

Las **estaciones de trabajo** de **HP**, con **Windows 10 Pro**,
diseñan una potente **oferta** en **Valorista**



Más de 8 años contemplan la potente alianza entre Valorista y HP. Como *partner Gold* del fabricante, Valorista ha desarrollado el mercado profesional, con una poderosa red de clientes que ha comercializado la oferta de la compañía en este apartado. Ahora la entente da un paso más e incorpora las estaciones de trabajo, que integran Windows 10 Pro, abriendo una nueva vía de rentable oportunidad a sus distribuidores.

Dentro del canal que se encarga de la comercialización de las estaciones de trabajo, Valorista potenciará su labor. "Implica abrir el abanico de nuestra oferta de HP con un producto que puede posicionarse muy bien dentro de nuestra cartera de clientes", reconoce Pedro Larrosa, director de marketing de Valorista.

La red de clientes de Valorista, con un perfil profesional, puede aprovechar esta potente línea de negocio. Se trata de una red que permite mover el producto con más margen. "Nuestra forma de trabajar, precisamente por el perfil de los distribuidores, es totalmente distinta al resto de los mayoristas. No concebimos la venta única de hardware si no va arropada por un abanico de servicios que incluye una oferta específica para esta línea de producto", explica. La filosofía de Valorista está basada en la oferta conjunta de hardware, software, servicios, seguridad y financiación. "No solo ofrecemos productos a nuestros clientes: les aportamos rentabilidad".



HP, líder destacado en estaciones de trabajo en España

La venta de unidades de estos dispositivos en España no exhibe grandes volúmenes. Se trata de un mercado, especializado, que demanda equipos potentes, con un gran ren-

dimiento y una excelente capacidad gráfica. Sin embargo, su carga de valor e innovación es altísima.

Entre los clientes finales se encuentran principalmente usuarios y empresas con necesidades muy exigentes en cuanto a edición

Las estaciones de trabajo: altísimo valor innovador

El mercado de las estaciones de trabajo, a pesar de ser un segmento de "nicho", en él se cuece la última vanguardia tecnológica exhibiendo una altísima innovación. A pesar de que la cifra de ventas de estaciones de trabajo no es muy elevada en España, sus altos precios las convierten en importantes generadores de ingresos. Según datos de la consultora Context, a principios de 2019, su peso en el negocio PC de los mayoristas en Europa representaba solo el 2 % pero su precio medio, por encima de los 1.000 euros, permite que supongan el 5 % de la facturación de este mercado.

Se trata de dispositivos que ofrecen rendimiento y capacidad para ejecutar proyectos en sectores que demandan equipos potentes y con altas prestaciones.

A pesar de estar dirigidas a determinados segmentos verticales, su evolución en los últimos

años ha sido positiva tanto por sus ventas como por la mejora de sus características tecnológicas con la introducción de nuevos formatos, la refrigeración líquida y el incremento de la potencia de proceso, gráfica y de almacenamiento. Larrosa señala los factores que han tirado de este segmento. "Ha sido clave la migración a Windows 10 Pro, la necesidad de sistemas de alto rendimiento no solo en campos habituales como el diseño o la ingeniería,



sino también para nuevas aplicaciones que incluyen inteligencia artificial y realidad virtual". Y desde el punto más pragmático, "la fiabilidad de estos sistemas", remata.

En los últimos tiempos, el peso de las opciones de sobremesa, reinas de forma tradicional, ha ido disminuyendo ante la demanda de las opciones vinculadas con la movilidad.

Ante este anómalo 2020, es difícil hacer previsiones. Larrosa asegura que tras el último trimestre de 2019, muy bueno para HP especialmente en el área de las opciones de sobremesa, en el primer tramo del año el mercado se ha resentido. Sin embargo, el mayorista mantiene un tono optimista. "Esperamos que 2020 sea un año positivo para esta línea de producto", asegura. "Trabajaremos en empujar al máximo una categoría de producto esencial en el mercado profesional".

de vídeo/películas, diseños gráficos e industriales, 3D y CAD. También sectores vinculados con la formación, la arquitectura, la fabricación, las finanzas e incluso mercados relacionados con la sanidad demandan estas soluciones. Unos mercados a los que se han unido, en los últimos tiempos, las nuevas necesidades provocadas por las aplicaciones vinculadas con la realidad virtual y la inteligencia artificial, que también exigen este tipo de dispositivos. Casi la totalidad del mercado español de estaciones de trabajo está en manos de HP, que comercializa cinco de cada diez equipos. "Es un producto que encaja claramente en nuestra propuesta de valor", insiste Larrosa. "Nuestra apuesta es clara: crecer en este segmento".



Dentro de la base de clientes de Valorista, serán aquellos que desarrollen su negocio en torno a estos verticales los que cuenten con el máximo protagonismo, sin embargo, en el mayorista quieren también facilitar su comercialización en aquellos que están focalizados en otros entornos. "Es una enorme oportunidad para todos los distribuidores

que pueden contar con Valorista para asesorarles y facilitarles la venta".

Observada la idiosincrasia de esta potente línea de negocio, Valorista apostará por el diseño de soluciones verticalizadas de origen. "Nuestros clientes tendrán todo lo que necesitan en una configuración cerrada pero flexible a la vez".

"Es un producto que encaja claramente en la propuesta de valor de Valorista"

"En el ADN de Valorista está suministrar soluciones completas que incluyen servicios de personalización, seguridad y financieros"

Junto a las necesarias campañas de comunicación, HP contará con un espacio exclusivo dentro de la nueva web que Valorista está acabando de perfilar. En este área única el distribuidor podrá encontrar toda la información sobre las estaciones de trabajo de HP que le permita comercializar, de manera fácil, las configuraciones más sencillas. Valorista dispone de un *call center* integrado por un equipo de profesionales cualificado, formado y con una enorme proactividad.



Oferta de HP

El desarrollo de las estaciones de trabajo sigue siendo una de las prioridades de HP. Su oferta, bajo la marca Z, alcanza todos los mercados (entrada, medio y gama alta) y todos los segmentos (sobremesa, AIO, portátil y convertible). Se trata, en todos los casos, de opciones con una enorme capacidad de cómputo

y gráfica, muy fiables, duraderos y fácilmente ampliables. La marca cuenta, gracias a este potente abanico de productos, con una solución adaptada a cada tipo de profesional. No falta el desarrollo de equipos VR Ready. En Valorista recuerdan que cuando la realidad virtual irrumpió en el mercado en 2016 lo hizo pensando en que iba a cambiar la for-

ma en que usuario y tecnología se relacionarían. "Aunque no ha cogido todavía velocidad de crucero, poco a poco se va haciendo presente en muchos campos de actuación que han visto en esta tecnología nuevos mé-

todos de exploración y aprendizaje", explica el responsable de marketing.

Desde Valorista asumen que la oportunidad de negocio alcanza a todos los mercados, con un foco específico en la venta de servi-

cios. "En nuestro ADN está suministrar soluciones completas que incluyen servicios de personalización, seguridad y financieros. Hay que poner el producto en el canal listo para ser productivo y de una forma ágil y sencilla".

Windows 10 Pro for Workstations, el aliado imprescindible

Los entornos profesionales de las estaciones de trabajo exigen más funcionalidades de procesamiento de alto rendimiento. Microsoft cuenta con Windows 10 Pro for Workstations, su sistema operativo especialmente pensado para que los usuarios saquen el máximo rendimiento a sus estaciones de trabajo. Una edición que cuenta con un soporte único para hardware de PC de nivel de servidor y está diseñada para soportar cargas de trabajo de misión crítica. Los usuarios pueden seleccionar configuraciones de alto rendimiento con hasta cuatro CPU y agregar una memoria auxiliar de hasta 6 TB. Esta versión cuenta con ReFS, un sistema de archivos, propiedad de Microsoft, que maneja volúmenes muy grandes con facilidad y presenta ventajas como la limpieza de datos, la protección contra la degradación de los mismos, el manejo de fallas y redundancias en el disco duro y la verificación de integridad en espacios de al-

macenamiento duplicados. Se trata de una protección de datos que alcanza nivel de servidor, algo especialmente clave para los profesionales que trabajan con grandes volúmenes de datos y que deben conservar la propiedad intelectual de los mismos durante largos periodos de tiempo.

Admite dispositivos con memoria persistente (memoria no volátil o NVDIMM-N) para que los usuarios puedan agilizar sus cargas de trabajo avanzadas. Además, la memoria persistente permite que el usuario tenga los datos, cercanos, para acceder a ellos en cualquier momento.

Con este sistema operativo, las transferencias de archivos entre el servidor y el equipo PC son muy rápidas, gracias a SMB Direct, la solución de Microsoft para adaptadores de red con la funcionalidad de acceso directo a memoria remota (RDMA).