



## Consolida HP portafolios reenergizado y 2010 “espectacular” en venta de PCs

■ La crisis mundial que se acentuó en 2008 llevó a las empresas a ser más cautelosas con las inversiones.

**E**l año 2009 es para olvidarse en el sector de las Tecnologías de la Información (TI). Se estima que la industria experimentó decrecimientos de cinco a diez por ciento. El golpe se recibió justo a finales de 2008, año que aún así no fue del todo negativo.

La crisis mundial que se acentuó en esos años llevó a las empresas a ser más cautelosas con las inversiones. Y éstas se observaban primordialmente en la renovación de equipos, proyectos que se cancelaron en cascada.

Una compañía que aún en ese entorno pudo crecer a tasas mínimas fue HP. En mucho ayudó su crecimiento orgánico. A partir de 2008 la firma se embarcó en una larga carrera de fusiones. Al cierre de 2010 había adquirido 50 empresas. Tan sólo la adquisición de EDS la concluyó en agosto de 2008, lo que catapultó sus ingresos al tratarse de la líder en el rubro de servicios. En abril de 2010 anunció la compra de Palm, que le abrió el lucrativo mercado de dispositivos móviles.

A finales de 2009 la multinacional dio otro campanazo tras quedarse con 3COM, que de igual forma marcó su incursión a otro segmento

muy rentable, el de las redes, hoy dominado por gigantes como Cisco y Avaya.

HP México arrancó 2011 con un portafolios completamente reenergizado, pues incorporó productos y soluciones para atender negocios en los que tenía una presencia nula o muy pequeña. El caso más ilustrativo es el de redes, valorado en unos 500 millones de dólares anuales y donde no llegan ni a 5% de penetración. Otro es el software de administración y seguridad, que asciende a otros 300 millones.

Aquí también se avanzó muchísimo en los últimos tres años con compras de casas medianas y pequeñas. De las más importantes apunte a ArcSight, FortiFy Software, Opware, Mercury Interactive, Tower Software y TruLogica.

Pero sin lugar a dudas la fusión de EDS acercó a HP al líder del submercado de

servicios, IBM. La firma de **Hugo Santana** domina este negocio, que asciende a tres mil millones de dólares anuales. HP-EDS tiene una participación de 23 por ciento.

Donde HP, que capitanea **Octavio Márquez**, es líder indiscutible, es en la venta de computadoras personales, segmento cuyo valor ascendió el año pasado a cerca de dos mil millones de dólares y que crecerá este 2011 entre diez y 18% más. Compiten con Dell, Lenovo, Acer, Toshiba, Sony y Apple y 2010 fue un año “espectacular” porque crecieron alrededor de 40%. Una de cada tres PCs que se colocaron fueron de ellos. De una participación de 25% saltaron a 33 por ciento.

Dentro del ámbito empresarial otros rubros en los que apretarán son servidores y dispositivos de almacenamiento, que significan mercados combinados por otros 500 millones de dólares. En el primero tienen 47% de participación y en el segundo 25 por ciento.

Otro negocio que ha re-



Fecha 14.06.2011	Sección Dinero	Página 3
---------------------	-------------------	-------------

sultado novedoso se relaciona con una de sus líneas tradicionales: la impresión. Pero no lo están atacando con venta de impresoras sino como servicio de *outsourcing* a grandes corporativos. Aquí HP compete con las miles de empresas dedicadas al fotocopiado y ofreció a los grandes consumidores administrarles sus equipos, de tal suerte que puedan ahorrarse hasta 30% en gastos de impresión mediante el uso eficiente. Así que superada la crisis de 2008 y 2009 HP se reporta lista para aprovechar un 2010 positivo y un 2011 que pinta aún mejor.

#### Va Cablemás

Uno de los últimos cabos sueltos en la televisión por cable era Cablecom. El sistema de **Ernesto Tinajero** tiene casi un millón de clientes y presencia en 16 estados. Se insiste que Televisa por fin llegó a un acuerdo para adquirirlo. El grupo de **Emilio Azcárraga** llevaba más de dos años tras de él para sumarlo a sus activos de cable. Por lo que se sabe replicarán el esquema financiero que utilizaron con Cablemás, de **Alejandro Álvarez**, y TVI Internacional, de **Francisco González**. Adquirirían primero 49% con una opción para asumir el resto más adelante.

#### MVS a un tris

Le platicábamos ayer las posiciones de MVS, de **Joaquín Vargas**, Cofetel, de **Mony de Swaan**, la SHCP, de **Ernesto Cordero**, y la SCT, de **Dionisio Pérez-Jácome**, entorno a las frecuencias que la primera posee en la banda de 2.5 Gigahertz. Esta semana se va a dar el que pudiera ser el último encuentro entre empresa y gobierno para resolver los refrendos. Trascendió que la administración de **Felipe Calderón** va a entregar una contrapropuesta. Nos dicen que la oferta se inscribiría en lo que ayer le referíamos: salvar el proyecto de **Vargas** sin que ello implique regalar el espectro.

#### Losada inicia

Se comenta que serán cerca de 400 millones de dólares los que invertirá en el mediano plazo **Ángel Losada** en su nuevo proyecto inmobiliario de Moliere y Ejército Nacional. Tendrá centro comercial, vivienda y oficinas. El diseño ya se lo encomendó a **Ricardo Legorreta** y no hace mucho se lo presentaron al jefe de gobierno, **Marcelo Ebrard**. La idea es arrancarlo en octubre. Se construirán alrededor de 500 mil metros en un terreno de aproximadamente 60 mil metros cuadrados, ahí donde estuvo la primera tienda Gigante. **Losada** quiere aprove-

char el *boom* de esa zona.

#### Vitro impulsa

Empezaron a correr los cinco días hábiles para que se reconozca la lista provisional de créditos de Vitro. Es muy seguro que los fondos Elliott, Aurelius, Davison Kempner, Moneda, Knighthead y Brookville Horizons la impugnarán. Lo que también está por resolverse es quién será el representante del proceso que se tramita ante la Corte de Texas. Según la Ley de Concursos Mercantiles debiera ser el conciliador nombrado por el Ifecom, **Javier Navarro**. Pero no se descarta que los de **Adrián Sada** empujen a su abogado interno, **Alejandro Sánchez Mújica**.

#### Cobo encabeza

Travelocity anunció el nombramiento de **Rodrigo Cobo** como director ejecutivo de Mercadotecnia de la región América Latina. Continuará desempeñándose como director de Travelocity México, donde su liderazgo lo ha posicionado como el actor más importante de la industria de viajes online en nuestro país. El ejecutivo formó parte del primer círculo de **Andrés Conesa** en Aeroméxico y luego en Sabre, donde fue mano derecha de la actual secretaria de Turismo, **Gloria Guevara**.

Una compañía que aún en un entorno de crisis pudo crecer a tasas mínimas fue HP.