



Leticia Hernández Morón



### Latinoamérica Norte, con mayor potencial de crecimiento

La empresa de origen alemán, Software AG, percibe un elevado potencial en Latinoamérica Norte —con México a la cabeza— en la adopción de tecnología empresarial, y anticipa un crecimiento de 20 por ciento anual en los próximos cuatro años en la región.

“México es líder en adopción de tecnología en la región, las empresas piden un altísimo nivel de competencia, lo que ha acortado la brecha con Estados Unidos o Europa”, explicó Eduardo Pradal, vicepresidente de la empresa para el Norte de Latinoamérica, que dirige desde México.

La firma, con 40 años y 15 de establecida en México, mantiene una estrategia renovada ante los cambios tecnológicos en el mercado con la adopción del cómputo en la nube, redes sociales, movilidad y almacenamiento de grandes volúmenes, conocido como *Big Data*.

Su portafolio se sustenta en tres plataformas claves: una para el diseño y monitoreo de procesos; otra para integración e implementación de procesos de negocio diseñados, y la tercera para almacenamiento de grandes volúmenes de datos desde la memoria RAM con disponibilidad inmediata.

En 2012, la empresa se expandió 17 por ciento en la región. “Somos la número uno en velocidad de crecimiento para la corporación, y entre la segunda y tercera en ventas”. Aquí sus principales mercados son los sectores financiero y gubernamental, con una creciente adopción en manufactura y comercio.

### Con perspectivas de expansión sostenida

En 2012, Empresas Cablevisión tuvo una expansión de 10 por ciento en el número de suscriptores por cable, superior al incremento de 3.0 por ciento del sector, y se espera que este año continúe manteniendo el crecimiento de 9.0 por ciento en promedio de los últimos cinco años, pese a la fuerte competencia de la televisión por señal satelital.

Según el reporte de Bursamétrica Analistas, el repunte de 13.8 por ciento en los ingresos acumulados en el año, a siete mil 883 millones de pesos, se atribuye al crecimiento de las Unidades Generadoras de Ingresos, así como a mayores ventas provenientes de los servicios de la red de telecomunicaciones de Bestel.

La ganancia neta de 820 millones de pesos superó a los 50 millones de 2011, debido a una variación favorable en el costo integral de financiamiento, luego de que en 2011 se efectuó el pago de cobertura cambiaria como consecuencia del cumplimiento anticipado del préstamo de JPMorgan y el reconocimiento de una pérdida en cambios derivada de la devaluación del peso frente al dólar.

Como analista independiente que da cobertura a la emisora, Bursamétrica Analistas mantiene el precio objetivo de la acción de Cable en 32 pesos para 2013, lo que representa un rendimiento de 11.5 por ciento respecto a la cotización de 4.0 de marzo pasado.



Fecha <b>07.03.2013</b>	Sección <b>Mercados</b>	Página <b>2</b>
----------------------------	----------------------------	--------------------



### Consolida presencia en el sureste y entra a nuevas entidades

Con fuerte presencia en el sureste del país, CADU Inmobiliaria mejoró 11 por ciento sus ingresos durante 2012 y se mantuvo a la cabeza en participación de mercado de la vivienda en los municipios de Benito Juárez en Cancún y Solidaridad en Playa de Carmen, con participaciones de 36.8 y 57.3 por ciento, respectivamente.

A nivel estatal, en Quintana Roo su cobertura de mercado alcanzó 40.8 por ciento, según información del Infonavit.

La diversificación geográfica con un proceso ordenado le ha permitido iniciar operaciones en Guadalajara, Aguascalientes, León y Estado de México, y en este primer trimestre de 2013 tendrá escrituración de vivienda en todas estas plazas.

A través de la escrituración de vivienda, la empresa generó ingresos anuales por mil 757 millones de pesos, equivalentes a seis mil 713 viviendas escrituradas.

Según la firma, a través de un manejo disciplinado de sus finanzas y eficiencia operativa, ha logrado conservar en el año su calificación crediticia y obtener márgenes de 27 por ciento en flujo de operación (EBITDA), 15 por ciento en utilidad neta y una generación de flujo libre de efectivo positivo.

En abril pasado emitió su primer Certificado Bursátil por 300 millones de pesos.

### Desafío para emprendedores en negocios tecnológicos

Como iniciativa diseñada para favorecer el desarrollo del ecosistema emprendedor en América Latina, Intel lanzó la quinta edición de "Desafío Intel América Latina", para impulsar la creación de proyectos de negocios tecnológicos en las universidades.

Los ocho mejores proyectos asistirán al Younoodle Camp, un programa de aceleración de negocios en el Silicón Valley, en California, durante julio, en donde asistirán a cursos con maestros de Standford, recibirán asesoría de mentores expertos y participarán en paneles de especialistas, además de visitar diferentes empresas y relacionarse con el sector.

Los tres mejores proyectos ganadores tendrán derecho a representar a la región en el Intel Global Challenge 2013 en la Universidad de Berkeley y competirán por premios en efectivo por cien mil dólares.

"Es una oportunidad para que los jóvenes emprendedores vivan la realidad del Silicon Valley", enfatizó Javier F. Firpo, director de programas de Educación y Responsabilidad Social Empresarial para Intel en América Latina.

Esta competencia en México está apoyada por el **ITESM** Campus Guadalajara y es parte de la estrategia educativa de Intel enfocada a la inversión en educación con una visión para diseñar el futuro de la región.