

ES LA SEGUNDA ALIANZA LOCAL PARA COMPETIR CON LA BIG BLUE

# HP y Accenture se unen para dar pelea a IBM en el país

**Según la consultora, el 76% de los gerentes de Informática dijo haber elevado su presupuesto en tecnología. Para aprovechar esa oportunidad, se unió a la firma de hardware**

ALEJANDRA BERESOVSKY Buenos Aires

En el mercado informático argentino hay consenso. Tras la recuperación económica, las empresas retomaron los grandes proyectos de inversión en tecnología. A la primera ola la absorbió el hardware —por la renovación de equipos antiguos—, ahora, se ilusionan, es el momento del software y la consultoría.

Para atacar la oportunidad (y no decirle "no" a ningún negocio), las firmas de tecnologías de la información y la comunicación (TICs) están apelando cada vez más a las alianzas. La mayoría de ellas tiene un denominador común: pelear con IBM. El año pasado, la nota la dieron EDS, Cisco, Dell, EMC, Microsoft, Sun Microsystems, Xerox, SAP, Oracle y Siebel, que trajeron al país la Agility Alliance. El último matrimonio se anunció ayer y tiene como consortes a Hewlett-Packard (HP) y Accenture. La primera, liderada por Analía Remedi, buscó a la segunda porque quiere asesorar a sus clientes no sólo en la parte estrictamente tecnológica, sino también en los negocios que estos quieran impulsar con la compra de TICs. La segunda, presidida por Roberto Álvarez Roldán, buscó a la primera por ser uno de los principales proveedores de hardware, además de crecer en la provisión de servicios. Entre las dos, resumieron, el objetivo es "brindar servicios de punta a punta, que incluyen



Analía Remedi (HP)

software, hardware, consultoría y *outsourcing*".

"El gran competidor es IBM", reconoció Pablo Schuster, socio de Accenture. Y recordó que la rival tiene también una estrategia integradora, lograda tras la compra de PriceWaterhouseCoopers, en 2002.

De todas formas, el ejecutivo aclaró que, en algunos casos, la propia HP seguirá siendo también

**En 2006, se unieron EDS, Cisco, Dell, EMC, Microsoft, Sun Microsystems, Xerox, SAP, Oracle y Siebel**

un contrincante, porque cubrirá ciertos mercados por separado.

"El objetivo principal tiene que ver con reconocer un área de oportunidad común", afirmó en tanto Ariel Nemirovsky, gerente de Marketing del Grupo de Soluciones Tecnológicas de HP.

Para no dejar dudas sobre sus metas, ambas empresas presentaron ayer una encuesta realizada por la propia Accenture entre



R. Álvarez Roldán (Accenture)

51 gerentes de Informática (CIOs). En ella, el 76% aseguró que elevó su presupuesto en tecnología durante este año. De ese número, el 42% dijo haberlo incrementado hasta en un 20%, mientras que el 34% restante lo hizo en un porcentaje superior.

La firma comparó este resultado con el que se extrajo del mismo relevamiento en otros seis países y concluyó que la Argentina es el país donde se registró el mayor aumento. La sigue de cerca Francia, donde el 70% de los CIOs dijo haber elevado sus gastos en un 14%. A nivel mundial, en tanto, el estudio arrojó que el 40% afrontó un incremento en el presupuesto en TICs; al tiempo que un 20% lo vio disminuir. A la hora de indicar en qué invertirán, casi un 60% de los gerentes locales dijo que este año se enfocará en comunicaciones inalámbricas.

Sin embargo —destacó Accenture— en la Argentina la innovación tecnológica parece algo acotado a los departamentos de Informática y divorciado de los procesos de negocios.