

Fecha 20.07.2010	Sección Cartera	Página 7
----------------------------	---------------------------	--------------------

ENTREVISTA HERIBERTO GARCÍA, director general

Orange busca expansión en México con nuevos servicios

Ariadna Cruz
cartera@eluniversal.com.mx

Aprovechando las redes celulares y los dispositivos existentes, la empresa Orange planea aplicar en México soluciones que monitoren a pacientes cardiacos para detectar a tiempo problemas en su salud o brindar información en tiempo real a compañías gaseras para saber cuándo deben acudir a sus clientes.

Estas son sólo un par de opciones que Orange busca implantar en el país. La empresa cuenta con la red global más extensa. Hasta hace poco en México sólo daba soporte a multinacionales, y hoy está en un proceso de relanzamiento para darse a conocer de la mano de sus socios de negocio como Cisco y Telmex.

El director general en México, Heriberto García, quien es ingeniero en electrónica, explicó la estrategia que la firma seguirá para llegar a nuevos mercados y las soluciones que en breve estarán disponibles.

¿En qué consiste la solución de Orange en la telemedicina?

En el sector somos líderes y queremos replicar esto en México con aplicaciones para pacientes que tienen un dispositivo dentro de sí, como un marcapasos o desfibrilador que conectamos a través de telefonía móvil celular 3G principalmente, para que sus señales vitales y del equipo se envíen varias veces al día a través de internet a una aplicación de Orange que esta monitoreando y que al mismo tiempo está conectada con los médicos, hospitales y otros proveedores como farmacias y ambulancias. De tal manera que proveemos la inteligencia para decirle al médico, no te preocupes, el paciente está bien y el dispositivo no tiene problemas, o llegar al extremo de detectar un problema potencial con el dispositivo, avisarle al médico para que llame al paciente y le diga que ya va una ambulancia pero que está todo controlado y evitar que personas con este tipo de enfermedades tengan que vivir enseguida de los centros de salud, porque es crítico que lleguen a tiempo si hay un problema.

¿En qué países esta tecnología ya se encuentra disponible al público?

Ya tenemos mucho avance en varios países; Colombia nos lleva la delantera en estas cuestiones, porque la telemedicina ya es parte de la ley y hoy Orange ya está operando con aplicaciones como esa.

¿Y en México, para cuándo estima usted que esté disponible?

Ya estamos en pláticas con hospitales y asociaciones médicas pero generar una nube para la aplicación. No es fácil, porque se requieren varios involucrados con el interés de participar y hasta que tengamos una masa crítica en las alianzas, vamos a lanzar las primeras aplicaciones.

¿Qué otro tipo de soluciones traerá su compañía al país?

Lo que nosotros llamamos *machine to machine* que funciona por ejemplo para una compañía gasera que puede usar telemetría y medir a distancia el nivel de presión que tienen los tanques de sus clientes comerciales, así si ven que tienen gas no tiene que hablar o mandar un camión y puede ahorrar combustible, horas hombre y principalmente reducir sus emisiones de bióxido de carbono.

Esta aplicación tiene muchos beneficios porque se vuelve una empresa responsable, pueden ahorrar y generar menos emisiones al medio ambiente.

¿Qué importancia tiene México para Orange en su nueva etapa?

La noticia de Orange es que a partir de este año reiniciamos operaciones de una manera diferente. Si comparamos México y Brasil, México tiene un potencial enorme dentro de los indicadores internos de Orange, en 2010 estamos a punto de duplicar el negocio que se tenía en 2009, esa es una gran noticia, estamos muy emocionados, porque ya perfilados para 2011 estamos manejando oportunidades muy grandes para los estándares de Orange regional con nuestros socios de negocio como Telmex en la parte de atención corporativa y la firma Cisco que son parte de la estrategia de relanzamiento.



Continúa en siguiente hoja

Fecha 20.07.2010	Sección Cartera	Página 7
----------------------------	---------------------------	--------------------

Con esta nueva estrategia, ¿cómo se acercarán a sus clientes?

Partimos de la actividad tradicional de Orange que era proveer servicios de red, tenemos la red global más extensa de todas las compañías de telecomunicaciones y esa es una gran fuerza.

En México, lo primero que atendíamos era a las empresas, principalmente firmas de Europa y Asia-Pacífico con las que extendíamos los servicios. Éramos una empresa de soporte, pero nuestro relanzamiento incluye generar negocios en México y en la región y lo estamos logrando con novedades como servicios “en la nube”, por ejemplo videoconferencias, que no demandan que el cliente compre equipos. Si ya está conectado —y no necesariamente con una red de Orange— nosotros podemos acercarles los servicios.

¿Qué retos han encontrado para lograr estos objetivos?

El primer reto era hacernos cargo de la propia red de Orange, eso lo logramos a partir de abril de este año, anteriormente la red en México estaba operada por terceros y la primera decisión que tomamos fue hacernos cargo de su operación y hoy tenemos presencia en 260 ciudades a través de nuestros aliados.

El otro reto es darnos a conocer, porque sólo atendíamos a clientes multinacionales, pero con esta estrategia de generar negocio en México, tenemos que darnos a conocer y la gente, los usuarios, nos están dando una buena bienvenida.

¿Cree usted que la infraestructura puede ser una limitante?

Desde el año pasado se hicieron inversiones en la red y hoy es dos y medio veces

más grande en capacidad de lo que teníamos en 2009, es mucho más poderosa, así que podemos ampliar en México el portafolio de servicios de Orange.

¿Qué clase de servicios considera que tienen un alto potencial en la región de América Latina?

Por ejemplo, los servicios de *contact center*, se dice que México y Brasil son los nuevos destinos para estos servicios, nuestros amigos en Estados Unidos y otras partes se dieron cuenta que los servicios que se prestaban en la India eran muy atractivos en costos, pero por la diferencia de horario e idioma los hicieron voltear a México y Brasil que empiezan a tener un empuje muy importante y nosotros les ofrecemos traerles las llamadas que se generen en

cualquier parte del mundo, les podemos asignar un número 01 800 para que todas las llamadas se reciban en un mismo lugar y se incremente el nivel de negocio, con ellos podemos abrir México hacia el mundo, para que desde aquí nuestros clientes puedan dar soporte, cobrar y vender.

En su opinión, ¿la región es muy atractiva para invertir?

Los indicadores nos muestran que Latinoamérica puede ser la salvación para muchas empresas tecnológicas porque los crecimientos en TI en otras regiones no se comparan con el crecimiento en Latinoamérica, tanto Gartner, Forrester y nuestras propias evaluaciones nos dicen que es una región de muy alto crecimiento si lo comparamos con otras partes del mundo, y por eso estamos acá.

¿Cómo calificaría el nivel de la región en cuanto a la adopción de tecnología?

Las compras de tecnología se basan mucho en tendencias de Estados Unidos, pero hay mucho desarrollo en Latinoamérica, las empresas con las que tenemos relación tienen estrategias muy regionalizadas, es un buen lugar para hacer pilotos de grandes iniciativas a nivel global, clientes muy grandes, empresas de 200 mil empleados, ven a México y Brasil principalmente, como lugares en donde probar sus iniciativas para lanzarlas en todo el mundo y actualmente las tendencias como *cloud computing* y virtualización están generando muchos proyectos en la región.

En ese sentido ¿cuál es la tecnología más atractiva para Orange?

La gran ola de *cloud computing* está aquí para quedarse y Orange está participando de manera muy activa, nosotros esperamos que soluciones como la telemedicina se repliquen a otro tipo de mercados porque cualquier dispositivo que puede ser monitoreado a distancia, para nosotros tiene el potencial de conectarlo a la red de forma inalámbrica por telefonía celular.

Como nosotros somos integradores, una fortaleza, es poder hablarnos con diferentes tecnologías, redes, proveedores, lo que esté disponible lo vamos a utilizar.



La noticia de Orange es que a partir de este año reiniciamos operaciones de una manera diferente. Si comparamos México y Brasil, México tiene un potencial enorme dentro de los indicadores internos de Orange”

Fecha 20.07.2010	Sección Cartera	Página 7
----------------------------	---------------------------	--------------------



TECNOLOGÍA. Orange lanzará en México aplicaciones que conectarán el cuerpo de una persona con hospitales y farmacias