

También lo pequeño se almacena en Hitachi Vantara



No ha dejado de crecer la necesidad de almacenamiento. El consumo imparable de la nube, que parecía que iba a provocar una disminución de la inversión de la infraestructura más tradicional, no ha hecho sino reivindicar su valor. Una necesidad que corre pareja en grandes, medianas y pequeñas empresas. Nadie escapa a su exigencia. Consciente de ello, Hitachi Vantara ha acercado el tradicional valor de su oferta para las grandes y medianas empresas a las más pequeñas gracias a su gama Hitachi Virtual Storage Platform (VSP) serie E. Un acercamiento que tiene al canal como su exclusiva vía de comercialización.

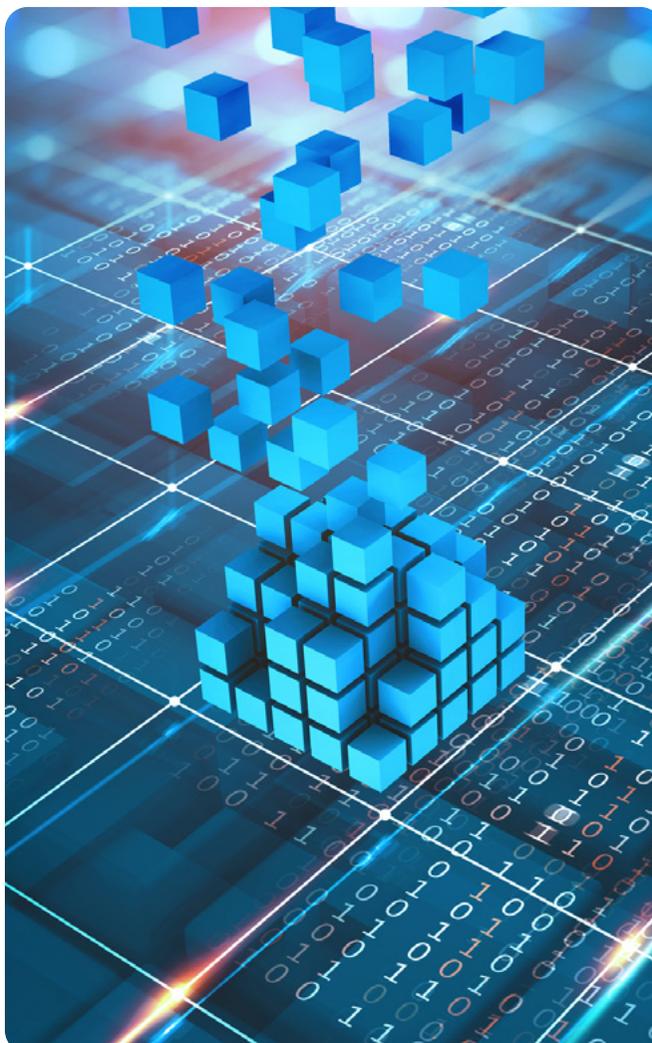
Marilés de Pedro

"Hay una mayor conciencia de la necesidad de tener una estrategia de gobernanza de datos", valora Antonio Espuela, *director comercial technical sales EMEA West* de Hitachi Vantara. La creciente digitalización de los negocios y de los servicios, con sus datos asociados, las regulaciones que obligan a guardar y proteger datos y el valor que se percibe cada vez más en los datos históricos gracias a la analítica, han provocado el enorme crecimiento del almacenamiento. "Ha crecido en las empresas la conciencia del enorme caudal de datos que se debe almacenar; así como su diferente valor para el negocio, determinando distintos niveles, tanto por los requisitos como por el coste, asegurando su permanencia en repositorios centralizados".

Cloud y almacenamiento

El mundo del almacenamiento ha seguido una senda paralela a la que transitan las infraestructuras del centro de datos. Mientras que 2020 estuvo marcado por la contención

"Hay una mayor conciencia de la necesidad de tener una estrategia de gobernanza de datos"



en el gasto de las infraestructuras más tradicionales, en 2021 ha vuelto a la senda del crecimiento. "Se prevé que en los próximos años continúe esta tendencia de ascenso. Aunque el ritmo de crecimiento de la nube sea mayor, las soluciones de almacenamiento tradicionales seguirán en ascenso", prevé Espuela. "Forman parte de las actuales tendencias que apuestan por que las empresas puedan disfrutar de las ventajas de la nube en sus entornos de centros de datos privados. Hay una enorme innovación, tanto en estas arquitecturas privadas como en las fórmulas de pago por uso, lo que asegura que ofrecen prestaciones similares a las que exhiben los grandes hiperescalares".

Las aplicaciones son claves en este entorno. "Las empresas deben dilucidar, dadas las necesidades del negocio y las exigencias de sus

clientes, en qué ubicación se alojarán los datos y se ejecutarán las aplicaciones; siendo esencial la conexión entre ambos".

Mejoras en el almacenamiento

El poderoso recorrido que exhibe el almacenamiento en el mercado tecnológico está jalonado de una continuada innovación. Que no cesa. "Hay mejoras continuas en la eficiencia: los fabricantes desarrollan soluciones con mayores capacidades de almacenamiento en un menor espacio", explica Antonio Espuela. Para conseguirlo ha sido clave tanto la irrupción y posterior consolidación de nuevas tecnologías, como el Flash; como la capacidad de comprimir y deduplicar los datos. "Se ha reducido el consumo eléctrico gracias a una menor disipación de calor y una menor huella en el centro de datos". La eficiencia energética y los objetivos de descarbonización también marcan el paso de la innovación. "En Hitachi Vantara aseguramos un ahorro del consumo, del espacio y de la refrigeración".

Papel de Arrow

El canal mayorista es vía prioritaria para trasladar este mensaje de valor en el ámbito del almacenamiento a las empresas a través de su red de distribuidores e integradores. Arrow es mayorista de referencia de Hitachi Vantara. Marifé Patiño, Iberia *channel distribution manager* de Hitachi Vantara, destaca su enorme capilaridad, que ofrece a la marca la cobertura geográfica que ansía. "Es parte de nuestro equipo extendido", explica. Hitachi Vantara cuenta con un equipo dedicado en Arrow, que incluye personal técnico, preventas y profesionales para el desarrollo de negocio. Además, hay una colaboración con el resto de unidades de negocio para favorecer la venta cruzada con otras soluciones. "Arrow cuenta con clientes de diferentes perfiles, muchos de ellos con una vocación multimarca; y otros, con una oferta de fabricantes más reducida, que están en búsqueda de nuevas opciones para completarla".

La innovación también ha alcanzado a la mejora del rendimiento y a la velocidad de acceso, para acelerar todos los procesos de negocio en su faceta de lectura y escritura de datos, que es continua. "Nuevas tecnologías de almacenamiento más rápidas como SCM o protocolos más eficientes como NVMe han sido claves", recuerda Espuela. En el área del

almacenamiento de datos no estructurados, el entorno que exhibe el mayor crecimiento, hay continuas innovaciones en materia de escalabilidad, capacidad de compartición, seguridad e integración entre la *cloud* pública y la privada. "Se trata, en definitiva, de lograr una mayor y mejor capacidad de gobernanza de los datos".

"Hay mejoras continuas en la eficiencia: los fabricantes desarrollamos soluciones con mayores capacidades de almacenamiento en un menor espacio"

También para la pyme

El ADN de negocio de Hitachi Vantara está escrito con el sello del almacenamiento. Es el área con un mayor peso específico en su negocio. Focalizado, de manera tradicional, en servir soluciones a las grandes y medianas empresas, la marca también ha puesto su tecnología en manos de compañías más pequeñas. "Cualquiera de nuestros sistemas de gama intermedia comparte todas las funcionalidades de la gama alta. La diferencia está en las posibilidades de escalabilidad o rendimiento, y el coste asociado", explica Espuela.

Un mercado, que la marca identifica como "comercial", y que incluye tanto las cuentas ubicadas en el segmento de la pyme como todas aquellas que, por diferentes razones, no habían sido objetivo de la marca hasta el mo-



mento, lo que incluye cuentas con facturaciones notables. "Queremos estar muy cerca de todas aquellas empresas que disfrutan de una implantación y un importante arraigo local en determinadas regiones en España", expli-

ca Marifé Patiño, Iberia *channel distribution manager* de Hitachi Vantara. Son las empresas que más han sufrido en estos dos últimos años y que deben consolidar su recuperación en 2022. "Hitachi Vantara quiere estar muy

cerca de estos empresarios locales, esenciales para impulsar nuestra economía".

No olvida tampoco el sector público que, en este mercado más pequeño, se identifica con la administración local y regional. "Llevamos a la pyme nuestras legendarias fiabilidad y seguridad en el entorno de la gran empresa", insiste Espuela.

Hitachi Virtual Storage Platform serie E

La gama que Hitachi Vantara ha concedido a la pyme es Hitachi Virtual Storage Platform (VSP) serie E. Una familia, específica para este tipo de empresas, e integrada, por el momento, por los modelos E590, E590H, E790, E790H y E990. "Son soluciones que ocupan poco espacio, consumen muy poco, su instalación es rápida y sencilla y se gestionan fácilmente", resume Espuelas. Se trata de cabinas que se integran en cualquier tipo de entorno, "ofreciendo la versatilidad que necesita la pyme", completa.

La familia cuenta tanto con modelos *all-flash*,



"Cualquiera de nuestros sistemas de gama intermedia comparte todas las funcionalidades de la gama alta"

con protocolo NVMe, válidos para entornos transaccionales, de misión crítica, de alto rendimiento y con alta consolidación como, por ejemplo, VDI; como con opciones híbridas para entornos de propósito general, de desarrollo y test, de *backup* a disco.

Espuela defiende que se trata de una familia accesible para cualquier tipo de empresa. "El coste está pensado para adaptarse a cualquier presupuesto", insiste. Incluso si se trata de una pyme con mayores necesidades de capacidad o rendimiento, la marca cuenta con la superior serie VSP 5000.

A través del canal

Hitachi Vantara ha optado, de manera exclusiva, por el canal para llevar su propuesta de almacenamiento a la pyme. Además de enriquecer su equipo centrado en proporcionar soporte al canal, la marca cuenta con un departamento interno de ventas, gestionado desde Barcelona y con cobertura europea, centrado únicamente en el desarrollo de este negocio.

El reclutamiento de distribuidores es esencial. Marifé Patiño desvela que la marca va a centrar su búsqueda en compañías regionales,

consolidadas y con foco en su zona de influencia, próximas a las empresas ubicadas en esa región. "Valoramos especialmente la cercanía con el cliente. Necesitamos llegar a esas empresas de la mano de un *partner*, con años de recorrido y conocimiento de esa zona". Son *partners*, explica, que desempeñan un papel de consultor y prescriptor. "Queremos estar al lado de la red local empresarial y, para ello, debemos aliarnos con los *partners*, que también son empresarios locales".

Oportunidad de los servicios

La oportunidad para el canal va mucho más allá de la venta de la cabina. Clara ya la premisa de que el entorno más versátil y eficaz es la nube híbrida, es esencial la labor del canal para que la implantación de la solución sea compatible con cualquier entorno, sea público o privado. "Es clave implantar un software para llevar a cabo una adecuada gestión de la automatización y del aprovisionamiento", apunta Espuela.

Nueva política de canal

Para dar mayor profundidad a la política de canal Hitachi Vantara ha incluido novedades en su programa de canal. "Desde el punto de vista de la rentabilidad es un programa muy atractivo", asegura Patiño.

Se ha elevado el nivel de los descuentos y de los rebates; y se ha rebajado el precio de las formaciones y las certificaciones, haciéndolas más accesibles para todo tipo de compañías.

La marca ha introducido dos factores diferenciales para aquellos nuevos *partners* que se están sumando a su red de distribución. Desde el primer día, estas compañías pueden señalar cualquier oportunidad en la que están trabajando. "Protegemos la operación, asociándola con el descuento correspondiente", completa.

Estos nuevos *partners* también tienen acceso a promociones que hasta este momento eran exclusivas para los distribuidores, a través del Partner Portal, que formaban parte del programa de canal y que tuvieran todas sus certificaciones en regla.

La modernización de las aplicaciones y su conversión a entornos de *cloud* nativos es otro vector de desarrollo para el canal. "El movimiento de las aplicaciones entre los entornos públicos y privados es esencial", recuerda. "Las cargas de trabajo ubicadas en los cen-

tros de datos deben convivir con las nubes públicas, moviéndose de manera dinámica de un entorno a otro. La automatización para permitir ese movimiento y la orquestación de procesos aún tienen mucho recorrido en el mercado y en el canal".

Hitachi Virtual Storage Platform (VSP) serie E, la opción para la pyme

Específicamente pensada para la pyme. Así es Hitachi Virtual Storage Platform (VSP) serie E, la gama de almacenamiento que Hitachi Vantara ha diseñado para este tipo de empresas. Antonio Espuela, *director commercial technical sales EMEA West* de Hitachi Vantara, asegura que traslada a la pyme todas las capacidades que la marca ofrecía a las grandes empresas. "Ofrece alta velocidad, rendimiento, capacidad y eficiencia en la utilización del espacio", explica. "Con un consumo reducido y un precio completamente ajustado a las pymes".



Antonio Espuela, *director commercial technical sales EMEA West* de Hitachi Vantara