

Nuclias Connect: la revolución en agilidad, rendimiento y escalabilidad para las redes de la **pyme**

La necesidad de disponer de redes corporativas eficaces, seguras y escalables sigue siendo, según Antonio Navarro, *country manager* de D-Link Iberia, una prioridad para las empresas a pesar de la consolidación del modelo híbrido en algunos sectores. Esta necesidad está estrechamente relacionada con la vuelta paulatina a las oficinas. Una tendencia que se prevé que continúe su desescalada gradual. De hecho, como muestran los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), en 2021 únicamente el 9,5 % de los españoles trabajó en formato híbrido.

Olga Romero

En su reflexión sobre la evolución de las infraestructuras de redes, Navarro destaca que “las carencias no han cambiado, seguimos viendo que los pequeños negocios continúan confiando en el *router* de la operadora o incluso instalan extensores *wifi* domésticos”.

En cuanto a las soluciones de red que mayor demanda han experimentado, el directivo señala el gran crecimiento de las redes *wifi*. Este incremento, que se puede ver tanto en nuevos proyectos como en actualizaciones, responde al objetivo de dar cobertura a “la elevada demanda de ancho de banda inalámbrico relacionada con el mayor uso de servicios que requieren más ancho de banda y a que cada vez más puestos se basan en dispositivos móviles”, comenta.

Esto, como explica el máximo responsable de D-Link para el mercado ibérico, “se ha traducido en excelentes cifras de venta de nuestra gama de gestión unificada de redes *wireless*, la plataforma Nuclias Connect”. Tal y como detalla, la compañía creció por encima del 71,9 % en puntos



Antonio Navarro, *country manager* de D-Link Iberia

de acceso durante 2021 y ha cerrado el primer semestre de 2022 con un incremento del 53 %. “Esta clara expansión de las redes inalámbricas también tiene el efecto colateral de aumentar las ventas de los *switches* necesarios para desplegar-

los, así como inyectores PoE”, destaca Navarro. Una opción que es la preferida por las organizaciones a la hora de desplegar puntos de acceso *wifi* debido a la sencillez y ahorro de costes que implica aunar alimentación eléctrica y datos en el mismo cable de red.

De cara a los próximos meses, desde D-Link pronostican una creciente demanda de puntos de acceso *wifi* 6. Una previsión que ya se está empezando a cumplir. “En lo que va de año hemos vendido el 155 % más que en todo el año pasado en esta tecnología”, indica Navarro. Además, subraya la evolución, a nivel empresarial, de Nuclias Connect “con la llegada de varios modelos de puntos de acceso *wifi* 6 de alto rendimiento con hasta 3.600 Mbps y puertos 2.5 GB como el DAP-X2850, aunque también disponemos de soluciones *wifi* 6 en gama de entrada como el DAP-X2810”.

El directivo recuerda además que “el asentamiento de esta tecnología está empujando el desarrollo de otras con el objetivo de sacar el

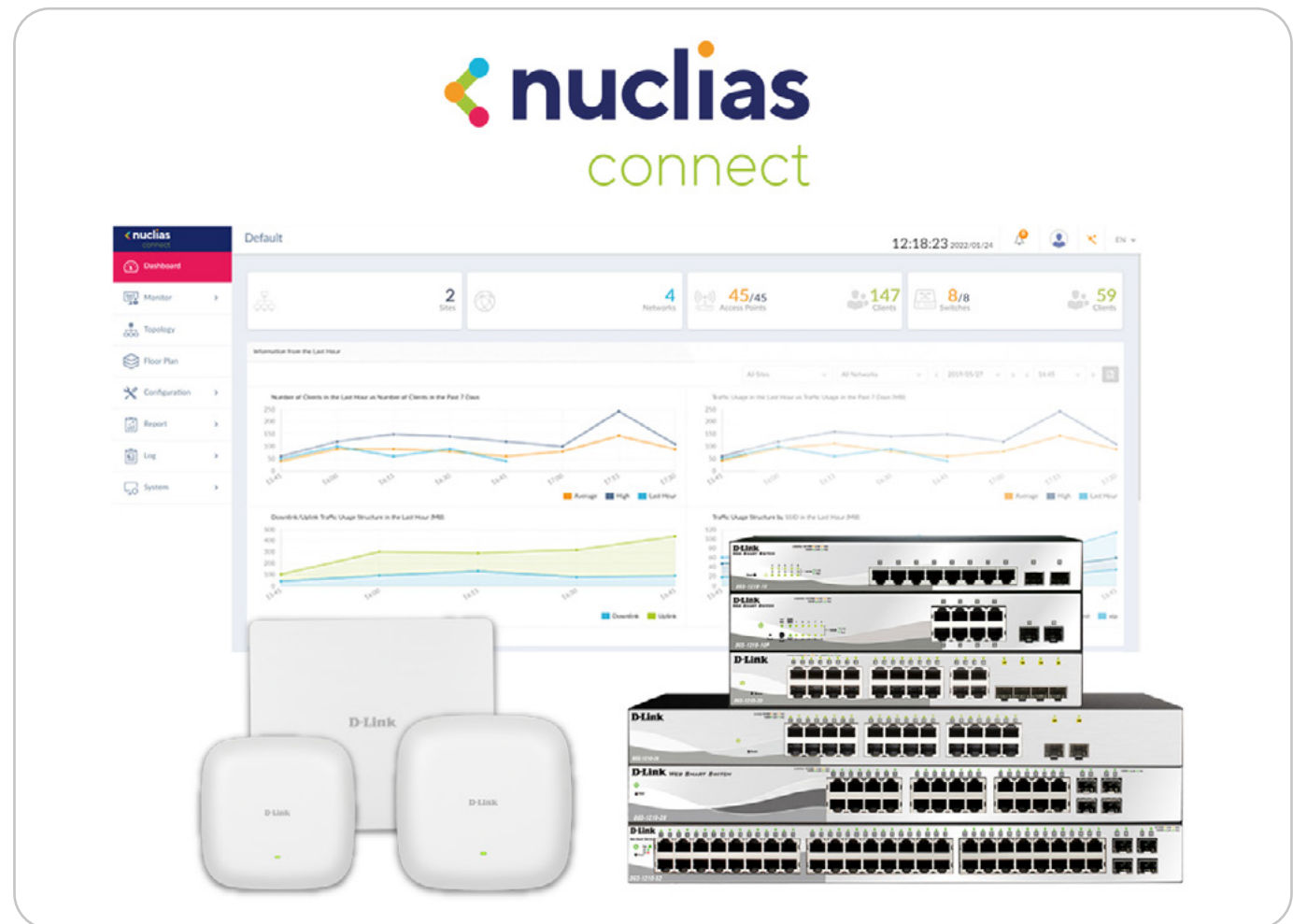
mayor partido y rendimiento al *wifi 6*” porque, como explica, “en las configuraciones de mayor rendimiento la red Gigabit ya crea un cuello de botella y es necesario conectar los puntos de acceso a puertos 2.5 GB”.

Asesoramiento, pilar de la estrategia enfocada a las pymes

Garantizar una respuesta local, rápida y personalizada con unos sólidos conocimientos y experiencia es el objetivo de D-Link. Para alcanzarlo la compañía apuesta por el asesoramiento. “El pilar fundamental sobre el que se desarrolla nuestro negocio B2B es el asesoramiento desde el fabricante, dedicado y cercano para que cada proyecto o necesidad que tengan nuestros *partners* e integradores obtenga una respuesta local, rápida y personalizada”, afirma Navarro. Pero, además, el equipo humano de la compañía está a disposición de los clientes finales, ya sea el responsable de IT o el directivo de la pyme, para garantizar una respuesta rápida y

eficaz desde el fabricante. Estos son los compromisos de D-Link con clientes y socios. En el caso específico de las pymes, empresas que representan más del 99 % del tejido empre-

sarial español, “somos conscientes de que nos enfrentamos a una gran diversidad y tipología de empresas”. Unas compañías que, como detalla el directivo, “pueden necesitar desde una



infraestructura de red sencilla basada en *switches* no gestionables y puntos de acceso *stand alone* hasta capas superiores de gestión, priorización, convergencia, seguridad y, por supuesto, rendimiento”.

Para poder cubrir este amplio abanico de necesidades “desde D-Link hemos planteado una propuesta de soluciones adaptativas principalmente en *switching* y *wireless*”, señala. El máximo responsable de la compañía para Iberia añade que esta propuesta también llega hasta el sector industrial “con nuestra gama de soluciones para industria, la cual cada vez es más completa en cuanto a *switches*, *routers* M2M y puntos de acceso que cumplen con las exigentes certificaciones del sector industrial”.

La integración de la plataforma Nuclias Connect con los conmutadores de la serie DGS-1210 proporciona a las pymes una gestión de red *end to end*, es decir, “los administradores tendrán acceso a través de una interfaz web ágil e intuitiva tanto a la gestión unificada de los pun-

tos de acceso de la red *wifi* como a los Switches Smart desde los que se despliegan esos puntos

de acceso, así como el resto de infraestructura de red de la pyme”, explica Navarro.

Propuesta

- **Gama de *switches*:** una familia que incluye *switches* no gestionables dirigidos a empresas que únicamente requieran conectividad *plug and play*. Sin embargo, la prioridad de la compañía es conseguir que las pymes den el salto al mundo gestionado y por ello cuentan con la gama de Switches Smart y Smart Pro.

Todos estos dispositivos permiten a las pymes interiorizar la capacidad de gestión avanzada de la red y dar el salto a los 10 GB de manera asequible, así como disponer de PoE o proporcionar soluciones multigigabit que den cabida a puntos de acceso de última generación.

- ***Wireless*:** en este apartado D-Link propone una plataforma flexible, escalable y gratuita que permita redes sencillas desde un único punto de acceso a instalaciones avanzadas de hasta 1.500 puntos de acceso gestionados centralizadamente con Nuclias Connect. Además, ofrece la posibilidad de gestión *cloud* con el objetivo de que las pymes puedan delegar la administración de su red a empresas externas si no disponen de departamento de informática interno.

Además, en su eterno compromiso de ayudar a las pymes a simplificar la ejecución y puesta en marcha de su red, desde hace unos meses Nuclias Connect es compatible con la gama de Switches Smart Managed de D-Link e integra seguridad avanzada para una gestión centralizada global.

“Las ventas de la plataforma Nuclias Connect se incrementaron por encima del 71,9 % en 2021 y en el primer semestre de 2022 crecieron un 53 %”

Esta compatibilidad permite, además, la gestión remota de una o varias redes en la misma interfaz con acceso *single sign on*. De esta manera, a pesar de carecer de departamento de TI interno, “pueden derivar la gestión de su red a su proveedor de informática que podrá, incluso, solucionar posibles problemas en remoto sin necesidad de enviar a un técnico”, resalta el directivo.

D-Link garantiza, a través de esta plataforma, una gestión sencilla y eficiente desde los primeros pasos de la instalación y configuración. Desde ese momento “los *switches* de la gama DGS-1210 permiten un exhaustivo control de la configuración de los puertos y en la parte *wifi* las opciones son igualmente versátiles gracias a la gestión unifica-



da de hasta 1.500 puntos de acceso, gestión inteligente de radio frecuencia y canales, *roaming* o edición de las SSID, entre otras opciones”, detalla. Todo ello con la ventaja de ser una solución gra-

tuita ya que, como recuerda el responsable de D-Link en Iberia, “Nuclias Connect no dispone de licencias ni costes adicionales”.

Sin embargo, llevar a la práctica toda esta estrategia sin el canal no sería posible. “Nuestros mayoristas y *partners* son el ecosistema en el que nos apoyamos para llegar con este mensaje a las empresas”, asegura Navarro. La estrategia de canal de D-Link descansa en su programa de canal VIP+, el cual ya se acerca a los 4.500 *partners* y con el que la compañía proporciona grandes

ventajas comerciales y herramientas para diseñar proyectos *wireless* sobre planos reales.

Otro punto clave en el plan de canal es la formación. “La formación sigue siendo un pilar cla-

ve en nuestra estrategia de canal con una clara apuesta por la formación *online* mediante *webinars* y el nuevo portal D-Link Academy, así como las certificaciones presenciales impartidas por nuestros ingenieros”.

Switches Smart, la gama que mejor se adapta a las pymes

La gama de Switches Smart es la que, según apunta Navarro, mejor se adapta a las necesidades de las pymes en cuanto a rendimiento y sencillez de implementación y gestión. Esta familia, tal y como explica, “engloba desde sencillas soluciones de gestión Easy Smart, para segmentar y priorizar la red, hasta soluciones Smart Pro Managed, con apilado físico, *routing* dinámico o servidor DHCP, pasando por la gama Smart”.



Actualmente D-Link está impulsando su nueva familia DGS-1210/ME. Una gama de switches de nivel Managed L3 pero con un coste de Switch Smart. De esta manera “brindamos a las pymes una mayor versatilidad en la gestión de la red para ayudarlas a aumentar tanto el rendimiento como la seguridad”, comenta el responsable para Iberia. Además, la compañía ofrece una amplia variedad en densidades de puertos desde cinco a 52 bocas por *switch*, opciones de *stacking*, *uplinks* en cobre o fibra para enlaces a servidores a 10G y 40G, entre otras opciones.



En cuanto a cómo garantizan desde D-Link la seguridad de las soluciones, Navarro asegura que se establece una política de seguridad en diferentes capas. El directivo continúa explicando que “en la capa de infraestructura de red es indispensable que las empresas desplieguen su red desde un *switch* gestionado y con puntos de acceso *wifi* profesionales y no desde el *router* de la operadora”. De esta manera se crea una segmentación de red mediante VLAN, políticas de control de acceso, ACL y SSID que permitirá, por ejemplo, separar la red *wifi* para clientes de la red interna.

Asimismo, el responsable de D-Link para Iberia recuerda que “los accesos remotos del teletrabajador deberían siempre realizarse mediante VPN y por ello nuestros *routers* profesionales de la gama DSR dis-



"Asesoramiento, pilar fundamental de la estrategia enfocada a las pymes para dar una respuesta local, rápida y personalizada"

ponen de potentes motores VPN, mientras que nuestro gateway SDN WAN DBG-2000 dispone de firewall IPS, DPI, VPN, IDP, filtrado de contenido web y control de aplicaciones".

¿Qué depararán los próximos meses?

Hoy en día la necesidad de trasladar las redes GB a redes multigigabit está marcando los planes de todas las organizaciones. Para ayudar a las empresas en esta labor "en D-Link vamos a apostar por tener una extensa gama de *switches* multigigabit", indica Navarro. Una familia con la que la compañía irá complementando su actual gama gigabit y 10 gigabit. Respecto a *wireless*, el directivo subraya la importancia de disponer de *wifi* 6 y tecnología 5G en lugares sin acceso a fibra óptica, así como realizar actualizaciones de red. Igualmente, Navarro recuerda que "es

esencial que la red sea fácilmente escalable, no solo en la propia empresa u oficina, sino también en las redes domésticas del teletrabajador". Por eso asegura que en los próximos meses "planificar redes escalables y de alto rendimiento será un punto clave en la política de seguridad informática de cualquier pyme".

Otro de los protagonistas de este 2022, y que lo seguirá siendo en la segunda parte del año, es el Kit Digital. Este programa de ayudas, enfocado a impulsar la digitalización de las pymes,



cuenta con la participación de numerosos agentes como es el caso de D-Link. "Participamos activamente en los programas que ha puesto en marcha el canal de distribución que incluyen campañas y equipos dedicados a asesorar en todo lo necesario prescribiendo, en muchos casos,

nuestras soluciones para la electrónica de red y, por supuesto, las comunicaciones seguras en la capa de electrónica de red", explica Navarro.

“Propuesta adaptativa”, la estrategia de D-Link para cubrir todas las necesidades de las pymes

Para Antonio Navarro, *country manager* de D-Link Iberia, la definición de pyme es muy amplia porque es un término que engloba un enorme abanico de empresas con necesidades muy dispares. Por esta razón la estrategia de la compañía para las pequeñas y medianas empresas se basa en “una propuesta adaptativa”, es decir, escuchar al cliente y encontrar, a través del asesoramiento, la solución que mejor se adapte a sus necesidades.

Esta propuesta incluye todo tipo de dispositivos, pero la verdadera apuesta de D-Link es conseguir que “las pymes den el salto al mundo gestionado”. Para alcanzar este objetivo el fabricante apuesta por su gama de Switches Smart Managed, categoría que, según Context, lideró en 2021.

VIDEO

Antonio Navarro, *country manager* de D-Link Iberia