



HITACHI

LATAM Partner Summit FY26

Built to Grow. Powered by Data.



HITACHI

México, Centroamérica y Caribe

César Zurita

Sales Manager México



Pilar García

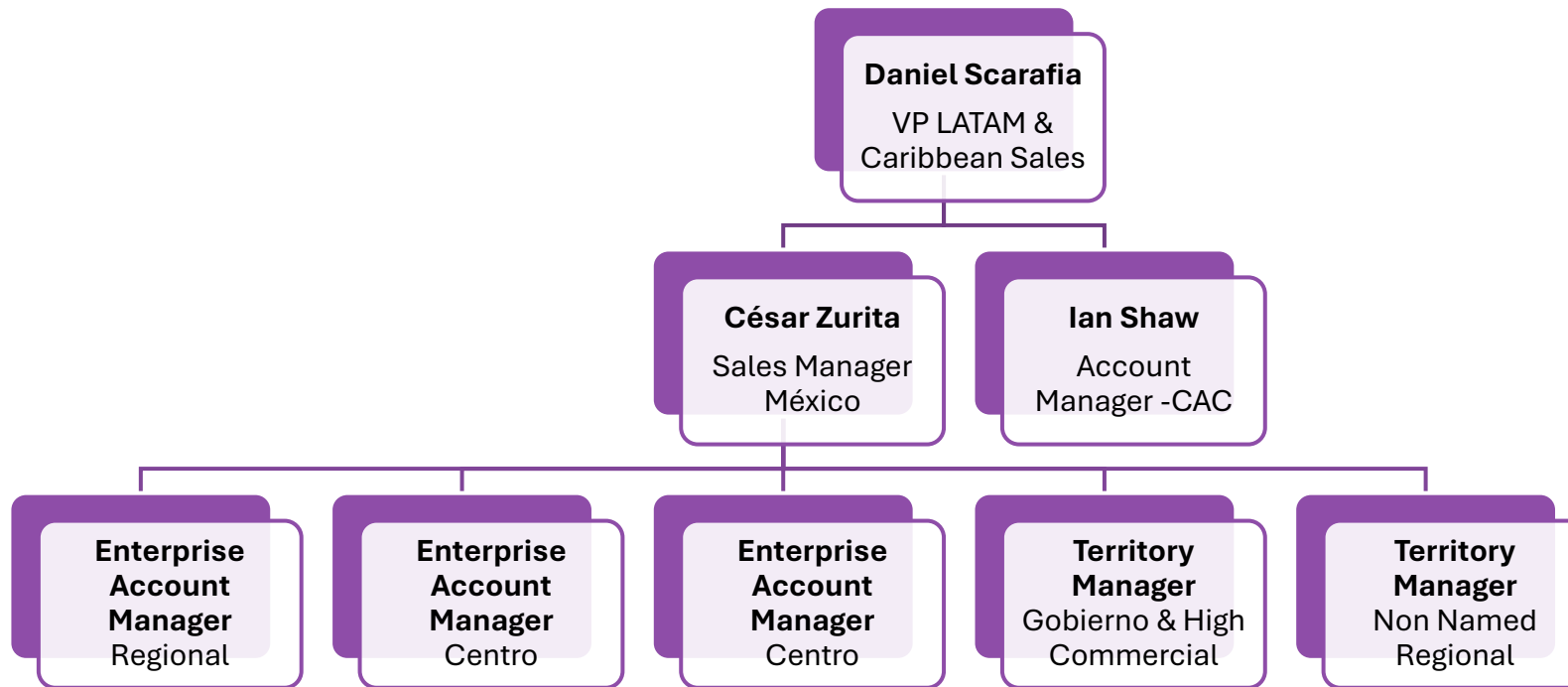
Partner Account Manager
Centoamérica & Caribe



Claudia Haro

Partner Account Manager
México

México & CAC - Organización



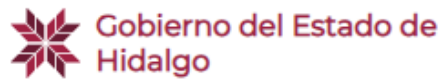
Resultados FY25

- ❖ 95% de las ventas de la región a través de canales de distribución.
- ❖ 70% de los resultados en Cuentas Nombradas.
- ❖ 30% de las ventas en Cuentas No Nombradas:
 - ❖ 67% de CAC
 - ❖ 33% México (oportunidad de crecimiento para los canales).



FY25 – Nuevos Clientes

México



COMERCIALIZADORA DE FRECUENCIAS
SATELITALES, S. DE R.L. DE C.V.



El Salvador



Panamá



Honduras



Costa Rica



Rep. Dominicana



FY26 – Incentivos Nuevas Cuentas

1. Los canales que contribuyan con nuevos clientes a la region recibirán soporte de Hitachi para desarrollar un Plan de Negocio con el nuevo logo.
2. El Plan de Incentivos de la compañía incluye un programa para nuevas cuentas que incluyan soluciones HV:

Detalle	Member	Premier	Elite
Contribución de ventas	\$200 K	\$750 K	\$1.5 M
Incentivo Nuevas Cuentas	2%	3%	4%

Centro de Excelencia

Hitachi Vantara

Contact Sales

Experience the Future of Technology with Hitachi's Center of Excellence

The Center of Excellence (CoE) is your gateway to understanding and leveraging the latest innovations from Hitachi. Through our Demo Center, expert-led demonstrations, Proof of Concept projects, and Discovery Services, we provide hands-on experiences that show how our technologies can transform your business. Our mission is simple: to provide you with the tools, insights, and expertise needed to make informed decisions and drive meaningful change.

[Demo Center](#)

[Demonstrations](#)

[PoCs](#)

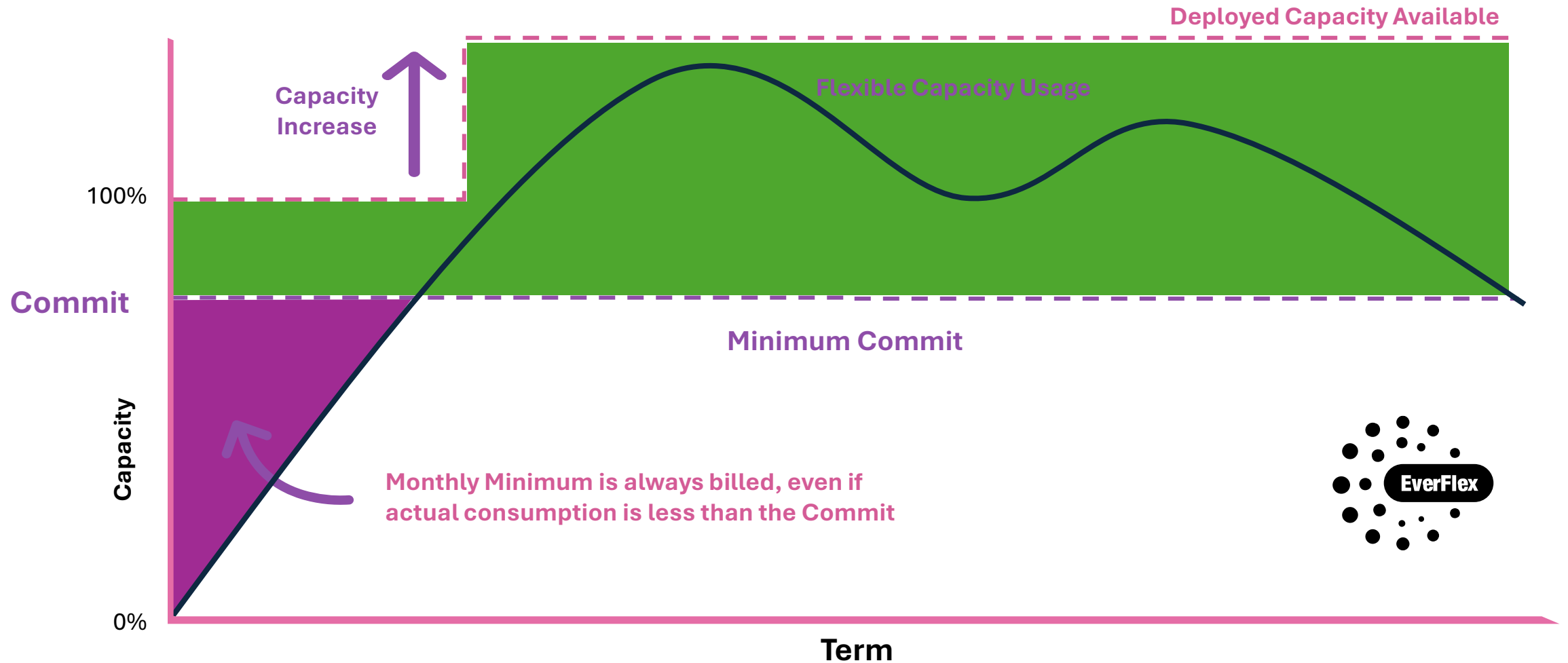
[Discovery](#)

[RFx](#)

[Partner Enablement](#)

[Support](#)

Cómo funciona Everflex



Escenario Actual de la Industria

- ❖ Escasez de componentes debido a proyectos de IA, principalmente.
- ❖ Como resultado de la alta demanda, los precios seguirán incrementándose y sin embargo los presupuestos no se incrementan en la misma proporción.
- ❖ Ciber ataques & Ransomware.
- ❖ Observabilidad baja o nula de la infraestructura.

Oportunidades para HV y los canales

- ❖ **Sólida reputación en ambientes corporativos:** Plataforma confiable en ambientes de misión crítica.
- ❖ **Portafolio extendido con VSP One:** Cobertura en los segmentos high-end y midrange.
- ❖ **Oportunidad para los socios de Hitachi Vantara:** Demanda creciente en proyectos de modernización de centros de datos y almacenamiento en México, Centroamérica y Caribe.
- ❖ **Almacenamiento midrange y protección de datos representan la oportunidad más atractiva.**
- ❖ **Modelos flexibles de consumo para los clientes (APEX y OPEX).**



Gracias