

## ENTREVISTA EN IMAGEN EMPRESARIAL: NextiraOne MEXICO

**CM: CARLOS MOTA**

**MR: MICHAEL REED**

**CM:** Ya son las 6 de la mañana con 32 minutos y pues muy temprano a esta hora como le he comentado en anteriores ocasiones nos están acompañando aquí en el estudio directores generales de diferentes empresas que gustan de platicar con nosotros y con el auditorio para compartir sus estrategias y entender esta parte de lo que está ocurriendo en el mundo de los negocios en México y por ello quiero agradecer la presencia en esta mañana, en este estudio de Michael Reed, quien es Presidente y Director General de NextiraOne, NXO es una firma de redes, se lo voy a explicar, pero es muy importante, a veces esteee se escucha poco sobre ella, pero cada vez más y pues Michael muchas gracias por estar aquí en este estudio

Igualmente, al contrario de hecho gracias por el tiempo de invitarme

**CM:** Eh coméntanos por favor eh cuál es el negocio central de NXO y en México cómo está posicionado

**MR:** el negocio central de NXO es utilizar la tecnología de redes para ayudar a los clientes, optimizar los procesos, proteger los activos y crecer el negocio, ah eh crecer eh las ventas ó las utilidades. Aplicamos tecnología de redes para facilitar el negocio del cliente, realmente este es el negocio principal de NXO

**CM:** Hemos visto que en los Estados Unidos por ejemplo tienen una fuerte participación de mercado en lo que es las ventas a gobierno y en México también es así ó...

**MR:** Ah si, sí vendemos mucho al gobierno federal y también a algunos gobiernos estatales, algunos clientes principales son como PEMEX, Secretaría de Gobernación, Instituto Federal de Elecciones, varios clientes de gobierno, pero también tenemos posición fuerte en varias empresas. La Historia de la empresa es más empezamos con ventas a gobierno es por eso que tenemos una buena presencia.

**CM:** A qué bien y como está el negocio de las redes en México, hay muchas firmas que participan de este negocio cómo observas la industria y como esta NXO en México participando de esta industria.

**MR:** O.k, ah el mercado hoy día es un poco difícil, todo el mundo...telecomunicaciones tuvo mucho éxito en los años 99 y 2000. Ah el mercado cayó fuertemente en el año 2001, pero desde 2001 nuestra empresa ha crecido alrededor de 20% al año. El mercado de hecho esta creciendo mucho menos en el año 2001 bajó el mercado un 1%, era un mercado plano en el año 2002, en el 2003 creció poco en 2004 esperamos un crecimiento alrededor de..de 3-4%, pero con mucho esfuerzo y mucho trabajo de mis colaboradores estamos realizando un crecimiento alrededor del 25% desde el 2001. Nuestra posición es, como expliqué somos fuertes en el gobierno, estamos posicionándonos más, queremos ayudar a los clientes, no, no representamos marcas al cliente, los fabricantes no pagan nada, no pagan mis cuentas del cliente, perdón del fabricante....representamos soluciones al cliente, queremos entender bien el negocio del cliente, utilizar las aplicaciones de redes para mejorar los negocios, y de hecho utilizamos las tecnologías que vendemos. Acabamos de instalar un sistemas de telefonía IP con eso de hecho mandamos mucha gente de ventas y la gente de...de servicios en campo y los ingenieros están trabajando de su casa pudimos bajar mucho la renta con esta inversión, de hecho.

**CM:** Cual es la diferencia Michael, digamos el antes y el después. Eh antes de que un cliente tenga una intervención por parte de ustedes de NXO he que pasa en ese proceso y como esta después este cliente tradicional que ustedes podría.....

**MR:** Yo diría que ah mucho depende del proyecto. En un proyecto como las tecnologías más avanzadas como telefonía IP ó seguridad estamos realmente intentando buscar maneras de bajar costos o asegurar el la continui, la continu...continuidad del negocio, (CM. El famoso Business Continuity jajaja MR: jajajaj es muy temprano). El

Business Continuity y hemos instalado varios sistemas de telefonía IP y hay y en sí hay hay muchos ahorros en los casos de telecomunicaciones, por ejemplo, con telefonía IP necesitas solamente contratar una red, ah no tienes que contratar red privada de telefonía, la internet realmente.....

**CM:** Realmente interesante lo que ocurre en materia de telefonía, en cuestión de, de hecho está cambiando al mundo

**MR:** Está cambiando bien al mundo, por ejemplo con el sistema que tenemos nosotros, yo puedo trabajar de mi casa en San Antonio los viernes y conectar solamente utilizando mi computadora y conexión de.... (CM: Banda Ancha MR: Sí Banda Ancha, gracias), Broadband, para comunicar con los colaboradores aquí en México, no pago ningún centavo de larga distancia. (CM: Estás plenamente en el ambiente de trabajo) Sí, Sí Exactamente!!!, la gente piensa que estoy en mi oficina porque cuando contestan el teléfono dice que es Michael Reed extensión 7012.....utilizo mi computadora con deadema .....

**CM:** Yo he visto este tipo de soluciones me parecen fenomenales, bueno, creo que además hay un buen numero de corporaciones en el mundo que ya están adoptando la telefonía IP y bueno pues es el estándar del futuro

**MR:** Sin duda es el caso del futuro y hay casos de empresas grandes que están implementando la tecnología como por ejemplo Cisco mismo. Cisco implantó la tecnología alrededor del mundo y ahora una llamada Interna de una oficina de Cisco a otra oficina, digamos de Tokio a París lo hace por la internet (CM: completamente gratis para ellos).. si sí ahí el acceso no cambia y Francia y París no pagan tarifas de larga distancia

**CM:** Cómo ves a los empresarios que todavía no transitan hacia eso y que dudan de obtener este tipo de soluciones del mundo de la tecnología

**MR:** Lo que diría es que hoy en día todavía mucha gente piensa que es tecnología nueva, que no funciona, no funciona bien. Mi experiencia y la experiencia de los clientes es que realmente funciona bien, de hecho instalamos un sistema de telefonía IP en el Instituto Federal de Elecciones aquí en el DF antes de las elecciones del año 2000 y todo salió bien con todos los reportes que recibieron, con todas la comunicaciones no encontramos ningún problema. Ah... la tecnología ahora es más madura está lista para utilizar, mucho de lo que se puede hacer es realmente hay ahorros en la aplicación de la tecnología.

Lo que las empresas que tienen el problema más grave es que han comprado en los últimos dos o tres años un conmutador porque la inversión era fuerte y lo quieren cambiar, pero también hay tecnologías de otros fabricantes que.....sí sí exactamente eso es muy interesante porque no es necesariamente un .....

Hay tecnología disponible de varios fabricantes para hacer una migración utilizando el conmutador actual y vas a realizar algunos de los beneficios en telefonía IP, puedes migrar paulatinamente

**CM:** Cómo será 20054 finalmente Michael para NXO

**MR:** Para nosotros vamos a cerrar bien como expliqué estamos creciendo alrededor de 25% al año de hecho este año vamos a crecer alrededor de 30% en ingresos que del año 2003, representa una labor muy fuerte de todos los colaboradores de nuestra empresa. Ahhh representa un éxito para nosotros, realmente estoy muy contento que en un mercado que va a crecer alrededor de 3-4%, crecimos alrededor de 35%.

**CM:** Pues felicitaciones por ello y gracias por estar aquí con nosotros compartiendo la estrategia, las soluciones por supuesto, y lo que implica todo este mundo tecnológico para nuestro país y para las corporaciones de México, muchas gracias Michael (MR: Igualmente, gracias).....gracias Fue Michael Reed, quien es el presidente y director general de NXO en México