

Fecha 06.03.2014	Sección Hacker	Página 15
----------------------------	--------------------------	---------------------

Motorola quiere más de México

POR AURA HERNÁNDEZ
aura.hernandez@gimn.com.mx

La venta de Motorola Mobility a la firma china Lenovo generará sinergias entre ambas empresas gracias a la diversificación de portafolio y una mayor presencia en distintos mercados alrededor del mundo, donde México tiene una especial relevancia.

Vicente García, director Comercial de Motorola en México, dijo en entrevista con **Excélsior** que existen grandes oportunidades de negocio como resultado de la Reforma Constitucional en Materia de Telecomunicaciones, que permitirán ampliar la competencia.

Señaló como ejemplo la próxima llegada de la telefónica Virgin Mobile este año bajo el modelo de Operador Móvil Virtual a través de Telefónica Movistar, lo que significa que a futuro más *carriers* podrían estar en el país.

Allanzas

García indicó que buscarán llegar a un acuerdo para trabajar con Virgin Mobile, pero tomará tiempo porque apenas están definiendo su

modelo de compras y venta en México.

Motorola también es optimista porque la tendencia de adopción de los teléfonos inteligentes en México se mantiene al alza y más si éstos cuentan con sistema operativo Android, el cual se encuentra presente en sus dispositivos.

A principios de año, Google confirmó la venta de su división de teléfonos inteligentes, Motorola Mobility, a Lenovo por 2,910 millones de dólares.

Al respecto, García detalló que la compra no se ha cerrado, lo que podría demorar todo este año.

“Hay procesos regulatorios en varios países. Por ejemplo, Estados Unidos y China tienen que aprobarlo porque son los mercados que más influencia tienen.”

Ante esto, Motorola sigue operando como una empresa independiente de Lenovo y, aun cuando la compra se concrete, confía en que no habrá un cambio drástico en la estrategia que hasta ahora han seguido.

Esto último porque, en opinión del directivo, ambas empresas se complementarán en factores como presencia, portafolio y hasta rentabilidad. Muestra

de ello es que Lenovo se encuentra como uno de los fabricantes más grandes del mundo en computadoras, un mercado que puede ser más competitivo que el de celulares; tiene una amplia variedad de productos como pueden ser las *tablets* y sabe cómo fabricar con costos muy agresivos.

“Actualmente estamos presentando productos de más alto desempeño y más atractivos que nos ayudan por el lado de la demanda, con Lenovo se reducirán los costos operativos y de fabricación para así dejar atrás la baja rentabilidad que vivimos en años anteriores.”

“Vemos que el mercado mexicano tiene muy alto potencial y los cambios regulatorios van a abrir más la competencia.”

VICENTE GARCÍA
MOTOROLA



Fecha 06.03.2014	Sección Hacker	Página 15
----------------------------	--------------------------	---------------------

Negocio

Vicente García,
director Comercial de
Motorola México,
tiene confianza en
las reformas.



Foto: Héctor López