

Transcripción pódcast Aruba 2020-3T

IAN:

Hola y bienvenidos/bienvenidas al pódcast de Tech Data. Soy Ian y voy a presentar el episodio de hoy, en el que celebramos el lanzamiento de la serie de *switches* Aruba Instant On 1930.

Me acompañan Felix Salvini y Christian Dupont, que nos van a dar su opinión como expertos sobre lo que significa este lanzamiento para los socios y las pymes.

Vamos a hablar de vosotros. Primer tú, Felix, háblanos un poco de ti y de tu función en Tech Data.

FELIX:

Hola, me llamo Felix Salvini y soy responsable de desarrollo empresarial de Tech Data. Mi colega Ken y yo nos encargamos del capítulo de ventas de Aruba en Suecia.

Nos ocupamos de todo, desde cuestiones de existencias hasta preparar contratos nuevos e interesantes en colaboración con socios y clientes. También configuraciones y ayuda con actividades como esta de hoy: informar sobre Aruba. Eso es más o menos lo que hago.

IAN:

Gracias, Felix. Y Christian, cuéntame a qué te dedicas tú.

CHRISTIAN:

Gracias, me llamo Christian Dupont y soy director de productos de HPE y Aruba en Dinamarca. Dirijo un equipo de siete personas que trabajan con productos de almacenamiento en servidores de HPE en red. Nosotros también hacemos de todo, desde configuración y consultoría hasta precios, presentación de nuevos productos y todo lo que podemos para generar interés sobre la cartera de productos de HPE.

IAN:

Estupendo, gracias, Christian. Vamos a empezar en plan general. Ahora que Aruba IO ha añadido *switches* a su oferta, Felix, ¿me sabrías decir qué significa eso para los usuarios finales?

FELIX:

Significa mucho: para empezar, es la primera vez que Aruba tiene una oferta para pymes que no son solo puntos de acceso, sino también *switches*. O sea, si eres cliente, no tendrás que usar diferentes plataformas y marcas. Ahora puedes controlar toda tu red (o, de hecho, varias redes) desde un único panel de control.

Es un gran cambio. Se ahorra tiempo y se ahorran complicaciones innecesarias derivadas de tener varias infraestructuras diferentes. Es muy importante haber dado ese paso y yo estoy muy ilusionado.

IAN:

Estupendo, gracias, Felix. Bueno, para los que quizá no sepamos tanto del tema, ¿cuál es el papel del *switch* en una solución de red? ¿Qué es lo que hace? Christian, ¿me podrías responder tú, por favor?

CHRISTIAN:

Claro que sí. Bueno, resumiendo, el *switch* hoy en día es, digamos, la base de cualquier red. Es el punto en el que todo se conecta con un cable, pero también ha cambiado su función en los últimos años.

Antes, en las oficinas o incluso en casa, veías PC conectados por cable al *switch*, mientras que ahora es más bien el eje central para los puntos de acceso que ofrecen servicio inalámbrico. Hace posible que funcionen los dispositivos y combina todos los diferentes elementos que forman esas redes tan complejas en los entornos de oficina.

IAN:

Gracias, Christian. Entonces, por ejemplo, si tengo una cámara de seguridad en mi negocio y otra en casa, ¿puedo usar el *switch* para ambas?

CHRISTIAN:

Sin duda alguna. Cada vez menos clientes se conectan directamente al *switch*, y cada vez más utilizan los puntos de acceso inalámbricos. Además, con tecnologías como Ethernet, hemos visto que podemos empezar a usar el *switch* para conectar cámaras y otros dispositivos IoT directamente con el cable de red. Así, resulta mucho más fácil la instalación y gestión diaria de todos estos nuevos dispositivos que entran en la red.

Una cámara es un ejemplo estupendo, porque podemos proporcionarle corriente y conectividad.

IAN:

Estupendo, gracias, Christian. Pasemos a las ventajas de la serie de *switches* Aruba IO 1930. Vamos a estudiarlas en detalle, Felix, ¿qué me puedes contar sobre ese tema?

FELIX:

Creo que lo me llama más la atención, así de entrada, es que hay cuatro aspectos estupendos de esa nueva serie de *switches*. Primero, como ya hemos dicho, Aruba ha integrado en sus *switches* la sencillez de la gestión basada en aplicaciones. Son *Plug and play*, fáciles de configurar y se conectan automáticamente a tu cuenta existente para gestionar remotamente todas tus ubicaciones cuando quieras y desde donde quieras. Me parece que es un aspecto muy importante de esta serie.

Lo segundo es lo que ha mencionado Christian sobre la conectividad. Como habéis dicho, se pueden usar teléfonos o cámaras o AP sin tener que asumir el coste del cableado que, de otra manera, sería necesario.

Luego, si lo miras desde el punto de vista de la seguridad, igual que la serie 1920, la 1930 es compatible con listas de control de acceso, lo cual es estupendo para acotar y para evitar amenazas externas. En fin, esos tres aspectos me parecen importantes.

Y el cuarto es que, al igual que con los AP Instant On, hay un servicio de asistencia telefónica. Vale la pena recordar que los clientes finales de estos productos quizá no sean expertos en informática, así que es muy importante poder llamar a alguien que te puede ayudar con la gestión cuando estás empezando. Ahora puedes pedir ayuda para el *switch* y para el AP, lo cual está muy bien, porque es una misma persona la que te ayuda con toda la red.

Pues esos son los cuatro aspectos que me parecen más destacables de la serie 1930.

IAN: Sí, supongo que la sencillez, que es *Plug and play* y hacer que estas cosas resulten tan fáciles de configurar como sea posible. Volviendo a ti, Christian, ¿por qué crees que estos *switches* quizá son mejores que otros que hay en el mercado, y cómo se hace para controlarlos? Por ejemplo, ¿hay alguna aplicación que permita hacerlo?

CHRISTIAN:

Sí, Felix ya ha mencionado que la aplicación Instant On te facilita la tarea de gestionar tanto la parte cableada como la inalámbrica. Es una diferencia clave, porque tienes un único punto de configuración. Además, tienes una única línea de servicio técnico. Aunque son productos muy fáciles de utilizar, a veces hay algún problemilla y tener un único punto de referencia para tu red (inalámbrica y cableada) te facilita la vida como cliente.

Al comparar las prestaciones de estos *switches* con las de otras soluciones para pymes, vemos que las de la serie 1930 son bastante avanzadas y, aun así, en conjunto, son muy fáciles de usar.

Lo que estamos viendo en los entornos de muchos clientes es que entran muchos dispositivos nuevos. Tú hablabas de cámaras de vigilancia, pero también hay otros dispositivos IoT, y estas redes pueden volverse bastante complejas. Y las necesidades también son complejas, incluso en entornos tipo pyme.

Los dispositivos de la serie 1930 tienen prestaciones de sobra para responder a todas esas necesidades, pero al mismo tiempo es muy fácil trabajar con ellos.

Otro punto que quiero destacar es que la serie 1930 incluye una garantía de por vida. Esa garantía supone que Aruba cumple con su promesa de hacer productos de calidad, fiables y fáciles de utilizar. Es algo que raramente se ofrece a los clientes pyme: si el producto se avería, basta con llamar a Aruba, y ellos vienen y te lo cambian. Me parece un punto superimportante, y demuestra la confianza que Aruba tiene en la calidad de sus productos.

IAN:

Claro que sí, Christian, ese aspecto parece clave. Bueno, vamos a ver ahora qué efecto tienen esas ventajas en determinados sectores. Felix, ¿cómo funcionaría una solución de red AIO completa en sitios como cafés, restaurantes o tiendas?

FELIX:

Bueno, creo que una cosa que hay que repetir aquí es que tenemos una solución que da cobertura interior y exterior, por cable e inalámbrica, así que es fácil de configurar. Pero también hay que recordar que, si tienes una cafetería, ese tipo de negocio ha cambiado: la gente ahora no solo va a tomar algo con los amigos, también va a trabajar, así que puedes ofrecerles a los clientes la posibilidad de usar una red como la que tendrían en una oficina. Así, cuando te sientas a tomar un café, puedes mirar el correo y trabajar porque la cafetería está aportando valor añadido.

Además, me parece importante que se sepa que ahora es posible crear zonas wifi en exteriores. Puedes dar acceso a Internet a los clientes que están sentados en la terraza, lo cual es esencial ahora mismo.

También veo importante mencionar que, con una buena red inalámbrica, puedes tener TPV móviles para facilitar el pago a los clientes. Esencialmente, se trata de hacer que tu cafetería sea más eficiente desde el punto de vista de las ventas, y más atractiva de cara al cliente.

La idea es poder ir a un establecimiento y tener una experiencia completa, no simplemente tomarte un café, sino mirar el correo o lo que se te ocurra.

IAN:

Christian, ¿quieres añadir alguna cosa?

CHRISTIAN:

Sí, quería mencionar la potencia de la aplicación que acompaña a la solución IO. Tanto si gestionas tú la red, porque tienes una cafetería o un restaurante, o si te la gestiona un proveedor, es un punto fuerte el tener esta aplicación que te da acceso remoto. Si hay algún problema con la red, o bien tú como operador de esa red o tu proveedor podéis conectar fácilmente y ver qué problema hay aunque no estéis allí físicamente.

Me parece muy importante para cualquier pequeña empresa. Por ejemplo, si se trata de los TPV, es esencial que puedas acceder y resolver problemas remotamente.

IAN:

Y más aún en este momento. Sobre todo el último punto sobre zonas en exteriores, que quizá sea particularmente relevante ahora mismo, que estamos entrando en la nueva normalidad. Hemos visto que, en la restauración, se utilizan las terrazas para mantener la distancia social. Todas las empresas deben adaptarse a esa tendencia y tener puntos de pago en el exterior del local. En ese sentido, el teletrabajo es otro mercado vertical clave para AIO, ya que todos estamos teletrabajando más por la pandemia. Christian, ¿algo que aportar sobre ese tema?

CHRISTIAN:

Sí, claro. Mira, antes la gente se daba por satisfecha con la red que le daba su empresa de telefonía. Pero ahora las necesidades de conexión en casa han aumentado: los más pequeños quieren ver cosas en Netflix, cada vez

hay más dispositivos IoT y ahora además, quienes teletrabajan, tienen que hacer videoconferencias con Zoom o Skype, así que la red doméstica se convierte en un elemento esencial de trabajo.

Cada vez más gente está dispuesta a pagar por una red doméstica de buena calidad y, personalmente, Instant On me parece una opción perfecta.

Por ejemplo, el *switch* 1930: algunos de los modelos pequeños no tienen ventilador integrado, así que pueden ponerse en una instalación doméstica y, a diferencia del típico *switch* de red, no hacen ruido. Le dan servicio a tus AP o a cualquier dispositivo IoT que quieras conectar en casa, pero con una conexión estable, rápida y fiable, que, insisto, con tanta gente teletrabajando ahora mismo, es un aspecto esencial.

IAN:

Y, Christian, tú has hablado de los pequeños de la casa. ¿Te parece que AIO podría resultar útil en el ámbito de la educación? El personal docente ha tenido que acostumbrarse a la enseñanza virtual. ¿Se les puede ayudar?

CHRISTIAN:

Claro que sí. En la enseñanza virtual hay *streaming* de audio y vídeo, que es esencial para que el alumnado tenga una buena experiencia lectiva. Una red fiable es un aspecto clave y creo que AIO, en conjunto, puede dar fácilmente a los docentes ese plus para la enseñanza a distancia.

IAN:

Fantástico. Bueno, hemos hablado de los más pequeños y la educación, pero ¿y los centros médicos y espacios así? ¿Cómo puede ayudarles Aruba Instant On, Felix?

FELIX:

Sin duda, todo lo que estamos hablando también es aplicable a los centros médicos. Es muy práctico tener una red ampliada, por ejemplo para los hospitales de campaña que se montan ahora fuera de los centros de salud. Pero claro, por seguridad, también hace falta un cortafuegos integrado. Así indicas a qué contenidos en línea pueden acceder los pacientes que están esperando.

Puedes priorizar las aplicaciones de colaboración, que son muy importantes si tienes llamadas de voz, y que los centros médicos suelen usar para contactar entre sí.

Luego están cosas como el control de acceso por hora y día, muy útil para restaurantes, pero más para los centros de salud, porque, si cierras a las 6, ¿por qué tener pacientes en la wifi para invitados a las 7?

En fin, hay muchas cosas que no solo son importantes para restaurantes y teletrabajo, sino también para los centros de salud.

También quiero mencionar que Aruba es una empresa segura y fiable, lo cual es muy importante a la hora de llevar un registro de todo lo que pasa. Poder separar redes y tener todo un grupo de dispositivos en una red, y poder confiar en que tu proveedor puede hacer todo eso sin problema, es un argumento claro para usar la solución en los centros de salud.

CHRISTIAN:

Si me permitís un segundo, querría añadir que, desde su fundación, Aruba han basado su estrategia de redes en la seguridad. Es la marca de confianza de las entidades más preocupadas por la seguridad (por ejemplo, organismos de inteligencia e instalaciones militares de todo el mundo), y ese ADN de seguridad va integrado en todas sus soluciones.

Tanto si tienes una consulta médica y necesitas proteger los datos de tus pacientes como si tienes una tienda y quieres separar las transacciones con tarjeta de crédito de la red de invitados, esa función de seguridad va integrada en AIO.

Aruba también es conocida por ser una de las mejores empresas del sector en seguridad de conexiones (tanto por cable como inalámbricas).

IAN:

Estupendo. Parece que esta serie de *switches* es apta para una amplia variedad de aplicaciones de nuestra vida cotidiana, y seguro que hay muchísimas aplicaciones del ámbito empresarial en las que Aruba encajaría a la perfección. Pero, si las mencionamos todas, estaríamos aquí todo el día, así que vamos a dejarlo por hoy.

Gracias en primer lugar a ti, Felix, por dedicarnos tu tiempo.

FELIX:

Gracias a vosotros por invitarme.

IAN:

Y gracias también a Christian.

CHRISTIAN:

Muchas gracias a vosotros.

IAN:

Ya hemos tratado bastantes cosas en este pódcast y os agradecemos vuestro tiempo y vuestras opiniones.

Nuestros expertos de Tech Data nos han expuesto ideas útiles e interesantes y, si tenéis alguna pregunta sobre redes para pequeñas empresas o sobre la nueva serie de *switches* AIO 1930, visitad el sitio web de Tech Data, donde encontraréis mucha más información.

Gracias por escucharnos y esperamos que estéis ahí en la próxima edición.