

# LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE LAS REDES EMPRESARIALES, A DEBATE

El mercado español de las redes empresariales ha sabido adaptarse a las nuevas demandas del mercado. Analizamos cómo está evolucionando el sector de las comunicaciones este año, con foco en los ámbitos de WiFi6, 5G, switching y SD-WAN, y qué oportunidades de negocio se están erigiendo para el ecosistema de canal al respecto este 2023.

**P**ara ello contamos con la presencia de Xavier Campos, business development manager de D-Link Iberia; César Villuela, Aruba division manager de Ingram Micro España; y Gloria Cuesta, channel account manager de QNAP para España y Portugal.

## UN SECTOR EN TENDENCIA POSITIVA

Tal y como explica Xavier Campos, “2022 no fue un mal año, crecimos en doble dígito, algo por encima del sector, y esperamos mantener en este 2023 incrementos entre el 10 y el 15%, sobre todo con el foco en el

área de empresas, sin olvidarnos del consumo”.

Para César Villuela, “el año pasado, en nuestra división, fue de récord en la filial ibérica, y las expectativas no son malas para 2023, aunque la situación en el segundo semestre puede afectar a estas cifras”.

En el caso de Gloria Cuesta, indica que “nosotros en 2022 mantuvimos la cifra de negocio, y parte de los



proyectos de ese año se han trasladado a este. En los primeros meses de este 2023 tenemos un crecimiento global del 33%, si bien la situación se va a regularizar en estos meses y podríamos terminar el año por encima del 10% de crecimiento, por lo que somos optimistas pero cautos”.

Hablando de tecnologías, César Villuela destaca que “buena parte de las cifras de las comunicaciones inalámbricas venían apoyadas en que muchas innovaciones estaban centradas en esa área y no arrastraban un cambio de la infraestructura cableada que lo sustentaba, pero creo que eso va cambiando. Nuevas tecnologías que aportan eficiencia y seguridad a las redes van a implicar cierta renovación de las infraestructuras cableadas, por lo que puede ser una parte del negocio que recupere cierto dinamismo”.

En palabras de Xavier Campos, “en nuestro caso, el switching es la parte del negocio que respalda nuestro crecimiento, y queremos crecer más en otras líneas. Pero sí es cierto que vemos nuevas innovaciones que animan un segmento más maduro como el del switching”.

Para Gloria Cuesta, “el año pasado hubo una ralentización en el área de

switching, pero pudimos solventarlo reforzando otras gamas de producto. Hay mucha demanda de tecnología inalámbrica, y WiFi6 es una realidad, reforzada por la necesidad de teletrabajo”.

### **EL DESARROLLO DE WIFI6...**

Se muestra de acuerdo con ella César Villuela, que remarca que “WiFi6 es ya un estándar, casi una commodity en los nuevos proyectos. Empezamos a ver renovaciones de infraes-

estructuras para poder integrar WiFi6. Por sus capacidades, es lo que necesitan hoy las empresas para dinamizar sus negocios e integrar nuevas tecnologías como IA, machine learning, consumo de datos en el Edge... y nuevas políticas de seguridad”.

Esta adopción es una forma, como apunta Xavier Campos, de “optimizar las capacidades de los negocios. De hecho, está cerca la aprobación de WiFi7, aunque no empezaremos a ver elementos reales hasta bien

entrado 2024”. Incide sobre las posibilidades de este estándar Gloria Cuesta al señalar que “la demanda de WiFi6 es una realidad”.

### **...Y SU COEXISTENCIA CON 5G**

Para Xavier Campos, “WiFi6 y 5G no van a anularse, sino que van a coexistir y complementarse en determinados escenarios. Ambas tecnologías aportan mejoras y veremos diferentes casos de uso, incluso en los que convivan ambas”.

En el caso de Qnap, “nuestra realidad es WiFi6, pero creo que pueden llegar a convivir, si bien es un salto muy grande y habría que reforzar la seguridad del usuario”.

Coincide con ellos César Villuela, que recuerda “que hay escenarios para ambas tecnologías e, incluso, realidades en las que las dos hibriden en una misma solución. WiFi6 puede tener limitaciones en determinados entornos, y ahí es donde empiezan a coexistir. En todo caso, es la realidad de cada cliente la que debe marcar la elección de una u otra tecnología”.

También se está hablando de 6G, pero es algo que Xavier Campos no espera hasta “2030 o 2028 en algunas pruebas de concepto. Estamos en un estadio muy previo de esta



**DEBATE IT >> Debatimos junto a D-Link, Ingram Micro y QNAP sobre cómo está evolucionando el sector de las redes empresariales y su implicación con el ecosistema de canal.**

“WIFI6 Y 5G NO VAN A ANULARSE, SINO QUE VAN A COEXISTIR Y COMPLEMENTARSE EN DETERMINADOS ESCENARIOS”

**XAVIER CAMPOS,**  
business development manager  
de **D-Link** Iberia

tecnología. Los operadores están dando el paso real a 5G, con lo que el paso siguiente está muy lejano”.

“No es una realidad todavía, es muy pronto”, confirma César Villuela, “igual que empezamos a hablar de 5G hace tempo”.

Tampoco lo ve como una realidad ni para la compañía ni para el canal, todavía, Gloria Cuesta.

### RETOS QUE ASUMIR EN SEGURIDAD DE LA RED

Una securización adecuada de la red es un reto a asumir por los clientes. Tal y como explica Gloria Cues-



ta, “nosotros ligamos networking y seguridad. Es una misma realidad. Acabamos de renovar toda la gama, y hemos implementado muchas mejoras de seguridad, control y administración. La realidad de los usuarios ha cambiado, y la seguridad tiene que evolucionar y mejorar, y por ello hemos implementado toda la innovación necesaria para reforzar la protección. De hecho, hemos sacado una nueva consola central basada en nube para la gestión de todos los elementos de la red. Además, hemos de tomar medidas para evitar la fuga de información. Hay que ver la protección desde

“EMPEZAMOS A VER RENOVACIONES DE INFRAESTRUCTURAS PARA PODER INTEGRAR WIFI6”

**CÉSAR VILLUELA,**  
Aruba division manager de  
**Ingram Micro** España

diferentes perspectivas para que sea efectiva”.

Para César Villuela, “en el caso de Aruba la seguridad es un elemento esencia de su catálogo. Mantiene la apuesta por Zero Trust con un entorno mucho más rico de elementos de control. Para garantizar la seguridad hay que apostar por soluciones multicomponente con elementos orquestadores para actuar sobre la red. La inseguridad se combate con tecnología y con el conocimiento y la experiencia del canal, que aportar sus capacidades y servicios para crear el escudo más potente”.



Añade Xavier Campos que “la seguridad no debe ser un impedimento para el trabajo del usuario. Hay que tomar medidas que den soluciones, no que creen problemas añadidos. Nosotros incorporamos diferentes elementos de protección a nuestras plataformas cloud de gestión, porque es importante securizar todos los entornos de la empresa, tanto el clásico como en distribuido con usuarios remotos. La realidad de las redes ha cambiado, y la seguridad debe adaptarse a ello”.

“Securizar las conexiones con sedes o centro de datos remotos,

“ HAY MUCHA DEMANDA DE TECNOLOGÍA INALÁMBRICA, Y WIFI6 ES UNA REALIDAD, REFORZADA POR LA NECESIDAD DE TELETRABAJO ”

**GLORIA CUESTA,**  
channel account manager de **QNAP** para España y Portugal

es esencial”, apostilla César Villuela, “así como su adecuada gestión”, algo que también es esencial en la propuesta de Qnap, como matiza Gloria Cuesta, que apunta que “aunque se está volviendo a cierta presencia- lidad, debemos de dar respuesta a los usuarios remotos, que han llegado para quedarse”.

### NETWORKING COMO SERVICIO

Este modelo de consumo de red “no es algo general”, comenta César Villuela”, pero va avanzando y se consolidará. Nosotros creemos en



este modelo y estamos ayudando al canal a poder sacarle partido. Pero no todo el canal está en ese punto, y nosotros ofrecemos un NOC para poder ayudar a los distribuidores con un elemento para ofrecer estos servicios con la financiación adecuada. Estamos trabajando para eliminar las barreras de entrada para que los distribuidores puedan evolucionar. Todavía es algo incipiente, pero suscita mucho interés e irá creciendo”.

Más optimista es Gloria Cuesta, que afirma que “el networking como

servicio ya está aquí. Es un modelo de consumo válido para todo tipo de tecnologías, y en nuestro canal está muy avanzado. Compartimos casos de uso de nuestro canal para darles visibilidad. Eso sí, en nuestro caso no hablamos de NaaS, sino de FaaS (Functional as a Service), porque ofrecemos una solución completa, no solo dispositivos de red”.

En el caso de D-Link, “tenemos esa plataforma disponible para los partners, pero ellos deben realmente venderlo como un servicio real para sus clientes. Deben asegurar que la infraestructura del cliente no es en realidad una preocupación para ellos”. ■



**MÁS INFO** +

» [La evolución del sector de las redes empresariales, a debate](#)