluciones, especialmente en nichos verticales especialmente desabastecidos".

Fujitsu es una de las marcas con un mayor recorrido en Aryan. "Sigue siendo uno de nuestros fabricantes de referencia, tanto a nivel de portafolio como de ventas y facturación", explica. El pasado año la marca creció en el mayorista un 15 % en el área del almacenamiento y las previsiones en 2019 son continuar creciendo de la mano especialmente de los sistemas integrados PrimeFlex. "Se trata de soluciones predefini-

das y pretesteadas que incluyen el hardware (servidor y almacenamiento) y los servicios necesarios para aportar soluciones *end to end* en todos los entornos: VSAN, VMware, Hadoop, SAP Hana y HPC". Paz explica que van a intensificar la formación para que el canal, sin descuidar el negocio tradicional, evolucione hacia la comercialización de soluciones híbridas y *all flash*; así como de estos sistemas PrimeFlex.

También Supermicro cuenta con una trayectoria dilatada en Aryan. Paz explica que su evolución ha sido notable en los últimos años. "En concreto, el pasado ejercicio dio un salto importante en el mercado, que tiene su continuidad este año con su eslogan Supermicro 3.0", explica. "Es una marca que nos ofrece alianzas que aúnan el software y el hardware, que nos permiten acceder a proyectos vinculados con HCI, SDS, *cloud* o OpenStack".

Paz cree que dispone del catálogo de servidores más amplio del mercado. Al ser una marca que no cuenta con una "sobredistribución" en el canal, existen muchas oportunidades para explotar. "Es capaz de acceder, por igual, a integradores de nicho, con soluciones muy específicas, o a distribuidores de informática tradicional".

Huawei es una de las marcas más "neófitas" en la oferta de Aryan. Dos años y medio después de su incorporación, el mayorista cuenta con un equipo específico que integra perfiles técnicos y comerciales para desarrollar su oferta TI que incluye el almacenamiento. "Los grandes fabricantes siempre aportan", reconoce. "Cuando a un mayorista le dan la oportunidad de desarrollar negocio con este tipo de fabricantes, se nos abre un mundo de retos y oportunidades". 

Aryan
Tel.: 91 657 48 48

Flash... y más allá

La tecnología Flash se ha convertido en la punta de lanza del mercado del almacenamiento y la prioridad de la mayoría de los fabricantes centrados en este apartado. Paz cree que el canal tiene claro que la tecnología Flash es lo mejor que puede ofrecer a su cliente. Ahora bien, "en muchos casos ven que el precio de este tipo de producto se escapa a su *target*". El reto, a su juicio, que tienen fabricantes y mayoristas es mostrar al canal las ventajas y el retorno de la inversión de apostar por un modelo *all flash* o híbrido. Marcas como Huawei o Supermicro están traba-

jando en este sentido: la primera con promociones que permiten vender almacenamiento flash a precio de SAS y la segunda con el diseño de equipos que permiten en un espacio de 1U incluir 36 discos NVMe. "Los distribuidores que no cuentan con Flash en su oferta están perdiendo la oportunidad de presentar a sus clientes un producto diferencial, con un rendimiento y una escalabilidad mayor".

Respecto a las soluciones más tradicionales, como es el caso de los discos de alto rendimiento (SAS) o los de alta capacidad (SATA), el director comercial vislumbra dos

futuros diferentes. "Los discos SAS 10k/15k presentan una marcada tendencia a desaparecer de las opciones de los configuradores en favor de los discos SSD o NVMe. En cambio, los discos SATA o NLSAS tienen mejores perspectivas de mantener un hueco en el mercado del almacenamiento, al menos a corto y medio plazo", explica. "Los datos crecen de manera exponencial y, aunque no sean críticos, ni se vaya a acceder regularmente a ellos, es necesario guardarlos. Por ello, casi todos los fabricantes mantienen en su *roadmap* discos de altísima capacidad".