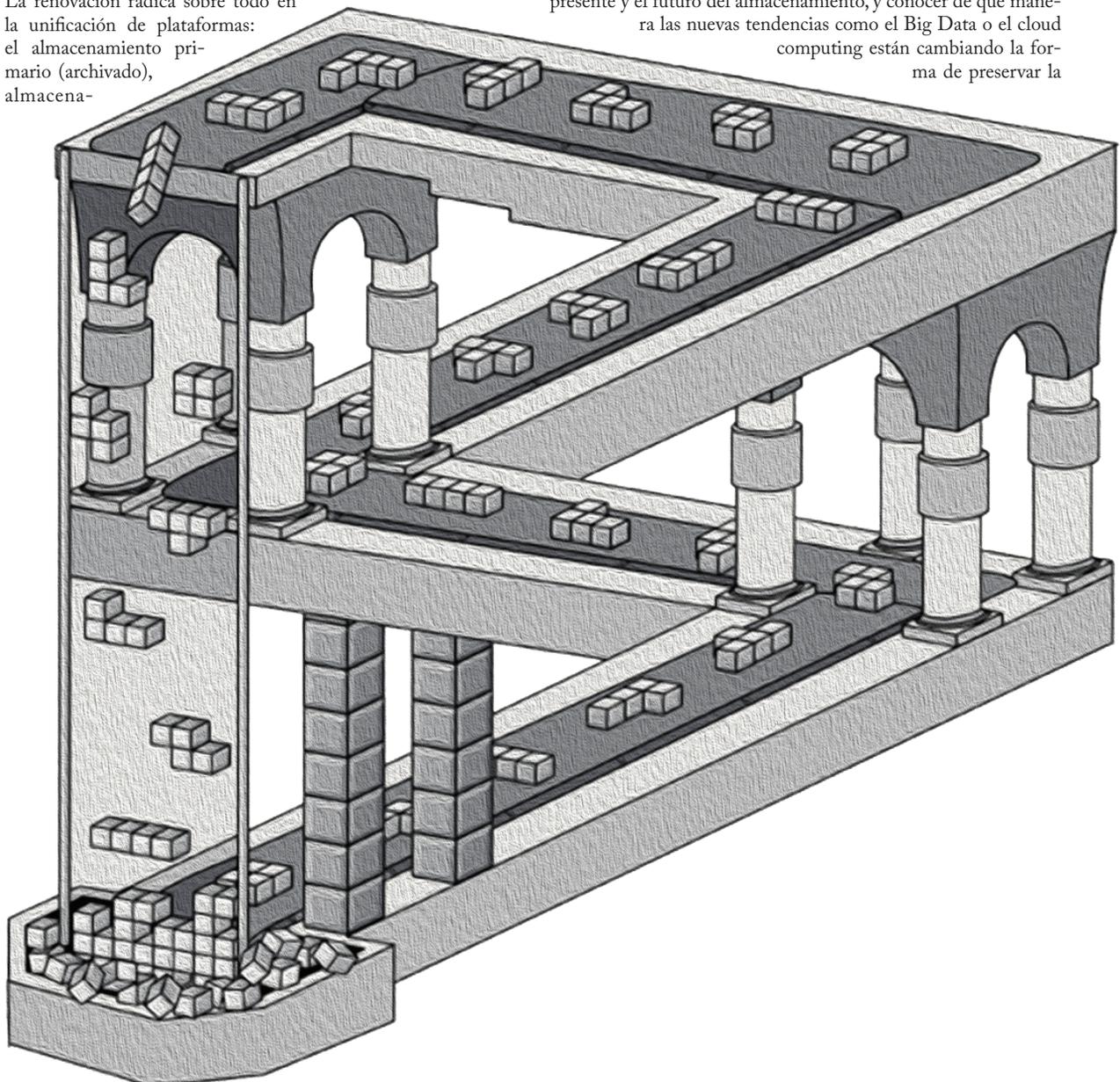


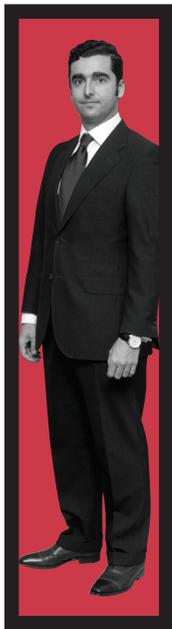
Encajando las piezas del almacenamiento

HP se reúne con su canal para analizar el presente y el futuro del almacenamiento

El pasado mes de diciembre, HP daba a conocer en la ciudad alemana de Frankfurt una batería de nuevas soluciones que abarcan diversos ámbitos, en línea con la propuesta de Infraestructura Convergente de la compañía. Entre todas las innovaciones, destacaron, sobre todo, las relacionadas con el portfolio de soluciones de Converged Storage, un anuncio que para la compañía es el más importante de su historia por el conjunto de nuevas plataformas de almacenamiento. La renovación radica sobre todo en la unificación de plataformas: el almacenamiento primario (archivado), almacena-

miento masivo (Big Data) y el almacenamiento de cara al riesgo (backup). Pero todas estas innovaciones deben ir necesariamente acompañadas por el canal de distribución, que juega una pieza clave para su introducción en el mercado. Precisamente con la doble intención de, por un lado, dar a conocer al mundo las últimas novedades presentadas y, por otro, reunirse con algunas empresas de su canal de partners para informarles de esos nuevos cambios, Computing y HP han organizado un evento para debatir sobre el presente y el futuro del almacenamiento, y conocer de qué manera las nuevas tendencias como el Big Data o el cloud computing están cambiando la forma de preservar la





Moisés Camarero,
director general de
Compusof



Carlos Preciado,
director comercial
y de la Unidad de
Negocio de
Almacenamiento
de HP



**Juan Allende
Salazar,**
director comercial
de Taisa



**David García
López,** regional
alliance manager de
VMware

Aún hay
muchas
empresas
que tienen
entornos
disparejos, y
pretenden
invertir

información corporativa. Abriendo la jornada, Carlos Preciado, director comercial y de la unidad de negocio de Almacenamiento de HP, quiso remarcar algunas de las últimas novedades de la compañía. “Ha habido muchas novedades, pero me gustaría destacar que hoy por hoy somos los únicos que disponemos de sistemas de gama alta, media y baja homogéneos entre sí. Es lo que llamamos ‘simplicidad polimórfica’, y se refiere sobre todo a la posibilidad de contar en una misma arquitectura y plataforma con todos los datos, tanto aquellos que son más críticos como los que son menos, aportando una mayor agilidad, lo que supone un valor añadido muy sustancial”.

Por su parte, José María Díaz-Zorita, director de Canal de la compañía, aseguró que sus partners son “estratégicos, y de hecho más del 80% de nuestro negocio en esta unidad se mueve a través del canal”. En ese sentido, Díaz-Zorita dejó claro que no vale cualquier empresa, porque “apostamos por un canal certificado y cualificado. Debe tener una alta formación que le sirva para unificar e integrar correctamente las soluciones de HP”. Por ello, no es tan importante el número de partners sino su calidad y capacitación. Además, “en el entorno actual, más que una crisis, estamos viviendo una transformación y un cambio de modelo, y por ello el canal es un jugador de primera línea”.

La importancia de la red comercial

Al encuentro asistieron algunos de los partners más destacados en el área de almacenamiento de HP, e incidieron en la estrecha relación que mantienen con el proveedor. “Llevamos trece años trabajando de forma exclusiva con HP, y vemos que de cara a este año que empieza hay muchísimas oportunidades de negocio al hilo de los nuevos lanzamientos”, opinó Javier Berné, director general de Datek, añadiendo que “su gama de productos es innovadora, y puede competir perfectamente con otros fabricantes cuya tecnología se está empezando a quedar obsoleta”. Igualmente, para Berné, en estos tiempos en los que las empresas españolas están mirando hacia la internacionalización, cuentan con entornos muy dispares, y es ahí donde pueden estar las mayores oportunidades de negocio. También estuvo presente una empresa como Compusof, monomarca y que apuesta exclusivamente por

HP. Para Moisés Camarero, su director general, “apostamos por ellos porque cuentan con una tecnología diferencial, interesante y completa, y capaz de resolver las necesidades presentes y futuras de los clientes”.

“Pienso que, aún en las circunstancias en las que estamos, el mercado sigue demandando soluciones de almacenamiento, que es cada vez más importante”, afirmó Juan Allende Salazar, director comercial de Taisa. “Cada vez hay más Terabytes y sistemas de backup a los que recurrir. Además, los sistemas intermedios han ido evolucionando a sistemas más globales y de mayor alcance”. Un caso algo más particular es el de la compañía Omega Peripherals, ya que, a excepción de los anteriores, sí trabaja con varios fabricantes. “No somos exclusivos de HP, pero sí genera buena parte del negocio, lo cual le da más valor, porque tenemos muchos clientes conjuntos desde hace más de 15 años”, aseguró su director de Marketing, Miquel Morell. Además, el responsable confirmó que “fuimos los primeros en vender soluciones de 3PAR a raíz de su compra por parte de HP, que ha dado un salto cualitativo importante”.

En el encuentro también estuvo presente VMware, empresa con la cual HP mantiene una importante alianza en virtud de la cual lanzan al mercado y comercializan soluciones de manera conjunta. Así lo ratificó David García López, regional alliance manager de VMware; “no solamente desarrollamos tecnología, sino también negocio. Tenemos un programa de reconocimiento al canal con el objetivo de mejorar sus niveles de certificación”. García explicó que su colaboración se amplía a tres áreas: virtualización de aplicaciones críticas, user computing o la gestión de la informática de usuario y virtualización de almacenamiento.

Múltiples casos de éxito

Los partners de HP cuentan en su cartera con muchos clientes españoles que han decidido apostar por su tecnología de almacenamiento, sobre todo a raíz de la adquisición de 3PAR. Por ello, han querido citar algunos ejemplos, pero además explicar cómo es posible solventar aspectos relacionados con la seguridad, el Big Data o el cloud computing. “Tenemos muchos proyectos, pero destacaría, por ejemplo, el caso de un cliente de tamaño medio que con-



Miquel Morell,
director de Marketing
de Omega Peripherals



Javier Berné,
director general de
Datek



**José María Díaz-
Zorita,** director de
Canal de HP

ideas básicas

- 1 HP ha presentado recientemente su nueva propuesta de almacenamiento, que pasa por unificar plataformas; tanto el archivado, como el almacenamiento masivo asociado al Big Data y el back-up.
- 2 La 'simplicidad polimórfica' se refiere a la posibilidad de tener todos los datos aglutinados en la misma arquitectura y plataforma, lo que aporta una mayor agilidad y un valor añadido sustancial.
- 3 El canal de distribución juega una pieza clave para HP, ya que el 80% del negocio de almacenamiento se mueve a través de la red comercial. Este canal debe estar lo suficientemente certificado y cualificado.
- 4 La adquisición de la compañía 3PAR permitió la llegada de múltiples nuevos clientes españoles que han decidido apostar por su tecnología, como es el caso de la Generalitat de Cataluña.

siguió virtualizar sus entornos con el menor impacto posible para la continuidad de negocio. Lo mismo sucedió con una empresa de marketing que decidió emprender un plan de continuidad a través de un software de replicación entre sus sedes de Madrid y Barcelona, con lo cual consiguió ahorrar costes significativamente. Un tercer caso es un cliente perteneciente al sector de automoción que tenía un backup descentralizado, y con la tecnología de HP consiguió solventarlo", afirmó Moisés Camarero de Compusof.

"Nosotros tenemos un cliente del sector transportes que decidió migrar a tecnología 3PAR porque sus antiguos sistemas se estaban quedando obsoletos. La migración fue realmente sencilla y no causó prácticamente ningún trastorno. Al principio parecía un esfuerzo titánico, pero todo el proceso fue muy automatizado con un mínimo de incidencias", comentó por su parte Juan Allende, desde Taisa. En ese sentido, Carlos Preciado, por parte de HP, apostilló que "si se cuenta con un equipo viejo, el coste de mantenimiento e integración puede ser enorme, por ello, conviene renovarse y 3PAR dialoga a la perfección con VMware, por lo

fecta satisfacción del cliente", explicó el representante de Omega, Miquel Morell. Todos estos casos, al final, se traducen en lo mismo: "medir costes y controlar el gasto, flexibilidad y autogestión; todas estas características se pueden valorar y medir con la tecnología que desarrollan conjuntamente HP y VMware", añadió David García, de VMware. Se trata, en definitiva, de "intentar ver las soluciones como un todo global y conjunto, en lugar de por capas o trozos, porque esa sería una aproximación errónea". Así, bajo su punto de vista, "ver una solución completa es lo que de verdad aporta valor, porque el almacenamiento se hace más inteligente".

Las demandas

No todo son palabras bonitas. Tanto HP como su red comercial de distribución, pidieron determinados requerimientos para reforzar aún más su relación. "Esperamos de nuestro canal que esté lo suficientemente capacitado para llevar estas soluciones al usuario final. También les pedimos compromiso y capacidad de adaptación, porque hay que irse transformando y adecuando a los nuevos tiempos", sentenció José María Díaz-Zorita. En contraposición, "nosotros pedimos a los fabricantes sobre todo innovación, para que sigan desarrollando tecnologías punteras. Pero también inversión, porque nosotros hemos invertido en certificación, y les pedimos ahora a ellos que inviertan en generación de demanda", explicó Javier Berné, de Datek. Moisés Camarero, por su parte, añadió: "yo les pediría que nos ayuden a realizar nuestra propuesta de valor, que es contribuir al ahorro. Además, que tengan en cuenta las nuevas tendencias del mercado, como movilidad o automatización". Mientras tanto, Miquel Morell, desde Omega, afirmó que "nos gusta tener a nuestros técnicos certificados, así que pediría a HP que siga desarrollando programas de este tipo". Por su parte, Carlos Preciado respondió a los asistentes que "este es un buen momento para HP en almacenamiento. Estamos en una situación excelente a pesar de la competencia, pero continuaremos presentando nuevos anuncios a lo largo del año. Seguiremos desarrollando soluciones que acompañen al negocio y mitiguen riesgos". ■

Estas soluciones se deben valorar como un conjunto, y no por piezas o trozos

que es capaz de mantener el doble de máquinas virtuales frente a otras opciones de la competencia. Supone una inversión, pero el ROI es importante". La Generalitat de Cataluña puede ser otro ejemplo interesante. "También migró a sistemas de 3PAR para poder abordar procesos complejos de backup. Es un proyecto muy grande que contempla servicios gestionados y que funciona a per-