



**IGNACIO VILLALGORDO, DIRECTOR GENERAL DE NETAPP ESPAÑA**

# “No somos juez y parte, es el cliente quien decide a qué nube pública se mueve”

« Ignacio Villalgordo ha cumplido tres años a la cabeza de la subsidiaria española de NetApp, un periodo salpicado de experiencias diversas: pandemia, escasez de recursos, inflación, guerra en Ucrania... Pese a todo, el directivo está convencido de la solidez que sustenta el crecimiento de su compañía basada en la transformación digital y en una fuerte posición estratégica en el cloud.

**Usted asumió la dirección de NetApp unos meses antes de la pandemia. ¿Puede hacer un balance de lo sucedido hasta este momento?**

El balance ha sido el de tres años muy complejos no solamente desde el punto de vista de compañía sino de cómo se han ido sucediendo los distintos acontecimientos. Llevaba nueve meses en la dirección cuando salta una pandemia global, y posteriormente cuando parece que estamos saliendo, problemas como la cadena de suministro o ahora la guerra en Ucrania han agravado la situación macroeconómica. Sin embargo, creo que hemos sabido mantenernos muy bien, hemos seguido creciendo como compañía y como subsidiaria en Iberia. Hemos sido capaces de capturar oportunidades dentro de un ambiente en el que hemos podido trabajar bien, no solo con nuestros empleados sino con todo nuestro ecosistema de partners y clientes.

**¿Ha nacido una nueva NetApp? ¿Cómo afronta su situación laboral y su relación con los empleados?**

Hemos operado de una forma transparente. Estábamos habilitados desde el primer día para poder trabajar en casa. Para nosotros, era crítico ver cómo ayudábamos a nuestros clientes desde nuestros partners a que dieran continuidad a su negocio. Muchos de nuestros clientes no estaban preparados para trabajar desde el hogar. No contaban ni con las aplicaciones ni con los sistemas ni con las personas listas para operar desde casa. Trabajamos codo con codo con el ecosistema para ayudarles a que pudieran acceder a las aplicaciones y que pudieran trabajar sin interrupción.

**Su empresa ha predicado con el ejemplo en su transformación digital. ¿Qué puede decir al respecto?**

La pandemia ha acelerado todo lo que significa una adopción de aquello que nosotros ya teníamos en nuestro ADN, es decir, la transformación digital de las compañías. Un banco ha dejado de operar en su día a día en sus oficinas o ha reducido el número de operaciones in situ, o un retailer ha empezado a vender mucho más online, y nosotros hemos contribuido en esa transformación que está muy ligada al mundo del cloud. Los clientes han adoptado cloud en su mayoría y nosotros teníamos las alianzas adecuadas y estábamos preparados para ayudarles a operar en la nube. Nuestra estrategia de Data Fabric va en esa línea (en 2012 tuvimos nuestro primer acuerdo con AWS y vimos claro el camino), y estamos profundizando nuestra relación con los proveedores de nube pública, integrando nuestros servicios en sus infraestructuras.

**Los datos siguen siendo el petróleo (o ahora sería mejor hablar del gas) de su negocio. ¿Cree que hemos avanzado en este sentido?**

Yo creo que sí. Cada vez vemos más el dato como el core del negocio de nuestros clientes. Centrarse en los datos les va a permitir trabajar mejor y extraer mayor valor para su negocio. Todos los clientes están en ese momento; tienen muchísimos datos que crecen exponencialmente y tienen que ser capaces de entenderlos y explotar su valor. Tenemos múltiples ejemplos, como el de Repsol, un usuario nuestro tradicional de infraestructura on premise, que emprende el viaje a la nube de la mano de Microsoft Azure NetApp Files. En



**Tenemos acuerdos  
estratégicos con  
AWS, Microsoft,  
Google e incluso IBM  
Cloud, desde los tiempos  
de SoftLayer**



**No solo invertimos en la nube pública sino en todo lo que llamamos Cloud Ops, ayudando a simplificar y abaratar las operaciones de nuestros clientes**

prospección petrolífera correlan millones de datos geosísmicos para poder extraer crudo de una forma más eficiente. Un pozo petrolífero es una inversión de cientos de millones de dólares. Ser certeros a la hora de pinchar en determinado sitio es un diferencial muy importante para optimizar la extracción. Ellos tenían modelos con los que tardaban meses; cuando subimos los datos a Azure NetApp File y lo correlamos con todas las soluciones del cloud de Microsoft, esa iteración tardaba unas cuantas horas, lo cual te ayuda a ser más certero, con ahorros no solo en tiempos sino en la eficiencia del uso de los datos que están explotando en la nube.

**¿Se sienten los clientes sobrepasados con tal aluvión de datos?**

Todos los CIO y CEO con los que hablamos tienen el dato como ese oro tan preciado. Son conscientes de la importancia de ser capaces de analizar ese crecimiento exponencial, y no

solo están estudiando cómo lo pueden hacer sino cómo lo pueden securizar ante ataques de ransomware... No es lo mismo proteger en un ambiente donde tú tenías tu datacenter que un entorno híbrido donde se mueven cargas de datos entre los centros de datos de los clientes, la nube pública y las casas de los empleados. NetApp tiene una ventaja estratégica en todo lo que tiene que ver con el ransomware, a la hora de securizar los datos, propagarlos y recuperarlos en caso de un ataque.

**Su empresa sigue liderando el negocio Flash en España...**

Seguimos liderando el mercado, somos el número uno en Flash y hemos crecido significativamente en All Flash.

**También han mejorado su sistema operativo Ontap. ¿Qué puede contar al respecto?**

Ontap es nuestro sistema operativo, que creamos en 1992, y lo hemos ido desarrollando con distintas funcionalidades. Siempre hemos sido una compañía muy innovadora, innovamos con tecnologías ahora estándares como la deduplicación o los snapshots. Ontap es el core de nuestro negocio, es el mismo que opera en las nubes públicas, en los sistemas on premise y en los de software defined, y es el que nos permite esa estrategia de Data Fabric, de movilidad de datos de una manera homogénea entre distintos ámbitos.

### ¿Cuál es su aproximación en torno a la nube?

La aproximación de nuestros clientes es híbrida. Hay muy pocos que piensan en un cien por cien en su casa o en cloud. Hay un abanico muy grande de distintos sabores en función de la madurez de las compañías. Nosotros trabajamos para mover los datos adonde ellos quieran. Tenemos acuerdos estratégicos con AWS, Microsoft, Google e incluso IBM Cloud, desde los tiempos de SoftLayer. Con Oracle trabajamos en la integración de datos, tenemos muchos clientes con bases de datos suyas.

### Los hiperescalares son sus socios. ¿Tienen alguna preferencia de cara a los clientes o eligen en función de los requerimientos de la demanda cuál es el hiperescalar que mejor se ajusta?

Trabajamos con los hiperescalares dotando de la mejor tecnología para que puedan ofrecer sus servicios y son los clientes los que deciden en función de distintos parámetros. El grado de madurez de la relación con cada uno de los hiperescalares es distinto, el grado de implantación de nuestras soluciones es distinto, pero quien decide es el cliente dónde quiere alojar sus datos. Nosotros tratamos de tener la mejor tecnología en cada uno de ellos. No somos juez y parte de dónde van los datos.

### ¿Qué resultados consiguieron en 2021?

No damos datos desagregados a nivel de país; a nivel corporativo los datos son muy positivos y hemos crecido significativamente en cuota de mercado en España.

### ¿Qué les ha aportado adherirse a la división de NetApp de Iberoamérica liderada por Jordi Botifoll?

La nueva división ha dado un impulso muy importante a NetApp en España. España y

Portugal, que es lo que yo lidero, estamos en el centro de nuestra expansión a Iberoamérica. Ambos países invertimos y tenemos fuertes lazos empresariales en aquel continente. Tener una persona con tanto prestigio y bagaje como Botifoll nos ha dado gran fuerza en las conversaciones con el mercado.

### ¿Ve posible el crecimiento de su compañía este año con la que nos está cayendo encima?

NetApp está posicionada de una forma muy favorable conforme a los cambios que se están produciendo en el mercado. Ese camino hacia el cloud se va a acelerar en el futuro. No solo invertimos en la nube pública sino en todo lo que llamamos Cloud Ops, ayudando a simplificar y abaratar las operaciones de nuestros clientes. Aquí han tenido que ver las compras que hemos hecho, primero con Spot, CloudCheckr, Fylamynt y otras que están marcha, para conseguir una forma más sencilla de operar esa infraestructura híbrida. Gigaom nos ha designado como el operador de Cloud Ops líder a nivel global. Hemos pasado de ser una empresa que vendía infraestructura de almacenamiento a una firma de software centrada en el dato, con la inteligencia basada en nuestro sistema operativo enfocado a la nube. Tenemos medio billón en ingresos cloud y en nuestra reunión con analistas nuestro CEO Jorge Kurian dijo que para 2026 vamos a alcanzar los dos billones en este concepto, la tercera parte de nuestra facturación. ■

## ¿TIENEN NEGOCIO EN RUSIA?

Tenemos una oficina en Rusia y siguiendo las directivas europeas y de EEUU decidimos suspender las operaciones en Rusia y Bielorrusia. Tenemos un mercado similar al de España. Esperemos que esta situación no se alargue en el tiempo y se pueda restablecer la normalidad.

