

# Dimension Data expande sus fronteras



La demanda de servicios de telecomunicaciones en América Latina se está incrementando drásticamente. Esto debido a la rápida adopción de teléfonos inteligentes, tabletas y más generación y consumo de contenido digital. De tal manera que empresas dedicadas a suministrar estos servicios, como lo es Dimension Data, fortalecen alianzas y adquieren otras compañías con tal de abarcar y soportar dicha solicitud de servicios.

En este sentido, particularmente en Enero del presente año, Dimension Data anunció la adquisición de Nextira One Europa, que es una empresa dedicada a la integración de soluciones de telecomunicaciones en el centro-este del continente, lo que facilitará la operación de este integrador mundial con base en Sudáfrica y miembro de NTT Group.

Para ello, Siliconweek.com se acercó a la compañía para conocer de qué manera esta adquisición, y otras nuevas incorporaciones al grupo permitirán nuevos servicios para México y la región Latinoamericana.

Mark Slaga, CEO de Dimension Data Américas, platicó –a través de una teleconferencia- para Siliconweek donde nos mencionó que las perspectivas eran fuertes, no solo para la región; sino para México después de anunciarse las reformas en telecomunicaciones presentará una gran alternativa para expandir los servicios de Dimension Data.

Cabe señalar que el objetivo económico que tiene Dimension Data para este 2014 y en los próximos 5 años es duplicar los ingresos de 6 mil millones a 12 mil millones de dólares. Asimismo para llegar a esa meta, en este año se busca crecer orgánicamente, lo cual implica realizar las adquisiciones adecuadas para cumplir el objetivo a 5 años.

Slaga, desde su oficina en Miami, Florida; comentó que la adquisición de Nextira One en Europa fortalecerá la expansión de Dimension Data en los cinco continentes. Ya que con ésta, se alcanzará a brindar servicios de telecomunicaciones en más de 16 países en el viejo continente, particularmente en Francia e Italia donde la creciente adopción de tecnologías telco apoyará a la expansión de negocios y del negocio propio de la compañía sudafricana.

Puntualizando, Dimension Data busca incrementar su presencia en Europa, Estados Unidos y Japón, que son mercados que la compañía busca fortalecer.



A su vez, Slaga dijo que la estrategia estará enfocada también en brindar mejores servicios cloud con mayores acuerdos de servicio (Service Level Agreement) para los clientes. De tal manera que se abarque industrias como manufactura, servicios cloud (para los resellers), centros de datos, comunicaciones unificadas en centros de contacto; siendo así parte del foco que tiene la compañía sudafricana para este y los siguientes años.

### **¿Qué sucede con la integración de Everis a NTT Group?**

Recapitulando: a finales de enero, la firma de consultoría everis anunció que fue adquirida por NTT Group, donde se asegura que la empresa de consultoría seguiría administrando su negocio de manera independiente aunque esto expandirá sus fronteras.

A este respecto Mark Slaga se limitó a responder que everis, sin duda ayudará a la compañía en una esfera que Dimension Data no hacía, la consultoría. Es decir “tenemos que ver a todo el grupo en su conjunto, en una capa está NTT Data que se enfoca en proveer servicios; en la otra esta NTT Communications que brinda infraestructura de operador. De tal manera que Dimension Data da soporte y conectividad entre ambas capas, donde la primera será donde everis viva”, comentó Slaga.

“Asímismo vemos que partes integrales de las aplicaciones que radican en el data center y en el cloud tienen que ser seguras y fáciles de usar para el cliente”, agrega Slaga durante la tele-entrevista. “Está muy claro que la familia de NTT está creciendo y, lo estamos haciendo muy bien por el bien del negocio”, aseguró Mark Slaga.

Para el CEO de Dimension Data Americas, la oportunidad de que NTT Data se fortalezca en el mercado estadounidense será muy grande con la adquisición de everis. Incluso no descarta que la posibilidad de que Latinoamérica se vea beneficiada por la compra.

### **Y qué opina sobre México...**

Cuando Siliconweek preguntó al ejecutivo su opinión sobre uno de los mercados con mayor crecimiento, según IDC en la región. Slaga comentó que “esta es una gran oportunidad para crecer para nosotros y para nuestros clientes. Lo que está sucediendo en la industria de telecomunicaciones en México nos ayuda a proveer más servicios para nuestros clientes, con socios de negocio y algunos carriers para construir, juntos, la infraestructura interna que ayude al consumidor final”.

Dimension Data espera que este 2014 y los próximos cinco años sean de consolidación empresarial desde México y la región, además mundiales. Lo cual vendrá a fortalecerse con la presencia de everis como pieza esencial en la construcción del proyecto de la compañía.