


[Suscripciones](#)
[Perfil Editorial](#)
[Contáctenos](#)
[Publicidad](#)


Miércoles 18, abril 2007

 Búsqueda: [Avanzada](#) | [Tema](#) | [Números anteriores](#)

INFORME ESPECIAL

Sábado 14 de abril de 2007. Núm. 743

NextiraOne, entre los más grandes

Radiografía del Canal

Tiene una larga trayectoria en el mercado mexicano y mundial y hoy sigue siendo uno de los principales integradores de redes para Cisco Systems y otros vendedores importantes.

Alejandro Torres Durán




La historia empieza desde Novellco, para pasar a Intersys y, luego, convertirse en NextiraOne. Recientemente, durante la edición 2007 de la reunión de partners de Cisco, la empresa dirigida por Michael Reed fue distinguida por su labor durante 2006.

El fabricante del puente entregó reconocimientos para los canales latinoamericanos presentes en el evento. Entre ellos, se encontraba Oscar Rojo, director de Ventas y Mercadotecnia de NextiraOne, integrador que obtuvo tres laureles: Mejor desempeño, Tecnología avanzada y Contrato estratégico para el sector público.

El directivo compartió con **eSemanal** sus impresiones respecto de la integración de tecnología, donde la empresa que representa ha evolucionado de la mano de sus proveedores y las necesidades de los clientes.

Aliarse sería alternativa


Portada
Editorial
Noticias
Productos
Laboratorio
Periscopio
Clientes
Columnas
Cómo Vamos
De Calidad
Desarrolladores
Ensambladores
Entrevista
Fabricantes
Foros de la Ind.
Informe Esp.
Integradores
Introspección
Investigación Esp.
La Esquina
La Voz
Mayoristas
Seguridad
Telecom
Mostrador
Redes de Valor
Track Cero
PDF

En la reunión de socios, el fabricante propuso llegar al mercado pequeño y mediano, sin embargo esa alternativa sólo sería posible si el integrador se aliara con operadores, o canales y mayoristas, al respecto Rojo expuso que la especialización SMB Select es atractiva para su compañía, aun perteneciendo al tier 1 de socios de Cisco, pero el enfoque de NextiraOne no sería tanto hasta la parte más grande de la pirámide, sino en el nicho de la mediana empresa, "que es donde tenemos la capacidades de brindar soporte. La empresa pequeña se nos dificulta mucho porque comercialmente hablando no tenemos las capacidades para mantenerla y no podemos servirles como requieren".

Entonces, agregó el directivo, la manera que visualiza el negocio es a través de la alianza con un carrier, para brindar el servicio administrado y, así, de manera masiva, darle el valor al carrier para que él lo lleve al cliente. Otra alternativa sería a través de aliarse con el canal y un mayorista, "pero como ente completo SMB Select no es el foco de Nextira One, nosotros estamos volcados al corporativo", dijo.

Ya sabe el camino

Para el integrador ese nuevo modelo propuesto por Cisco no es una novedad. Según Oscar, la intención de Cisco es intentar que el canal de arriba baje hacia los mercados más pequeños y que los que atendían a este mercado suban hacia los mercados mayores. NextiraOne clasifica el tamaño de las empresas por el número de nodos, con ello pueden tomar las decisiones para atender a sus clientes.

"Hay que medir fuerzas. Es un modelo de negocio distinto. Para nosotros, que ya estamos instalados en un nicho, sería crear una nueva empresa o hacer uso de una alianza que tenga acceso a ese mercado", dijo.

En palabras de Rojo, el mercado ha evolucionado: de hablar de telefonía IP a kioscos para atender al mercado de retail, pero este nicho es de diferentes tamaños. Nextira One atendería al gran retailer directo y los otros tamaños trabajarían con las alianzas. "La solución de kiosko ya la tengo, pero para hacer llegar la solución a otros mercados hago uso de mis alianzas de negocios, como sería un distribuidor de Linksys", explicó.

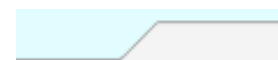
De acuerdo con Oscar este modelo de negocios ya lo venían venir, de hecho, ya lo utilizan desde hace dos años. Previo crecimiento de infraestructura, NextiraOne ya se estaba acercando al mercado medio. Cisco se mueve en esa dirección debido al comportamiento de los mercados internacionales y debido a su tamaño, es un tema muy sonado, sobre todo en los mercados emergentes, debido a que el mayor



Editorial

Valor para ser

Comienza el segundo trimestre del año y en la mira de todos está encontrar la fórmula para agregar valor al negocio.




Encuesta

¿Utiliza eCommerce en su negocio?

- Si
- No
- Ya estoy en eso
- No me interesa

votar





Eventos

Lector Frecuente

Iniciar Sesión

Ver Favoritos

Sincronizar a PDA

Registrarse

Los más leídos

dinamismo de los países se encuentra en ese nicho de mercado. "Por cuestiones de contrato de confidencialidad, no te puedo dar nombres, pero tenemos alianzas con mayoristas tradicionales del mercado de TI y proveedores de servicios. Siempre midiendo las fuerzas, ya que la entrega de los servicios no se podría realizar".

Entiende al cliente

Oscar Rojo explicó que NextiraOne es el único partner en México autorizado para implantar la solución de telepresencia, ya que este tipo de solución no sólo es la tecnología de Cisco, sino que hay que conocer la red del cliente y sus aplicaciones. "Tenemos proyectos con empresas transnacionales solamente, debido a las necesidades de ancho de banda que deben ser de 5Mbps y no cualquiera le puede dedicar eso a una solución de videoconferencia. Una implantación lleva entre seis y nueve semanas", dijo.

Acerca de los premios que recibieron, el directivo dijo que llevan varios años recibiendo los galardones de Cisco: Best Performance Partner y Advanced Technology Award, el tercero de esta ocasión, compartió, tiene que ver con una implantación de telefonía muy grande, que supera los 60,000 teléfonos IP.

Para concluir, Rojo dejó un mensaje para los integradores mexicanos: "Veamos más hacia las soluciones, entendamos más al cliente que lo que está de nuestro lado. Estamos muy acostumbrados a vender lo que tenemos antes de saber lo que le cliente necesita, eso es un punto muy importante en el mercado de networking".

Newsletter

Suscribase gratis a nuestro boletín

IR

Artículos relacionados

Cisco cierra la pinza

Cisco compró a Webex

Promoción Desktop LAN Switching de Cisco para PyME

Cisco comprará NeoPath Networks

Apple y Cisco compartirán el nombre iPhone

Cisco comprará Reactivity

Cisco adquiere a Five Across

EMC alianzas rentables para la PyME

¿Piratas modernos? ¡Manzanas podridas!

Cisco demanda a Apple

Derechos Reservados © eSemanal 2003.

Política de privacidad. | Sitio desarrollado y hospedado en InterPlanet.

