



HITACHI

LATAM Partner Summit FY26

Built to Grow. Powered by Data.

HITACHI

SSA August 2026 – Cancun, Mexico

Hugo Markl
District Manager SSA

Gabriela Silvestri
Partner Manager

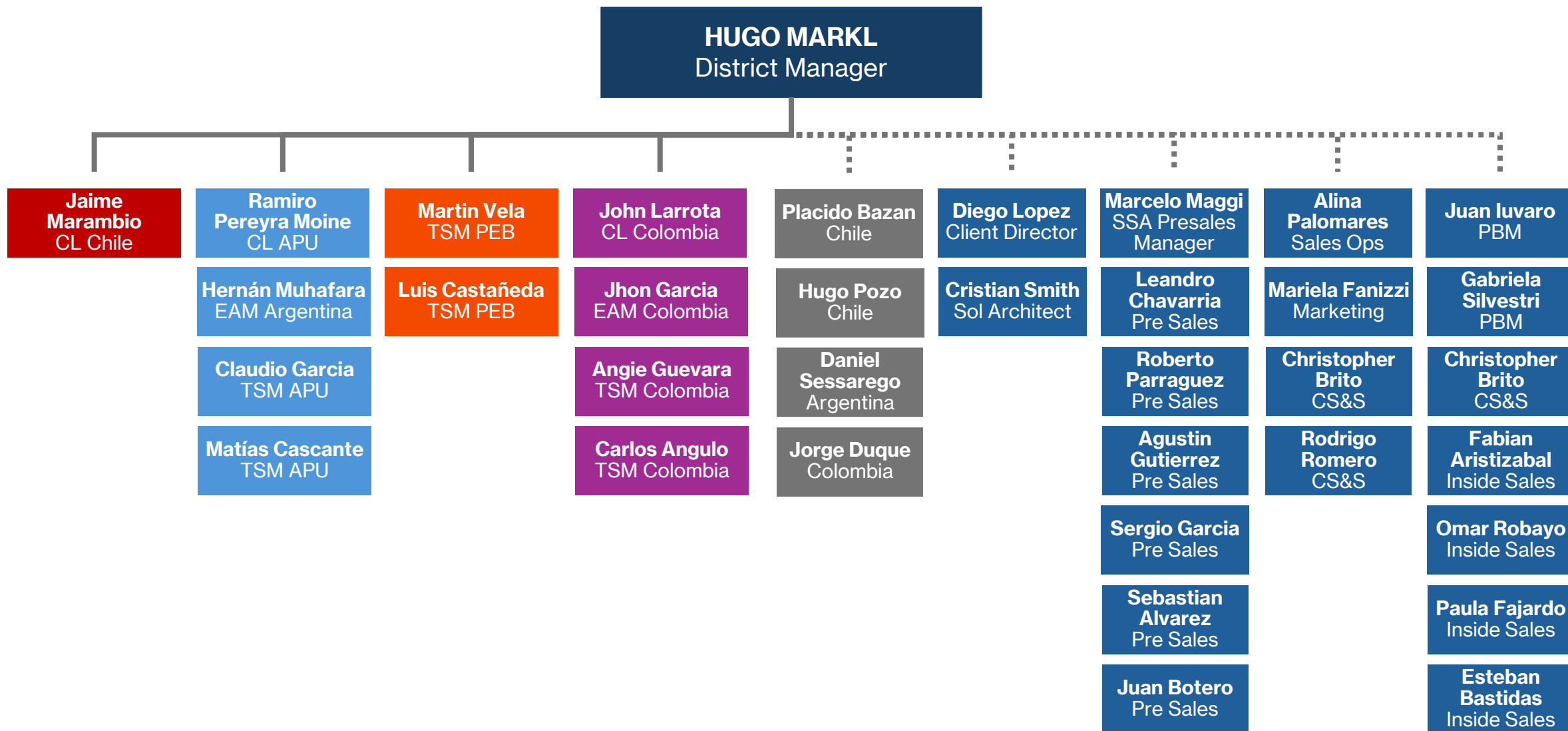
Juan Iuvaro
Partner Manager



Agenda

- 14:00 SSA FY26 Strategy, Opportunities & Challenges | Hugo Markl, Juan Iuvaro & Gabriela Silvestri
- 14:30 Dacas Presentation
- 14:45 Veeam | Oscar Osorno
- 15:00 Casos de éxito Mercado financiero | Alberto Vique Tier1
- 15:15 Powering Innovation Through Partnership | Marcelo Maggi
- 15:45 Break 15 min
- 16:00 Cisco Presentation
- 16:15 Index Engines CyberSense & vm20/20 CyberVR
- 16:30 TDSynnex Offering
- 17:00 SSA Experience

Latam SSA Organization - FY26



SSA ISR Team



PERU-ECUADOR-BOLIVIA

OMAR CAMILO ROBAYO

- TSM Martin Vela
- TSM Luis Castañeda



ARGENTINA-URUGUAY-COLOMBIA

FABIAN ARISTIZABAL

- TSM Matias Cascante
- TSM Carlos Angulo



COLOMBIA, BOGOTA

PAULA FAJARDO

- TSM Angie Guevara



CHILE-PARAGUAY

ESTEBAN BASTIDAS

- TSM Claudio Garcia
- CL Jaime Marambio



LATAM Regions



Mexico & Central-Caribe
24%

Central & Caribe



SSA 38%

Argentina
Bolivia
Chile
Colombia
Ecuador
Paraguay
Peru
Uruguay

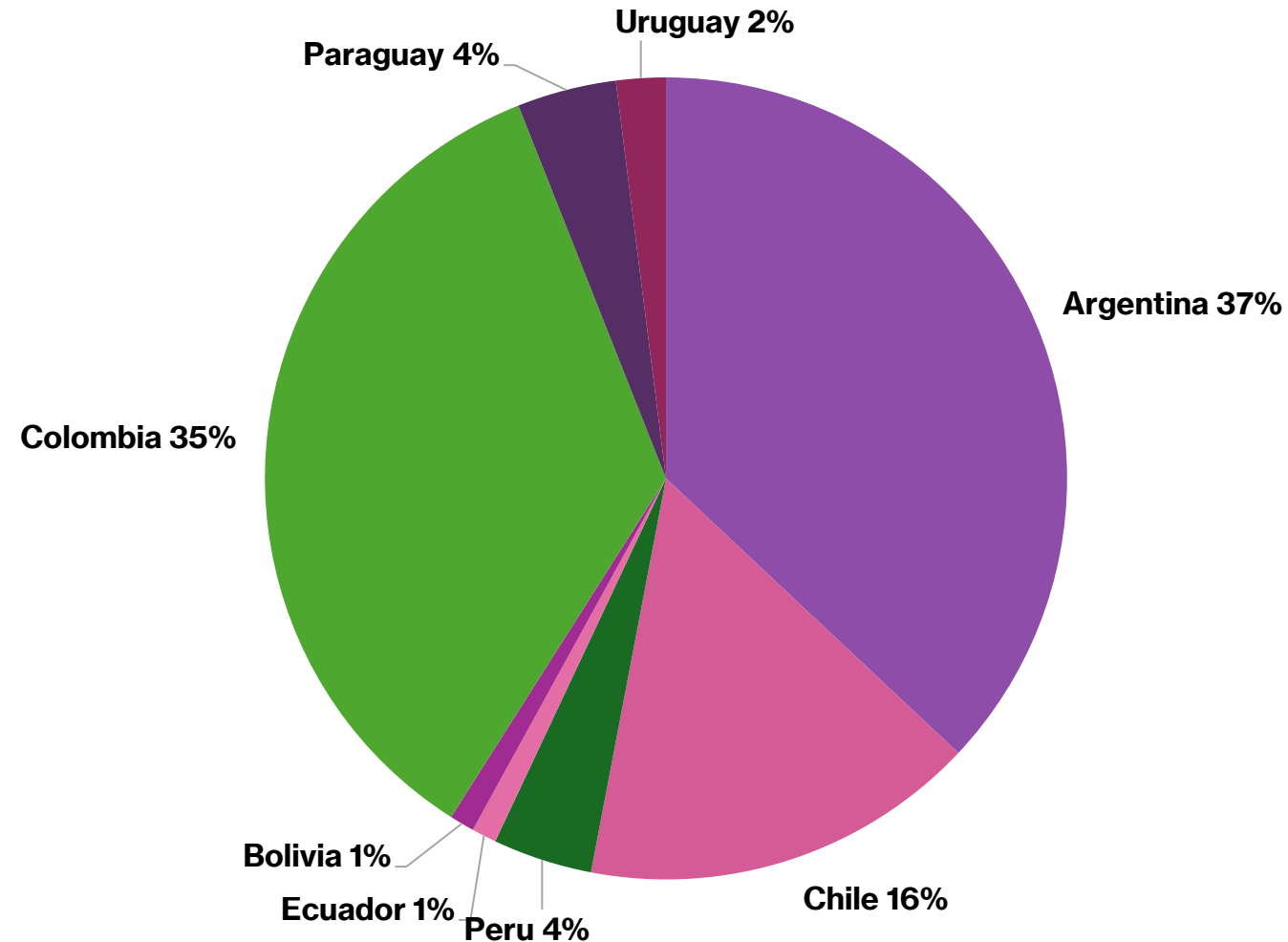


Brazil 38%



FY25- Gross revenue countries distribution

■ Argentina ■ Chile ■ Peru ■ Ecuador ■ Bolivia ■ Colombia ■ Paraguay ■ Uruguay



SSA Revenue Direct-Indirect (FY25)



COUNTRY	FY23	FY24	FY25
ARGENTINA	35%	30%	49%
PARAGUAY	100%	100%	100%
URUGUAY	100%	100%	100%
PERU / ECU / BOL	100%	100%	100%
CHILE	94%	80%	86%
COLOMBIA	70%	32%	53%



FY26 Planning



The background of the slide is a vibrant tropical beach scene at sunset. The sky is filled with soft, colorful clouds in shades of orange, pink, and yellow. The sun is low on the horizon, creating a bright glow. The ocean features waves with a rainbow-like color gradient, transitioning from purple and blue on the left to red and orange on the right. Palm trees are visible on the left and right edges of the frame.

HITACHI

Programa de Partners FY26

Novedades e
Incentivos

Puntos Clave



AI Acceleration

- Mejores en el asistente AI del Partner Connect
- Plataforma de búsqueda AI-powered Search Platform.

FY26 Partner Program collateral

- Múltiples lenguajes.

FY26 Partner Program Competencies

- Entrenamiento y Exámenes de Ventas – actualizado
- Entrenamiento y Exámenes de Presales – actualizado

Digital Learning Subscription

- Nuevo y más intuitivo.

Services Technical Training Program

- Nuevos Learning Paths para Service Delivery Partners.

FY26 Financial Incentives

- Promociones.
- Back-End Rebates.

Programa de Entrenamientos

- Acceso a una renovada version del anterior On-Demand Learning Library **sin costo** para los partners.
- La Suscripción para el **Digital Learning** ibrinnda la flexibilidad para acceder al contenido de las soluciones de HitachiVantara donde y cuando lo requieras.
- Nuestros labs permiten aplicar el conocimiento obtenido en los entrenamientos permitiendo testing y troubleshooting para la solución propuesta

MANAGEMENT

BLOCK

OBJECT

FILE

INTEGRATED

AI

SERVERS

Show All

VSP 360

Ops Center

Ops Center Administrator

Ops Center Analyzer

Ops Center Automator

Ops Center Protector

Foundations	Digital Learning	Videos	Labs	Certification
Storage Concepts	 			
Hitachi Vantara Infrastructure Product Portfolio				

VSP 360	Digital Learning	Videos	Labs	Certification
Introduction to Hitachi Virtual Storage Platform 360	 			
Managing Hitachi VSP 360				
Transitioning to Hitachi VSP 360				

Hitachi Ops Center	Digital Learning	Videos	Labs	Certification
Introduction to Hitachi Ops Center Product	 			
Quick Start Training for Hitachi Ops Center	  EN ES FR IT KO RU ZH			
Working with Hitachi Ops Center	 			
Getting Started With Hitachi Ops Center API Configuration Manager				

Hitachi Ops Center Administrator	Digital Learning	Videos	Labs	Certification
Managing Hitachi Ops Center Administrator	  EN KO ZH			

Hitachi Ops Center Analyzer	Digital Learning	Videos	Labs	Certification
-----------------------------	------------------	--------	------	---------------

Programa de Entrenamiento para Servicios



El programa de Capacitación Técnica en Servicios permite a los socios enfocados en la prestación de servicios ofrecerlos con competencia, confianza y consistencia



El contenido se agrupa en rutas de aprendizaje o «frangas» (*stripes*), e incluye capacitación técnica bajo demanda y a su propio ritmo, laboratorios prácticos, certificaciones y capacitación avanzada. Además, el contenido de la capacitación incorpora las mejores prácticas



Los socios pueden comenzar con la capacitación sobre el Proceso de Entrega o ir directamente a lo que necesiten. Cuando estén listos para demostrar su experiencia, pueden obtener una certificación.



El programa evolucionará y se expandirá continuamente para ofrecer una plataforma de capacitación integral



El suministro periódico de contenido nuevo garantizará que los socios se mantengan al día con las últimas mejores prácticas y avances.

Show All

Block

File &
Content

Block	PS Training
VSP One SDS Block	- Introduction to Hitachi VSP One SDS Block - Installing Hitachi VSP One SDS Block - Managing Hitachi VSP One SDS Block
Storage Management	- Ops Center Administrator - Ops Center Overview - Ops Center Quick Start - Managing Hitachi VSP 360 - Transitioning to Hitachi VSP 360
Implementation and Provisioning	Block Storage Implementation and Provisioning
Performance	Analyzing Block Storage Performance
Replication	- Block Storage In-System Replication - Block Storage Remote Replication
File & Content	PS Training
VSP One Object	- VSP One Object KT SRT 2025 - VSP One Object v3.2 KT SRT 2025 - Implementing VSP One Object
HCP for Cloud Scale	- HCP-CS L2 Training - Installing HCP for CS
HCP Anywhere Enterprise	HCP AWE ENT
Hitachi Content Software for File powered by Weka	HCSF Powered by Weka Training
VSP One File (NAS)	- File System and User Access - Data Protection and Performance

CoE Centro de Excelencia

Experimente el futuro de la tecnología con el Centro de Excelencia de Hitachi

Demo Center

Demonstrations

PoCs

Discovery

RFx

Partner Enablement

Support



Demo Center

Experimenta todo el poder de las soluciones de Hitachi Vantara a través de nuestro Demo Center interactivo. Aquí podrás explorar demostraciones en vivo de nuestras tecnologías clave, que abarcan la gestión de datos, analítica y soluciones de infraestructura. Visita nuestro Demo Center para ver nuestra oferta en acción

[Visit Demo Center](#)

FY26 Fast Start Sales Incentives

1 de julio de 2026 al 31 de marzo de 2027

*Partners Categoría “Miembro” o superior
Cuentas Nuevas (excluido Sector Público)*

Back end Rebates New Accounts

Program Levels by Country Geographic Size	Revenue Contribution (\$USD)		
	Member	Premier	Elite
Small Countries (All Countries not included in Medium or Large Countries below)	\$200K	\$750K	\$1.5M

Incentivo	Member	Premier	Elite
New Account	2%	3%	4%
Midrange and Obj Stg	2%	3%	4%
High End	2%	2%	2%

Novedades Q2

- Incentivos basados en actividades: Ahora enfocados solamente en **brand new accounts**.
- Los incentivos son registrados mensualmente y los partners reciben el pago el **dia 15 del mes siguiente**.
- Proceso de reclamo simplificado,
- Los incentivos pueden ser recibidos como depósito bancario, **gift card o tarjeta pre-paid debit card**.
- Se puede optar por pago a un **individuo o a la compañía**.
- Se remueven los incentivos para Reunión o Billed Oppty.



El registro de oportunidad (DR) es critical!

- Se utiliza la información del Vendedor o Presales del partner para determinar los pagos.
- Estos campos deben estar correctamente completados para recibir los pagos.
- Los incentivos que requieren DR son
 - Registro de Oportunidad
 - CoE Demo*

*Si la actividad del CoE se solicita a través del portal, se tiene que incluir la información del Oppty ID correspondiente. **Los partners necesitan incluir el Oppty ID para recibir el incentivo!**

Categorías de Incentivos

Activity-Based Incentives

**Submitir un DR
Aprobado**

\$200 USD

**Efectuar una Demo o
Data Discovery (CoE)**

\$200 USD

Incentivos de Certificaciones

**HQT-1026 Certificación
de Ventas**

\$50 USD

**HQT-2226 Certificación
de Preventas**

\$100 USD

- Aplica a actividades con clientes nuevos (el prospecto nunca le ha comprado soluciones a Hitachi Vantara).
- Se permite un máximo de 5 pagos por categoría de actividad por persona. Pago total máximo por persona: USD 1250 (incluye incentivos basados en actividades + incentivos basados en certificaciones) durante el período del programa.
 - Las actividades relacionadas con cuentas de usuarios finales del sector público o del gobierno no pueden optar a los pagos del programa.

Historias de Éxito de Clientes

**Historia de Éxito de
Clientes**

\$1,500 USD

Gane USD 1,500 por cada historia de éxito de los clientes que publique. Hasta 3 pagos por socio/a vendedor/a (máximo USD 4500 en total) durante el período del programa.

- Los participantes deben obtener una calificación mínima del 70 % en la prueba de certificación.
- Se permite un máximo de una prueba en ventas y una en preventas por persona durante el período del programa.

The background of the slide is a vibrant tropical beach scene at sunset. The sky is filled with soft, colorful clouds in shades of orange, pink, and yellow. The sun is low on the horizon, creating a warm glow. The ocean is visible with gentle waves, and the foreground features a sandy beach with a series of concentric, rainbow-colored lines that resemble ripples in sand or water. Palm trees are visible on the left and right sides of the frame.

HITACHI

FY26 Growing together

Oportunidades, desafíos y el camino que construimos juntos



01

El contexto de mercado

El tamaño y ritmo de crecimiento de la oportunidad en nuestra región



02

Oportunidades

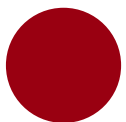
Storage, repatriación de datos, costos de infraestructura y ciberseguridad



03

Desafíos de nuestra geografía

Lo que hace distinta a la región SSA y cómo lo convertimos en ventaja

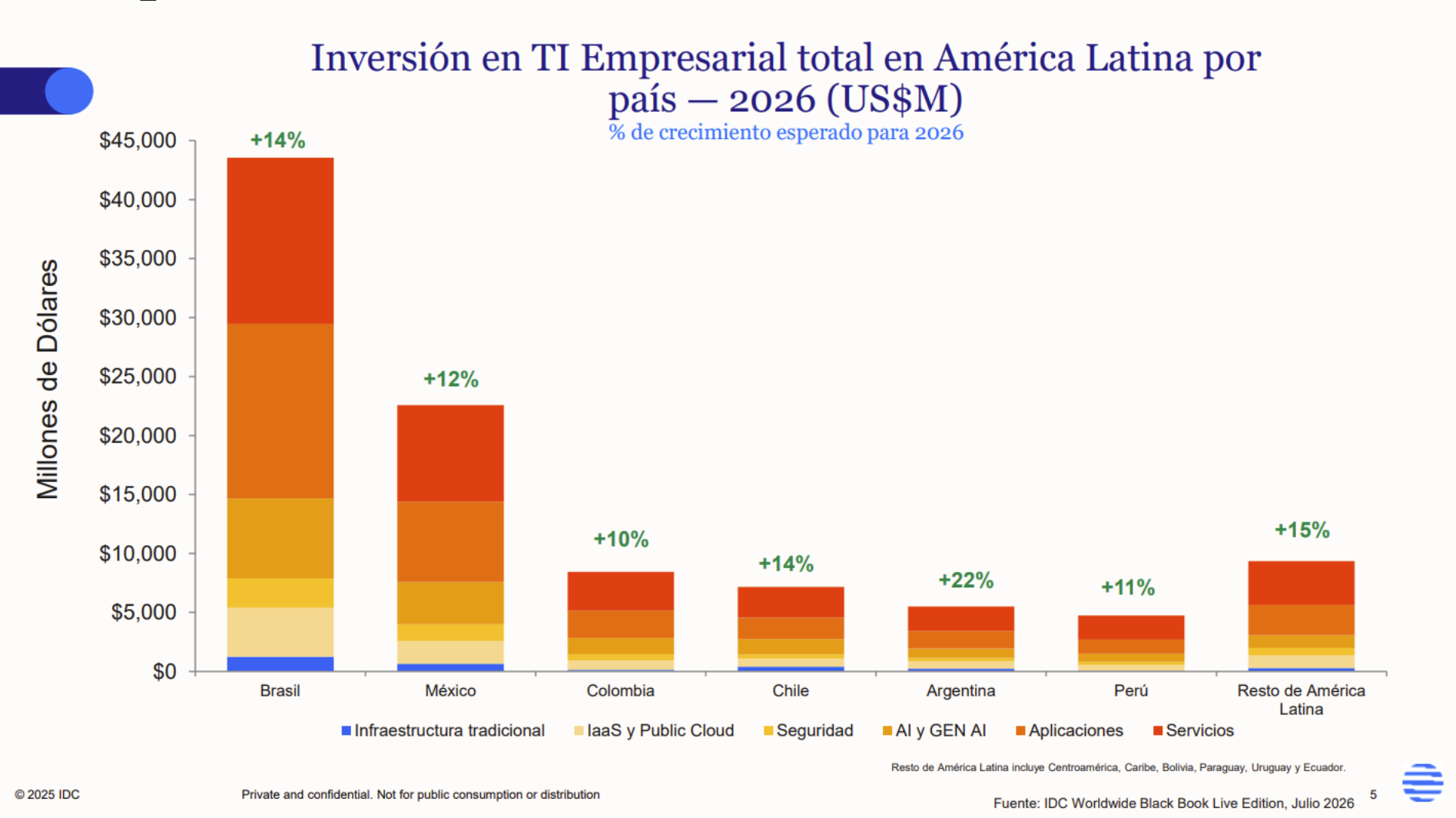


04

Cierre y alineación

Compromisos mutuos y metas para el próximo período

Por qué ahora



Por qué ahora

Distribución geo política de la region – Gobiernos pro mercado



Repatriación: los 3 drivers



Económico

Pasar de un modelo de arriendo cloud (OPEX) a inversión propia (CAPEX), con impacto directo en márgenes



Soberanía de datos

Las nubes públicas están sujetas a legislación extranjera (ej. CLOUD Act) sin importar dónde estén sus data centers



Rendimiento

El 27% de empresas con apps críticas tuvo problemas de latencia dependiendo exclusivamente de la nube

69%

de los responsables de TI está evaluando procesos de repatriación de datos desde la nube pública

La brecha de confianza

Confianza empresarial frente a un ataque de ransomware

84%

EE.UU. / Europa

nivel de confianza para enfrentar un ataque

13%

Latinoamérica

nivel de confianza para enfrentar un ataque

Esa brecha es nuestra oportunidad: consultoría y arquitectura, no solo producto.

Oportunidades - CIBERSEGURIDAD

Los ataques modernos ya no se limitan a cifrar los datos



Cifrado

Los sistemas quedan inutilizables



Filtración

Los datos robados se publican o venden



DDoS

Ataques de denegación de servicio adicionales



Acoso

Presión directa a clientes y socios de la víctima

Desafios

La carrera contra el costo

+130%

aumento combinado proyectado de DRAM + SSD para fines de 2026 (Gartner)

Los precios de memoria y NAND ya subieron 80-90% en el Q1 2026 · La infraestructura de IA absorbe el 70%+ de la producción global de memoria

El costo de esperar sube cada mes — el momento de asegurar capacidad y renegociar contratos es ahora.

Metas



Velocidad

Condiciones diferentes. Enfoques diferentes



Evangelización

De los clientes sobre todo pero tambien de nuestra fuerza de ventas.



Co-marketing

Actividades conjuntas de generación de demanda

Estas metas se ajustan en conjunto con cada partner durante las reuniones de planificación regional.

MDF`s – Todo lo que hemos hecho juntos...y vamos por más..



Vamos por un gran 2026 !!!!





Gracias