



- **MR Solutions es el distribuidor certificado para su comercialización**
- **El objetivo es posicionar las soluciones en México**

El fabricante Qualstar trae al país librerías de gran capacidad a través de MR Solutions para satisfacer la demanda en este segmento, así como nuevos socios de negocio.

Desde 2001 estas empresas comenzaron una relación comercial, principalmente para atender el nicho de las grandes compañías, como televisoras, radiodifusoras y del sector aeroespacial, entre otras.

La oferta que traen al mercado mexicano son las librerías serie XLS, las cuales utilizan la tecnología LTO, estándar creado para el respaldo de información.

Un solo cartucho de datos para esta solución cuenta con 1.5 Tb de espacio nativo y 3 TB comprimidos.

Esta serie, la cual consta de siete modelos, va creciendo modularmente y comienza desde el nivel de entrada con 160 cartuchos para el mercado medio mexicano hasta 10 mil, lo cual significa 30 mil gigabytes.

Esta capacidad se dirige principalmente a empresas muy grandes con requerimientos de gran almacenamiento y de acceso pronto a su información.

“Actualmente, IBM es el único que cuenta con librerías para competir con nosotros, pero no llegan a estas capacidades”, comentó Rogelio Llano, director general de MR Solutions.

A pesar de que en América Latina sólo se han vendido siete equipos de la solución más robusta, México es un mercado muy importante para ellos y les interesa mucho desarrollarse en el país.

William Gervais, presidente de Qualstar, compartió que tienen cuatro años desarrollando esta tecnología, la cual ya se ha asentando en países como Estados Unidos y ahora, junto con la empresa mexicana, la idea es expandir estas librerías en el territorio nacional.

Para Gervais, la durabilidad es el punto medular dentro de las características de la serie.

“Otro beneficio de esta solución es la disponibilidad. Tenemos contratos de 7x24 y en cualquier falla tenemos a MR Solutions para estar ahí en menos de cuatro horas, por ejemplo.

Otra de las grandes ventajas de estas librerías, que resaltaron los entrevistados, es que el punto de falla es cero, importante sobre todo porque comúnmente se enfoca en misiones críticas.

“Además, primero probamos los drivers, los cuales son IBM, y que van por dentro, para autorizar enviar la nueva tecnología, buscando la durabilidad de este componente porque es la característica principal de los equipos”, comentó Alicia Hyde, directora de Ventas del fabricante.

Canal a la carga

Respecto de los socios, MR Solutions cuenta con alrededor de 200 distribuidores en México, de los cuales la mayoría cuenta con conocimiento de este tipo de productos.

“Una de las grandes problemáticas que hemos visto en estos años es que el asociado, en ocasiones, sólo vende las soluciones fáciles y cuando tienen que agregar valor al producto los socios capaces se reducen mucho”, mencionó Llano.

Con esta clase de canal trabajan muy estrechamente, incluso sus ingenieros están acostumbrados a visitar juntos a los clientes, logrando lealtad a través de ello.

“Esa es la estrategia: haremos un lanzamiento interno con esos distribuidores, con un equipo demo de entrada para que puedan interactuar con él”, comentó.

Además, si estos están certificados, se puede dar el plus de la instalación, configuración y puesta a punto; es decir, entregar la solución completa.

“Cuando ellos se apoyan con nosotros tienen la alternativa de vender valor y no sólo producto y eso nos hace fuertes: el servicio”, mencionó el directivo.

Alianzas

Actualmente Qualstar tiene certificados a fabricantes como Symantec, CA, Tivoli, Legato y Veritas. Según Llano, los aliados son fundamentales para lograr diferencias con la competencia.

“Tenemos acuerdos con Hitachi (discos), en switches con Brocade, software de Symantec y la librería es Qualstar, por ejemplo. Con esto ofrecemos una solución completa y le aunamos el soporte y el mantenimiento según las necesidades del cliente”, concluyó.

contactanos@esemanal.mx