



Si un **dato** viene a verme...  
¡Que sea en **Data Fabric!**

Almacenar, gestionar y analizar. Un trío de tareas que apunta directamente al dato y que compete a las empresas. Un dato que viene y va, que se aloja aquí y allá, y que señala el activo más importante de las compañías. De su buena gestión y acertado análisis depende el devenir de negocio de las empresas. De ahí la importancia de contar con un buen orquestador que ayude a realizar la triada de tareas. En NetApp, este director de orquesta lleva el nombre de Data Fabric. Una arquitectura, que se ha apropiado de su ADN tecnológico, y que permite a las empresas libertad completa para almacenar sus activos en cualquier ubicación que prefiera (privada, pública o híbrida) y moverlos, con seguridad y transparencia, a voluntad.

Data Fabric da respuesta a las necesidades que plantean las empresas que se mueven en un entorno híbrido y *multicloud*. Respetando siempre su libertad de elección. "Cada cliente debe montar su propio Data Fabric", recuerda Jaime Balañá, director técnico de NetApp en España. "Cada uno debe escoger las piezas que necesita para gestionar y almacenar sus datos".

## Tres áreas

Las "piezas" con las que juegan las empresas para diseñar su Data Fabric forman parte de tres entornos.

Uno de ellos es el centro de datos tradicional que se identifica con la infraestructura tradicional (servidores, almacenamiento, aplicaciones tradicionales, etc.). Un entorno en el que las empresas invierten cada vez menos. "El presupuesto en este apartado se va reduciendo y casi siempre hay que hacer más con menos", recuerda. Por ello, estos entornos necesitan exhibir la máxima optimización y eficiencia; y no

sólo a nivel energético, sino también para exprimir al máximo los recursos con los que cuenta la empresa. "Es fundamental obtener el máximo rendimiento y la máxima capacidad de sus entornos de almacenamiento", explica Balañá. Un entorno que, por supuesto, debe estar conectado al *cloud* que asegure que la empresa, en cualquier

momento, pueda contratar cualquier servicio en la nube. "No pueden ser silos, separados del resto de la infraestructura, sino que deben apostar por un entorno perfectamente integrado".

La oferta de NetApp es este apartado alcanza, entre otras opciones, sus sistemas Flash, las familias de EF-Series, e incluso

sus soluciones SolidFire. "Se ofrece un gran rendimiento, optimizando la infraestructura, e incluso en un menor espacio", relata. Las grandes aplicaciones, críticas para el negocio, como es el caso de las bases de datos, los CRM o los ERM basados en Oracle o en SAP obtienen un enorme beneficio de estas tecnologías.



*"Cada cliente debe montar su propio Data Fabric, escogiendo las piezas que necesita para gestionar y almacenar sus datos"*

El segundo entorno apela al *cloud* privado. "Muchas empresas han visto que pueden disfrutar, en su propio entorno, de la misma sencillez y flexibilidad que les ofrecen los proveedores de *cloud* públicos", explica Jaime Balañá. En el *cloud* privado debe regir la sencillez, aglutinando la gestión de diferentes cargas y asegurando la calidad del servicio. "Los departamentos TI de las empresas se comportan como un proveedor *cloud*", asegura. "Deben cumplir con las necesidades de cada una de las áreas de negocio o divisiones que conforman la compañía. De ahí la exigencia de la flexibilidad: la tecnología debe cumplir con los picos de demanda, creciendo o decreciendo fácilmente dependiendo de lo que necesita el negocio".

Se trata de nubes privadas muy automatizadas, que pueden contar con portales propios de autoservicio a semejanza de lo que ofrece

un proveedor *cloud*. La oferta de NetApp para cubrir este apartado alcanza su solución de hiperconvergencia (HCI), altamente escalable, con calidad de servicio, que permite crecer y decrecer, almacenamiento y cómputo de forma independiente y que asegura un



Jaime Balañá, director técnico de NetApp en España

alto rendimiento; Storage Grid, que ofrece almacenamiento de objetos a semejanza de lo que ofertan Amazon, Microsoft Azure o Google; y FlexPod, la solución convergente de la marca.

El último entorno se identifica con el uso de la *cloud* pública. Una opción que, alerta el director técnico, hay que aprovechar, pero no a cualquier coste. "La empresa debe vigilar los servicios de datos que consume, con especial atención a la protección de los mismos, ga-

rantizando tanto su seguridad como su privacidad". La lista de servicios en la nube que tiene NetApp, como es el caso del Cloud Volumes Service o Azure NetApp Files, ayudan al uso de la nube pública, garantizando todas las funcionalidades.

## ¿En qué puntos básicos reposa Data Fabric?

Cada empresa debe construir su propio Data Fabric. Para ello, NetApp ofrece un rango completo de funcionalidades para poder crearlo y gestionarlo. Para ello cuenta con capacidades de:

- **Detección.** La empresa puede comprender el estado de sus datos, aplicaciones, sistemas y servicios.
- **Integración.** Le permite reunir todo para ganar control.
- **Automatización.** Es posible definir unas reglas para que la estructura se gestione sola.
- **Optimización.** Supervisa el estado de la estructura y permite a las empresas reaccionar a tiempo.
- **Protección.** Es posible crear *backups* y restaurar los datos para la continuidad del negocio.
- **Salvaguarda.** Simplifica el cumplimiento de normativas, conserva la integridad y el control de acceso.

## Fabric Orchestrator, el director de orquesta

Con Fabric Orchestrator, NetApp proporciona un servicio *cloud* que permite crear y gestionar los datos en un entorno *multicloud* híbrido. Es capaz de conectar todos los puntos de la producción de datos con todos los puntos del consumo de los mismos.

Exhibe una única interfaz de usuario y un API de Data Fabric unificado. Gracias a él las empresas pueden descubrir sus datos, aplicaciones y servicios mediante la conexión segura de proveedores públicos, privados y en las instalaciones, incluidos sistemas ONTAP, servicios de datos de NetApp y HCI de NetApp.

Con Fabric Orchestrator las empresas podrán:

- Escalar fácilmente procesos y políticas en todos los datos.
- Aplicar automáticamente controles de acceso en nuevos conjuntos de datos basándose en una política establecida.
- Organizar los datos mediante conceptos simples, como etiquetas y marcas.
- Automatizar la proximidad de los datos basándose en aplicaciones y patrones de uso.
- Exigir el cumplimiento de políticas de eliminación de datos en todas las aplicaciones, sin que los administradores tengan que acordarse de eliminar los datos.

*"La empresa debe vigilar los servicios de datos que consume, con especial atención a la protección de los mismos, garantizando tanto su seguridad como su privacidad"*



#### Entornos híbridos y *multicloud*

En un entorno en el que las empresas están apostando por modelos de consumo híbrido y *multicloud*, NetApp ha abrazado esta misma heterogeneidad. "Ofrecemos a nuestros clientes, no solo la variedad de elegir cualquier tipo de proveedor de *cloud*, sino también todas las posibilidades de cómo consumir los servicios de la forma más óptima para ellos", apunta Balañá.

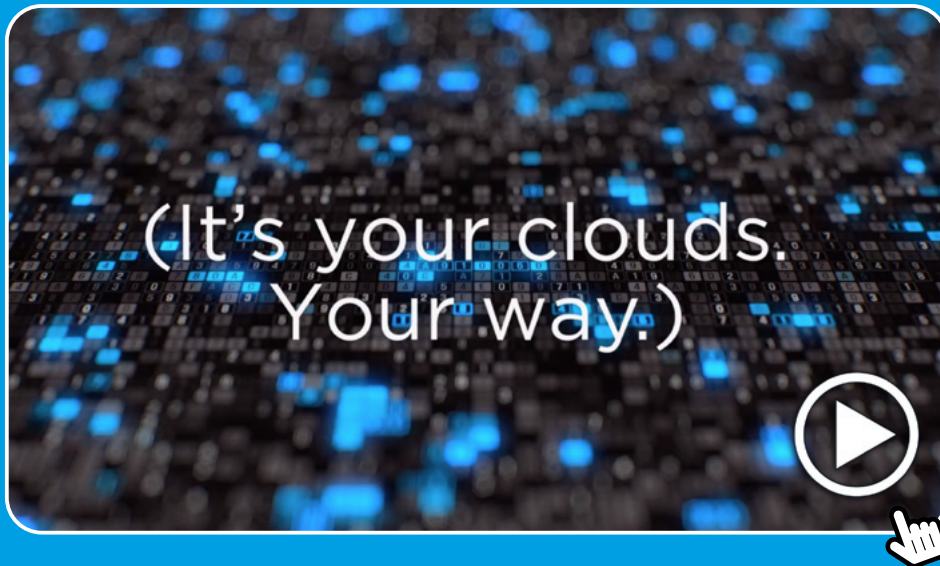
La marca persigue con ahínco que las compañías disfruten de una experiencia uniforme en prácticamente todos los *clouds* al converger *clouds* públicos, *clouds* privados, máquinas virtuales (VM) y microservicios. Además se asegura que los servicios de almacenamiento que cada compañía consuma funcionen con idéntica eficacia en estos entornos *multicloud* híbridos, en el que también se cuenta con

aplicaciones programables, un consumo sin fricciones y sin tener que limitarse a un único *cloud*.

Balañá insiste en la forma en la que deben estar diseñadas las aplicaciones. "Deben ser capaces de ser automatizadas", insiste. El software de orquestación debe acceder a ellas de la forma más transparente posible, para poder automatizar y orquestar todo el movimiento. Al final, son muchas las piezas que hay que mover para que la gestión entre los diferentes entornos sea hecha con eficacia y "con un solo clic". "Se trata de realizar, en algunos casos, hasta un centenar de tareas distintas, por lo que la automatización, tanto de los equipos como de la infraestructura, es esencial", insiste. Y, por supuesto, contar con una infraestructura de red "lo suficientemente rápida y ágil para que cuando el volumen de datos crezca se pueda mover con facilidad".

¿SABES CÓMO EXTENDER LAS BONDADES DEL CLOUD PÚBLICO A TU ENTORNO CLOUD PRIVADO?

NetApp lo explica en este vídeo



### Los consumos "públicos"

Asegurar a los clientes la "compatibilidad" *multicloud* es esencial. De ahí las alianzas que NetApp mantiene desde hace años con los grandes hiperescalares (Google, Amazon, Azure y Alibaba). Una experiencia *multicloud* que abre importantes retos a las empresas y, por ende, a los proveedores. "El reto principal es la gestión de los datos", insiste Balañá. "Garantizar la disponibilidad, su integridad y que se puedan

utilizar". Su volumen es un reto añadido: un terabyte es fácil de mover, un exabyte o 500 petabytes complica la gestión.

El cumplimiento de las regulaciones, con la GDPR como norma primordial, también implica una enorme responsabilidad: las empresas deben vigilar dónde residen sus datos y si el proveedor *cloud* está ubicado en un país que garantice esta obligación.

Cuando las empresas practican el consumo de diferentes servicios, ubicados en proveedores diferentes, la gestión se complica ya que exige el uso de diferentes herramientas y desarrollos de software distintos. Una complejidad que necesita la búsqueda de profesionales especializados en las diferentes nubes, lo que añade otro de los retos más importantes: la búsqueda del talento. "Si una empresa ha desarrollado una estrategia *multicloud*, necesita perfiles diferentes; profesionales especializados en cada una de las nubes (AWS, Google o Azure). Encontrar ese talento, cuando ya es escaso, es aún más difícil".

La lista de retos se completa con la seguridad, esencial, y el coste. "El *cloud* no es barato", recuerda. "El control del coste, sobre todo en aquellos casos en los que la empresa cuenta con varios proveedores, es esencial. Las empresas deben vigilar no contar con datos ni servicios redundados, ya que se eleva el coste".

El objetivo de NetApp es minimizar o, incluso, hacer desaparecer estos retos. La respuesta, una vez más, la tiene Data Fabric. Y el abanico de servicios que arrojan la estrategia. "Uno de los rasgos principales

*"Ofrecemos a nuestros clientes, no solo la variedad de elegir cualquier tipo de proveedor de cloud, sino todas las posibilidades de cómo consumir los servicios de la forma más óptima"*

de NetApp ha sido nuestra capacidad de innovación. Hemos sido pioneros en muchísimas tecnologías relacionadas con el almacenamiento, como es el caso, por ejemplo, de la deduplicación o de contar con almacenamientos unificados, claves para cumplir con estos retos".

### Consumiendo servicios cloud

La marca mantiene un altísimo ritmo de lanzamiento de servicios *cloud*, con una cadencia casi mensual, y que abarca las plataformas de los tres grandes proveedores *cloud* públicos (Amazon Web Services, Google y Azure). Una oferta que se ofrece a través de los canales tradicionales de la marca, lo que abarca tanto el ramillete de proveedores de servicios *cloud* locales como sus integradores tradicionales. Y, por supuesto, a través del portal de la marca, NetApp Cloud Central. "Esta enorme capacidad de innovación es una de nuestras diferencias frente a la competencia: somos capaces de ofrecer toda nuestra oferta de servicios *cloud* en cualquier lugar y con la fórmula que elija el cliente".

El consumo de servicios ha dado un vuelco a la forma de hacer negocio de las compañías. Si antes los fabricantes vendían su infraestructura, con unos plazos de negocio que se alargaban 3 o 4 años, y en los que las renovaciones y los mantenimientos alimentaban el negocio, ahora se impone una cercanía diaria con los clientes, observando sus necesidades y proveyéndoles de los servicios que necesitan. Balañá asegura que el número de empresas que opta por este tipo de modelos de consumo de pago por uso está creciendo. "Prefieren el opex en lugar de las compras tradicionales, buscando esa flexibilización", apunta.

En una gran parte de los casos, los clientes no buscan un servicio determinado en una determinada plataforma, sino que pretenden encontrar una respuesta a su necesidad de negocio. "Quieren una solución completa que resuelva su problema o que dé respuesta al uso de una aplicación".



## ¿Qué servicios ofrece NetApp?

- **Cloud Volumes ONTAP.** Cloud Volumes ONTAP le ofrece la posibilidad de reducir su huella de almacenamiento global en el *cloud* de AWS, Azure o Google Cloud, por lo que ahorra dinero y protege los datos. El sistema operativo de NetApp, ONTAP, se ejecuta en el *cloud* público, de manera que mejora el almacenamiento nativo subyacente gracias a capacidades de gestión de datos de clase empresarial, como la tecnología de replicación de datos, la eficiencia de los datos y el clonado de volúmenes. Este software para la gestión de datos proporciona control, protección y eficiencia de datos con la flexibilidad del *cloud*. Al disponer de un mismo sistema operativo de almacenamiento en el *cloud* y en las instalaciones, la gestión es más sencilla.
- **Cloud Sync.** Es una solución basada en SaaS que ofrece una sincronización de datos segura, rápida y automatizada que facilitará el movimiento y la migración de datos entre diferentes entornos *cloud*, entre centros de datos privados y *cloud* o viceversa.
- **Cloud Volumes Service.** Es una solución de almacenamiento en *cloud* totalmente gestionada, disponible para AWS y Google Cloud Platform (GCP). Estos servicios cuentan con Cloud Backup Service (CBS), una función adicional que ofrece funcionalidades de *backup* y restauración totalmente gestionadas para estos servicios, ubicados en *clouds* de proveedores a hiperescala. Las copias de *backup* se guardan en el almacenamiento de objetos en el proveedor de *cloud* lo que aporta protección de datos a largo plazo, así como archivado y recuperación ante desastres.
- **Azure NetApp Files** es un servicio de Azure que ofrece Microsoft y que está basado en la tecnología ONTAP de NetApp. Permite mover cargas de trabajo de recursos compartidos de archivos de NFS o SMB a Azure, incluso de aplicaciones tradicionales, sin necesidad de volver a diseñarlas.
- **Cloud Insights** es una sencilla herramienta de supervisión y optimización ofrecida como servicio en modelo SaaS diseñada específicamente para tecnologías de despliegue e infraestructura de *cloud*. Proporciona a los usuarios una visualización de datos en tiempo real de la topología, la disponibilidad, el rendimiento y la utilización de sus



recursos tanto en sus centros de datos como en el *cloud*. Cloud Insights hace un inventario rápido de sus recursos, determina las interdependencias entre ellos y crea una topología del entorno. Cuenta con diferentes módulos como Cloud Secure que utiliza algoritmos de Inteligencia artificial para proteger los datos de las empresas frente a un uso inadecuado por parte de usuarios malintencionados o ataques.

- **NetApp SaaS Backup para Microsoft Office 365.** Se trata de un servicio que protege los datos de Office 365 frente a cualquier eliminación o ante ataques como el *ransomware*. Puede restaurar los datos de *backup* en AWS o Microsoft Azure.
- **Cloud Compliance** es un servicio de NetApp que, utilizando tecnología de inteligencia artificial, ayuda a las empresas a enten-

der el contexto de sus datos, identificando aquellos más sensibles y proporciona valiosa información para que se cumplan los requisitos regulatorios en materias de privacidad como los requeridos por GDPR, CCPA y otros.

- **Virtual Desktop Service** resuelve la complejidad asociada al despliegue y gestión de escritorios virtuales en el *cloud* público. Consumible como una aplicación para gestionar una infraestructura de escritorios virtuales (VDI) o como un servicio totalmente gestionado de escritorios virtuales (Desktop-as-a-Service), VDS elimina la complejidad de los despliegues en *cloud* reduciendo las centenas de tareas que llevarían 2 o 3 días de implementación a tan solo unas horas.
- **Global File Cache** es un servicio inteligente de almacenamiento caché para servi-

cios de ficheros en *cloud* que captura los "datos activos" en entornos distribuidos geográficamente o sucursales. El resultado es un acceso transparente y de rendimiento óptimo a escala global. Al capturar los datos en las propias sucursales, evita el coste asociado al tráfico de datos del proveedor *cloud*.

- **El proyecto Astra** dará respuesta al reto de las aplicaciones "Cloud Native" en el *cloud* híbrido. Se trata de una aplicación para la gestión del ciclo de vida de las aplicaciones basadas en *kubernetes* ya sea en su proveedor favorito de *cloud* (AWS, Azure y GCP) o en su centro de datos privado. Astra garantiza la protección, restauración y migración de las aplicaciones entre diferentes *cluster* de *kubernetes*. Astra se encuentra en una fase inicial de prueba en clientes seleccionados.

# NetApp y Arrow: una **entente** al servicio del **canal**

A NetApp no se le entiende sin su canal. La marca, que celebra este año sus 20 años de establecimiento en España, siempre ha tenido claro que el devenir de su negocio discurría a través de los *partners*. Un canal fiel, con un vasto conocimiento de sus soluciones, que suma en la actualidad más de 300 adeptos, y en el que Arrow se exhibe, desde principios de año, como el único pilar mayorista.

Es largo el recorrido de NetApp dentro de la concurrida división del centro de datos de Arrow. Vinculada ya a Altimate (que fue adquirida por Arrow hace ya algunos años), la marca se erige como una de las marcas de referencia y disfruta de uno de los equipos más grandes del mayorista, que ha crecido en los últimos meses hasta los 16 profesionales. "Nos gusta que NetApp nos perciba como una extensión de su propia plantilla", asegura Andrés Reyes, *brand manager* de NetApp en el mayorista. "No solo se trabajan de manera conjunta los proyectos sino también su modelo de canal".

Una relación, cercana, que se ha fortalecido desde principios de año cuando una decisión paneuropea dejaba a Arrow como mayorista único en España. Con ello, Arrow ha ampliado su ancho de banda, accediendo a nuevos segmentos y mercados. Ha incrementado su equipo, lo que le ha permitido



Francisco Torres-Brizuela,  
director de canal, alianzas y *cloud* de NetApp

contar con profesionales dedicados a cubrir las necesidades que presentaban determinadas zonas. "Estamos aún más cercanos al *partner*", asegura Reyes. Además, al convertirse en el único distribuidor mayorista, la interlocución con NetApp se ha incrementado "aún más si cabe".

Francisco Torres-Brizuela, director de canal, alianzas y *cloud* de NetApp, corrobora que el trabajo realizado por Arrow en estos primeros meses en los que ha funcionado como único mayorista ha estado centrado en fichar a las personas adecuadas para fortalecer la estrategia. "Estamos muy contentos con los profesionales fichados y con el desarrollo del trabajo en estos meses".

En lo que no se ha variado un ápice ha sido en la lista, amplia, de servicios que Arrow ofrece a su canal y que abarca las fases de

preventa y de posventa, apoyo comercial, servicios profesionales y formación. "El objetivo último es que nuestros clientes sigan generando negocio y que incrementen su autosuficiencia", explica Reyes. "Arrow está para todas aquellas áreas en las que necesitan nuestro apoyo".

## Los proveedores de servicio: *partners*, nunca clientes de NetApp

Los proveedores de servicios constituyen un grupo específico dentro del canal de NetApp y también se albergan, de manera específica, en la estructura de Arrow. Francisco Torres-Brizuela recuerda el carácter pionero que tuvo la marca en España para ayudar a su desarrollo, manteniendo siempre una regla clara: son *partners*, nunca clientes. "Si mantienes una estrategia, tanto de producto como de servicios y de formación orientada 100 % a este tipo de proveedores y con un equipo dedicado también al 100 %, lo más seguro es que aprecien tu producto y tu programa de canal dedicado exclusivamente a ellos", recuerda.

Los últimos cálculos, que se remontan a su año fiscal 2019, el crecimiento del negocio con este tipo de compañías era del 27 %, con un peso en el negocio del 41 %. Recién concluido el año fiscal, el pasado mes de abril, el responsable de canal desvela, aún sin los datos definitivos, que siguen ganando peso y creciendo en el negocio. "Es una tendencia que no vamos a parar, sino todo lo contrario".

### Transparencia en el canal

La estrategia de canal de NetApp reposa en su programa de canal. Incentivos, promociones, formación o el registro de oportunidades forman parte del mismo. Reyes destaca

la manera en la que llevan a cabo esto último, fundamental para proteger el negocio de los *partners*. "Es una de las herramientas más potentes porque para el canal el desarrollo de los proyectos supone una inversión

de tiempo y de esfuerzo. Al principio, esta protección resulta más sencilla, pero según va desarrollándose el proyecto, es más complicado mantener el registro".

Asegura Reyes que el canal es consciente de una cosa: la predictibilidad que ofrece NetApp. "Sabe a qué atenerse y es consciente de que no va a haber cambios de reglas a mitad del juego. Se trata de reglas simples, fáciles y estables".

La formación es asignatura obligatoria. Arrow es centro de formación oficial de NetApp. Torres-Brizuela recuerda que es uno de los apartados que más premian en el canal. "La capacitación es clave". El canal ha sabido acompañar al proveedor en la evolución de su estrategia en la que, además del perpetuo *cloud*, con los servicios en primer plano, han ido ganando peso las soluciones de software como es el caso de productos como Storage Grid u ONTAP; que marcan el paso más allá de lo que ha sido el terreno tradicional de la marca.

## El canal, ante Data Fabric

La alineación de negocio entre la marca y el canal remite a Data Fabric. "La oportunidad actual tiene que estar relacionada con este concepto, que constituye el ADN de NetApp", recuerda Reyes. "El canal ya ha visto todo el valor que aporta ir más allá del modelo clásico del centro de datos y abordar el concepto *multicloud* e híbrido que defiende NetApp. Sin lugar a dudas las soluciones que permiten su desarrollo señalan la oportunidad más potente para los *partners*".

El distribuidor debe encontrar su modelo y ver cómo aportar valor. Reyes recuerda que en este movimiento hacia la nube las empresas necesitan un asesoramiento. "El canal debe ser su consejero espiritual; el que las guíe en la implementación de soluciones, en las migraciones, en qué cargas debe subir o no a la nube, etc."

Torres-Brizuela recomienda al canal que profundice en el desarrollo de estos mo-

delos híbridos. "Tiene que abrazar la nube híbrida y los entornos *multicloud*", insiste. Buen ejemplo de la implantación de estos proyectos híbridos es el despliegue que han hecho muchas empresas en las últimas semanas. "El canal debe atender las distintas situaciones que han surgido en las grandes empresas,



Andrés Reyes,  
brand manager de NetApp en Arrow

con miles de profesionales teletrabajando; o en el sector industrial, que presenta cargas variables y picos de trabajo en función de la demanda", explica. Especialmente crítico ha sido el área sanitaria, "con grandes diferencias en sus consumos, y que requiere soluciones que les permitan dar respuesta a los picos de demanda, y que permitan crecer o decrecer en los diferentes entornos (almacenamiento, cómputo o comunicaciones) en función de sus necesidades".

Reyes incide en que lo híbrido es el modelo de regencia. "No se trata solo de nube pública, de nube privada o de un centro de datos clásico", puntualiza. "Esos conceptos tan "extremos" están dando paso a un modelo mucho más coherente y mucho más razonable, vinculado con el coste, con el valor y con la oportunidad más importante de una empresa: sacarle todo el partido posible a sus activos".

## ¿Adopta el canal los servicios *cloud*?

La oferta de servicios de NetApp, disponible en las plataformas de los principales proveedores *cloud*, es la asignatura pendiente del canal. Andrés Reyes reconoce que NetApp está haciendo un enorme esfuerzo por incorporar a este negocio a toda su comunidad de *partners*, sobre todo a los integradores con un perfil más tradicional. "Es consciente de que es un modelo disruptivo, que supone una dificultad añadida para el canal y que éste debe tenerlo claro".

La estrategia de la marca pasa por definir determinadas soluciones *cloud* que el canal pueda integrar, de manera más natural, en su propia oferta. Es el caso, por ejemplo, de SaaS Backup, "una de las áreas principales de oportunidad para los *partners*".

El canal debe exhibir protagonismo: frente al riesgo de que la empresa contrate directamente los servicios *cloud* que requiera en los distintos hiperescalares, debe hacerse valer. "Debe buscar ese pegamento para dar una



*"El canal debe ser el consejero espiritual de las empresas en el área cloud"*

solución completa al cliente", explica Jaime Balañá, director técnico de NetApp en España. "Para una empresa no es fácil desentrañar qué es lo que ofrece cada proveedor *cloud* (AWS, Azure o Google) y si responde o no a lo que necesita", analiza. "Ahí es donde más valor pueden ofrecer los *partners*: darles la solución más eficaz, óptima y económica a

las empresas".

La reventa de servicios, por supuesto, es una opción, pero el margen es pequeño y se entra en una guerra de precios que nada tiene que ver con lo que quiere NetApp. "Se trata de que el distribuidor diseñe su solución, que tenga tirón y que sea diferente; arropada con sus propios servicios o con un portal de gestión único que integre una capa de valor añadido, basada en la sencillez y en la facilidad de uso", recomienda Balañá.

Reconoce Torres-Brizuela que el canal avanza en este terreno de los servicios, "aunque nos gustaría que lo hiciera a un mayor ritmo". El modelo híbrido de NetApp ha permitido que el *partner* tradicional haya ido acercándose a sus soluciones *cloud*. "Ciertamente, en el canal que tiene un perfil menos tradicional y que trabaja desde el principio con los hiperescalares, como es el caso de Amazon, Google o Azure, observamos mucha más velocidad, lo que es normal porque para ellos es su hábitat natural".

## NetApp, más al lado del canal que nunca

A semejanza de la mayoría de los fabricantes, NetApp ha establecido una serie de medidas para ayudar a clientes y canal a mantener su actividad, ante la complicada situación de las últimas semanas.

El pasado mes de enero, NetApp implantó un comité dedicado específicamente a analizar la situación y que estableció un Programa de Continuidad de Negocio. Como explica Francisco Torres-Brizuela, NetApp decidió acumular *stocks*, tanto de productos terminados como de piezas para poder fabricarlos, para dar soporte a las compañías durante este periodo.

El apoyo financiero también ha sido clave: se han prorrogado, de una manera sustancial, el plazo de vencimientos de las obligaciones de pago "para ayudar a nuestros clientes y *partners* a soportar este momento de crisis, negociando en función de cada uno de ellos". En colaboración con Arrow, las oportu-



nidades de ventas van acompañadas de una oferta de financiación.

Aprovechando su nuevo año fiscal, que arrancó el pasado 27 de abril, la compañía ha lanzado una serie de promociones e incentivos dirigidos, fundamentalmente al canal, que incluyen unos descuentos adicionales, basados en una serie de condiciones. "Somos conscientes de la complicada situación que están viviendo alguno de nuestros

*partners*", explica. "Son muchas las medidas que estamos tomando y que seguiremos tomando, ya que vamos a continuar en esta misma línea, como mínimo, seis meses más". Para dar continuidad al negocio, la marca cuenta con un completo calendario de *webinars* que incluyen tanto formación reglada (los *partners* se pueden certificar gracias a ellos) como divulgación (nuevos productos, nuevas funcionalidades, novedades, etc.). También están desplegando acciones específicas con sus alianzas. Es el caso, por ejemplo, de Citrix, con quien han desarrollado iniciativas orientadas al desarrollo de la virtualización de los escritorios (VDI). "Compartimos clientes y un buen número de *partners* que cuentan con un nivel de certificación y capacidad operativa para implantar este tipo de soluciones, tanto desde el punto de vista físico (*onpremise*) como en la nube".