



HITACHI

LATAM Partner Summit FY26

Built to Grow. Powered by Data.



www.dacas.com

HITACHI

DACAS

LATAM PRESENTACIÓN



Presencia Regional

											
AR	UY	USA	CL	PE	PY	CO	BO	EC	RD	MX	CR
DESDE 1993	2000	2006	2012	2012	2013	2014	2016	2018	2019	2019	2023
+ 1.000 BUSSINES PARTNER	+ 280 BUSSINES PARTNER	+ 200 BUSSINES PARTNER	+ 400 BUSSINES PARTNER	+ 350 BUSSINES PARTNER	+ 380 BUSSINES PARTNER	+ 400 BUSSINES PARTNER	+ 280 BUSSINES PARTNER	+ 230 BUSSINES PARTNER	+ 100 BUSSINES PARTNER	+ 100 BUSSINES PARTNER	+ 100 BUSSINES PARTNER

+ DE 30 AÑOS DE TRAYECTORIA...

La señal no es sólo SaaS:
El mercado está evolucionando hacia
modelos de consumo recurrente —SaaS,
IaaS, PaaS y XaaS. Donde la capacidad
tecnológica se contrata como servicio y
se gestiona como OPEX.

01 Eficiencia

Presión por reducir
inversiones iniciales y
convertir infraestructura en
gasto predecible.

02 Agilidad

Escalar capacidad y adoptar
nuevas tecnologías sin
ciclos largos de adquisición.

03 Finanzas

Mayor alineación entre
consumo, presupuesto y
valor entregado al negocio.

TENDENCIA DE MERCADO

LATAM acelera el paso de CAPEX
a consumo como servicio.



¿Qué significa para DACAS / Hitachi?

Oportunidad para evolucionar desde la venta de infraestructura hacia
Storage-as-a-Service / Infrastructure-as-a-Service: capacidad + soporte +
reemplazo + ciclo de vida bajo una tarifa recurrente.

Fuentes: Grand View Research (LATAM SaaS Market, actualización jun-2026); Frost & Sullivan, State of the Cloud—Latin America 2025 (2026); IDC, Infrastructure & Cloud Services LATAM.

DACAS ASP en la región

DACAS incorpora a su portafolio el rol de Authorized Service Provider (ASP) de Hitachi Vantara para las regiones asignadas, asumiendo la instalación y puesta en marcha de las soluciones y la titularidad completa de los contratos de mantenimiento postventa.

DACAS es la primera línea exclusiva de atención frente a canales y clientes finales, con el respaldo directo de la ingeniería de fábrica de Hitachi.



Frontline Support

DACAS

Mesa de ayuda, ingeniería de campo, diagnóstico y reemplazo físico.



Backline Support

Hitachi Vantara

Soporte remoto avanzado, ingeniería de desarrollo y fábrica.

Alcance Servicios de DACAS

01

Instalación de la Solución de Storage

Se trata de la instalación de los componentes físicos y virtuales in-situ.

02

Configuración Basica

Ingenieros Certificados se encargaran de realizar las configuraciones básicas necesarias.

03

Puesta en marcha

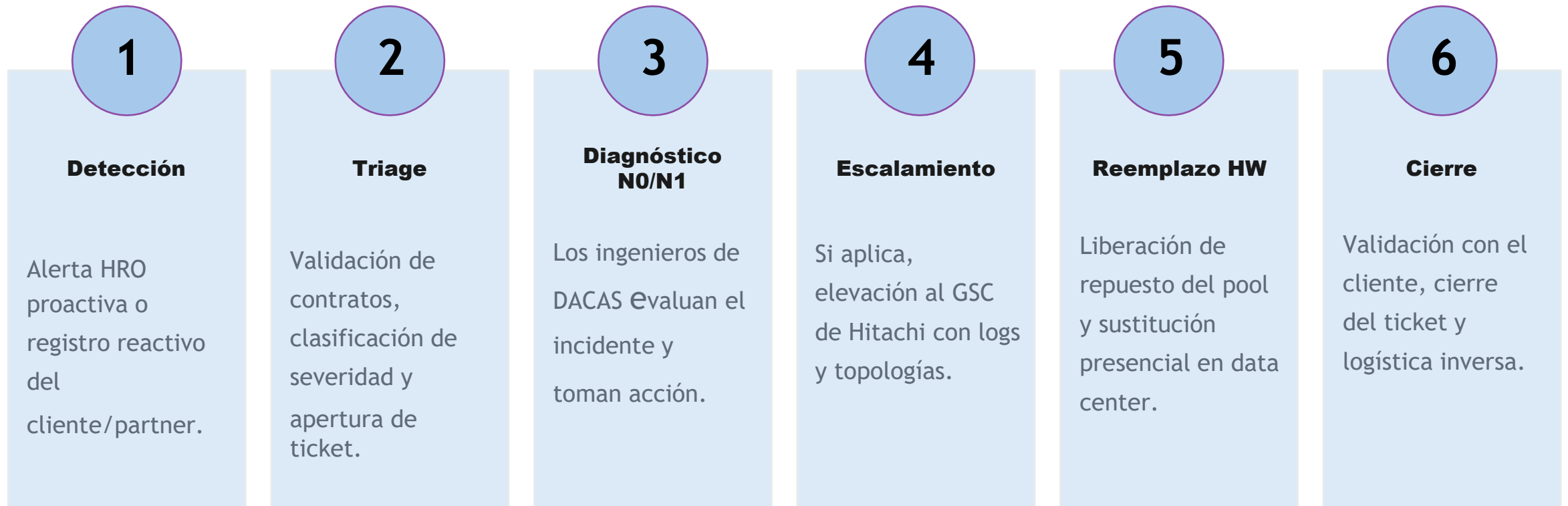
Con todo lo virtual y físico correctamente instalado y configurado se procede a poner en funcionamiento la solución. Realizando los chequeos que fabrica recomienda para estos casos.

04

Gestion Reclamos y RMA de Nivel 1

DACAS recibirá reclamos técnicos y de RMA y habilitara tickets en el portal HITACHI, para el soporte de Nivel 2 si fuese necesario.

Flujo completo del proceso de soporte



CICLO DE VIDA EXTREMO A EXTREMO

EXCELENCIA EN SERVICIO

- **Menos burocracia:** Un solo contrato cubre todas las fases del proyecto técnico y financiero.
- **Flexibilidad financiera:** El canal o End User, puede comprar Financiado, Leasing, OPEX o SaaS
- **Reducción de riesgos:** Ante una falla, Dacas se ocupa de la solución, (ASP)
- **Actualización tecnológica:** Se mantiene actualizado Tecnológicamente, pagando la misma cuota. (Cambio de HW)
- **Pago fijo:** El cliente al pagar en forma mensual, puede devengar el pago de Ganancias.





GRACIAS

Por
Acompañarnos