

HP, a pleno con sus canales de almacenamiento en Venezuela



Alrededor de 40 personas de ventas y pre-ventas asistieron al entrenamiento de StorageWorks

HP acaba de realizar una sesión de entrenamiento en *StorageWorks* para sus canales de almacenamiento en Venezuela. La misma contó con la participación de cerca de 40 profesionales de ventas y pre-ventas, quienes remarcaron las necesidades de virtualización, consolidación de almacenamiento y alta disponibilidad. **Alexander Charry**, gerente de producto de *StorageWorks* para MCA estuvo liderando las charlas y señaló: 'El portafolio de los D2Ds y librerías virtuales, backup a disco, genera bastante discusión en cómo entender las necesidades de los clientes para lograr entregar la solución adecuada a las necesidades de ellos y cómo estas tecnologías mejoran las ventanas de backup y restore en los clientes.'

'Las tecnologías de Thin Provisioning y deduplicación que vienen incorporadas en la mayoría de las soluciones de almacenamiento como los XP, EVAs, P4000 (*Lefhand Networks*) ya vienen siendo implementadas en proyectos a clientes en Venezuela. Nuestra solución de *Lefhand Networks* (P4000) le ayuda a las compañías de todo tamaño a manejar sistemas de almacenamiento escalables, de bajo costo y con una alta disponibilidad', comenta.

Y agrega: 'Por otra parte, la industria pronto comenzará a adoptar Fiber-Channel-over-Ethernet (FCoE), que permite la convergencia de las redes SAN con las redes Ethernet. HP ya tiene productos FCoE disponibles en el mercado. Lo

mismo sucederá con el manejo de llaves de encriptación de los arreglos de discos, librerías de cintas, switches, impresoras y otros dispositivos de tecnología, que se convierten en un reto importante para las compañías. El cómo lograr centralizar todas las llaves bajo los estándares de validación FIPS 140-2 es una de las metas sobre seguridad que las compañías deben lograr en el mediano paso bien sea por protección o por disposiciones legales en los países de la región.'

Hitachi: programa para recuperación de espacio en almacenamiento



Hitachi Data Systems presenta su programa *Garantía de Recuperación de Capacidad de Almacenamiento*, que ofrece a sus clientes en todo el mundo la capacidad de recuperar espacio de almacenamiento desde un 20% hasta un 50% a través del uso de su tecnología de virtualización. Al reducir la capacidad de almacenamiento, el vendedor logra eficientar los costos operacionales de los clientes mediante una gestión simple de almacenamiento, uso eficiente de espacio y recursos, reducción de costos de energía y de enfriamiento, así como evitar la compra de frames y unidades innecesarias.

Junto al programa se ofrece el software *Hitachi Dynamic Provisioning*, que ayuda a los clientes para la recuperación de almacenamiento, permitiendo obtener más del 65% de reducción en la capacidad de almacenamiento mediante la aplicación de mejores prácticas de ahorro de costos. **Asim Zaheer**, VP Corporativo y Marketing de producto, afirma: 'Aunque las previsiones económicas para 2010 son optimistas, no se ha contemplado una reducción en el costo de discos. Estamos más comprometidos que nunca a apoyar a nuestros clientes a consolidar costos operativos y de capital, además de mejorar el rendimiento de su centro de datos.'

VMware Partner Exchange 2010



VMware llevó a cabo el *VMware Partner Exchange 2010*, la tercera conferencia global anual de socios de la compañía. El evento contó con más de 2600 asistentes de todas partes del mundo –un aumento de más del 60%, en comparación con el 2009– así como 55 patrocinadores entre los que se encuentran **Arrow ECS, Cisco, EMC, HP, Ingram Micro, Intel, NetApp, Novell, Trend Micro** y **Wyse**.

Durante 2009, la Red de Socios VMware aumentó a 25 mil socios a escala mundial. El *Programa de Proveedores de Servicios VMware (VSPP)* aumentó a más de 1700 socios proveedores de servicios de todas partes del mundo, demostrando así un interés cada vez

mayor en la virtualización y la computación cloud de parte de los clientes.

El vendedor también experimentó una gran aceptación de su programa de competencias de soluciones. A través de la *Universidad de Socios VMware*, los canales pueden obtener competencias de soluciones en la virtualización de infraestructuras, continuidad de negocio y virtualización de escritorio para demostrar y diferenciar sus conocimientos para los clientes. Debido a que las competencias de soluciones fueron lanzadas en el 2009, más del 50% de los socios de nivel *Premier* y *Enterprise* han logrado su primer competencia en virtualización de infraestructura o se encuentran muy bien encaminados para lograrla.



Steve Houck, VP Latinoamérica de VMware; Jaime Guzmán Mauna, VMware Business Manager de IT Broker Chile; Daniela Rosa, Regional Distribution Manager de VMware; y Héctor Luciano, director de Ventas de VMware para Latinoamérica y el Caribe

La certificación *Profesional de Ventas Técnicas de VMware (VTSP)* aumentó en un 427%, en comparación con el año anterior, y más de 19 mil individuos la obtuvieron en 2009. La popular certificación *Profesional Certificada de VMware (VCP)* aumentó en un 85%, en comparación con el año anterior, y aproximadamente 12 mil individuos la obtuvieron en 2009.

QualityTech
Tecnología aplicada

45U

RACK
PREMIUM
SERVER
19"



SOLUCIONES
EN FIBRA OPTICA

HUBER+SUHNER

