



**CASO HP**

SEGMENTACIÓN Y  
COMPORTAMIENTO DEL  
CONSUMIDOR

**Industria:** HP Inc. es un proveedor global líder de informática personal y otros dispositivos de acceso, productos de imágenes e impresión, y tecnologías, soluciones y servicios relacionados. Vendemos a consumidores individuales, pequeñas y medianas empresas y grandes empresas, incluidos clientes de los sectores gubernamental, sanitario y educativo.

**Forma legal:** Empresa privada

**Fundación:** 25 de septiembre de 1998

**Sede:** En Palo Alto, California, Estados Unidos.





HP INC. Y SUBSIDIARIAS

Discusión y análisis de la gerencia sobre  
Condición Financiera y Resultados de Operaciones

Impresión

	Para los años fiscales terminados el 31 de octubre				
	2022		2021		2020
	dolares en millones				
Ingresos netos	\$18,902	\$20,128	\$17,641	\$3,636	\$2,495
Ganancias de operaciones	3.651\$				
Ganancias de operaciones como % de los ingresos netos	19,3%	18,1%	14,1%		

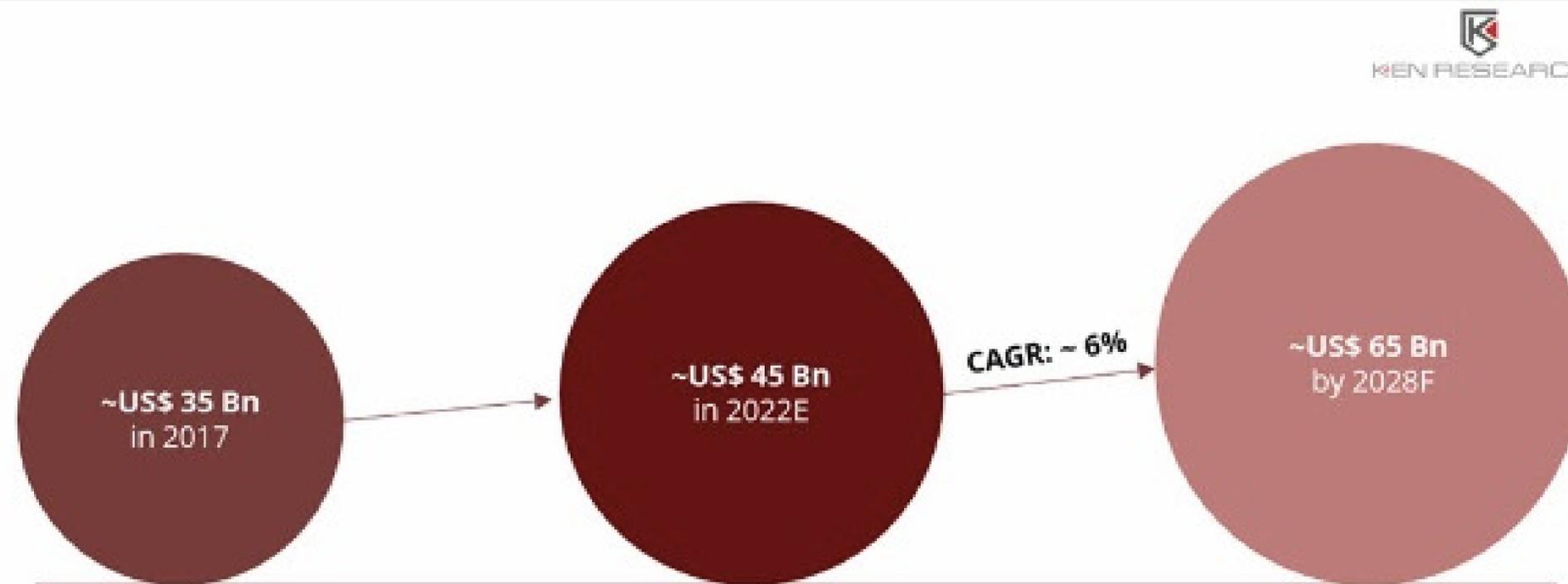
Los componentes de los ingresos netos y el cambio de ingresos netos ponderados por unidad de negocio fueron los siguientes:

	Para los años fiscales terminados el 31 de octubre								
	Ingresos netos			Cambio de ingresos netos ponderados Puntos porcentuales(1)					
	2022	2021	2020	2022	2021				
	En millones								
Suministros	\$ 11,761	\$ 12,632	\$ 11,586	4,225	4,209	3,539	2,916	(4.3)	5.9
Comercial	3,287	2,516	\$ 18,902	\$ 20,128	\$ 17,641			—	3.8
Consumidor								(1.8)	4.4
Impresión total								(6.1)	14.1

(1) Los puntos porcentuales de cambio de ingresos netos ponderados miden la contribución de cada unidad de negocio al crecimiento general de los ingresos del segmento. Se calcula dividiendo el cambio en los ingresos de cada unidad de negocio del período anterior por los ingresos totales del segmento para el período del año anterior.

# Valor del mercado

El mercado mundial de impresoras está valorado en alrededor de 45 000 millones de dólares en 2022, y se prevé que crezca a una tasa del 6 % durante el período 2022-2028.



Source: Ken Research Analysis

# TIPO DE SEGMENTACIÓN

El segmento de Impresión proporciona hardware, suministros, soluciones y servicios para Impresoras comerciales y de consumo. La impresión agrupa sus capacidades comerciales globales en las siguientes unidades de negocios:

**Comercial consiste en soluciones de impresión de oficina, soluciones gráficas e impresión 3D y fabricación digital excluyendo suministros.**

**El consumo consiste en soluciones de impresión para el hogar, excluidos los consumibles; y suministros comprende un conjunto de productos consumibles altamente Innovadores, que van desde cartuchos de tinta y láser hasta medios.**

**Suministros gráficos y suministros de impresión 3D y fabricación digital, para uso recurrente en hardware comercial y de consumo.**

P

Incertidumbre en la política fiscal

conflictos militares o políticos reales o previstos (La invasión rusa a Ucrania)

Tensiones regionales y globales a través del estrecho de Taiwán)

La imposición por parte de los gobiernos, aranceles u otras restricciones adicionales al comercio exterior o cambios en las restricciones al comercio entre Estados Unidos y otros países, incluidos China y Rusia

E

Inestabilidad continua o cambios en las condiciones económicas de un país o región

**Inflación, recesión, fluctuaciones de las tasas de intereses**

**Cambios monetarios**

S

Emergencias sanitarias o pandemias

Sentimiento nacionalista que impacta al comercio global, incluida la disposición de los consumidores no estadounidenses a comprar bienes o servicios de corporaciones estadounidenses.

Imitaciones de consumibles.

Aumento de nivel educativo en países

T

Diferentes estándares tecnológicos, requisito de los clientes o niveles de protección de la propiedad intelectual.

**Mejora oportuna de nuestros productos y tecnologías existentes desarrollo de nuevos.**

Contamos con una gran cartera de productos innovadores.

Digitalización de compras

E

Cambio climático

**Responsabilidad Global**

Creciente preocupación por el ambiente

Seguimiento de normas ambientales

**Creación de productos ecológicos y sustentables.**

L

Políticas, leyes y regulaciones que afectan la producción, el envío, los precios y la comercialización de productos.

Implementación de nuevas leyes, regulaciones, tratados o iniciativas y programas similares estamos obligados a cumplir potencialmente enfrentar limitaciones o restricciones.

Valioso

RARO

INIMITABLE

ORGANIZACIÓN

HP fomenta la resolución de problemas entre sus empleados y la dirección				
Plataforma de venta en línea				
El HP es valorado a nivel mundial por su sistema de distribución				
HP hace inversiones sustanciales en investigación y desarrollo con patentes				
Precios accesibles a sus clientes				
Los avances tecnológicos y la integración también son un recurso importante para desarrollar una ventaja competitiva				

# Análisis FODA

## 3-(F) FORTALEZAS

- Responsabilidad Global
- Creacion de productos ecológicos y sustentables.
- Mejora oportuna de nuestros productos y tecnologías existenciales desarrollo de nuevos.

## 3-(D) Debilidades

- Cambios monetarios
- Dependencia de los proveedores

## 2-(O) Oportunidades

- Aumento de nivel educativo en países
- Capacidad de ofrecer los productos en la mayoría de los comercios.

## Estrategias FO

- Al gran umento de mercado que ve se en la actualidad y la creacion de nuevas impresoras con movilidad facil aumentar las proyecciones de hp

## Estrategias DO

- Crear un tratadocon proovedores que ayudes su canal de distribucion pero que se mantegan contigo la exclusividad y tiempo en material.

## 4-(A) Amenazas

- Constante pelea por la tecnología entre los fabricantes
- Imitaciones de consumibles.

## Estrategias FA

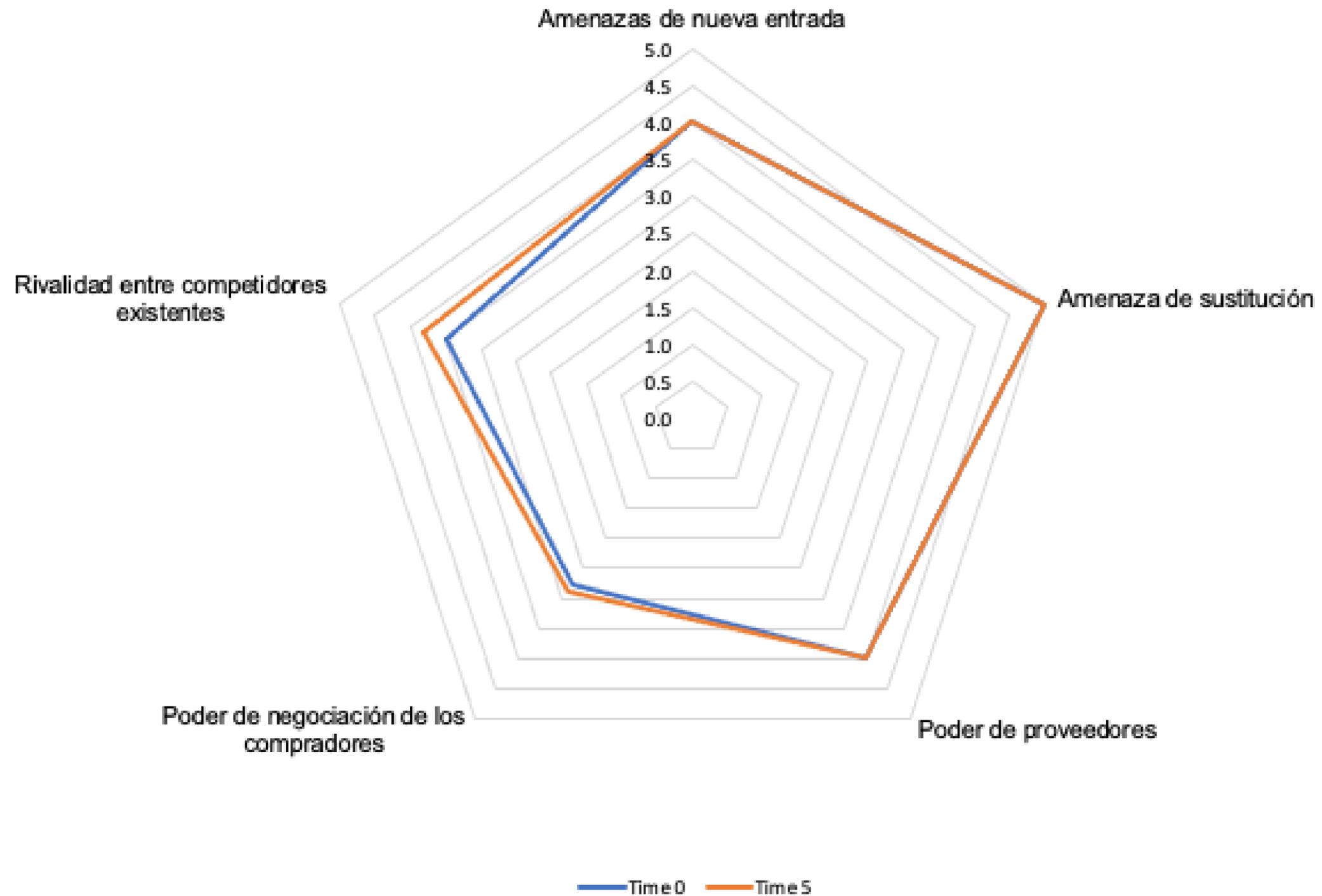
- Crear un productos que no sean imitables y mejorar los productos para que no acepten imitaciones de consumibles

## Estrategias DA

- Inverir en hp lab suministros de material de impresoras para no depender tanto de los proveedores y marcar patentes.

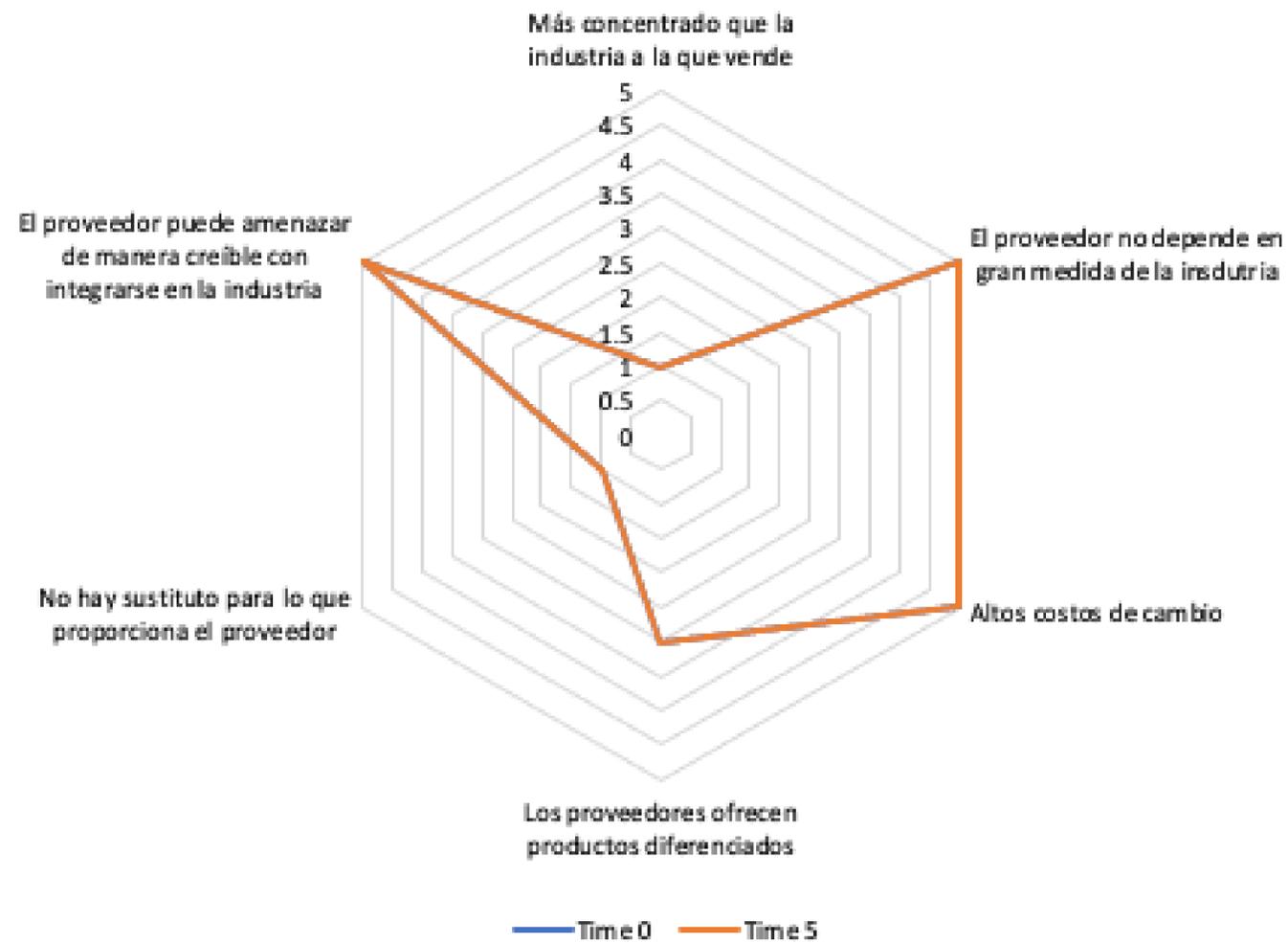
# PORTER

## ANÁLISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER

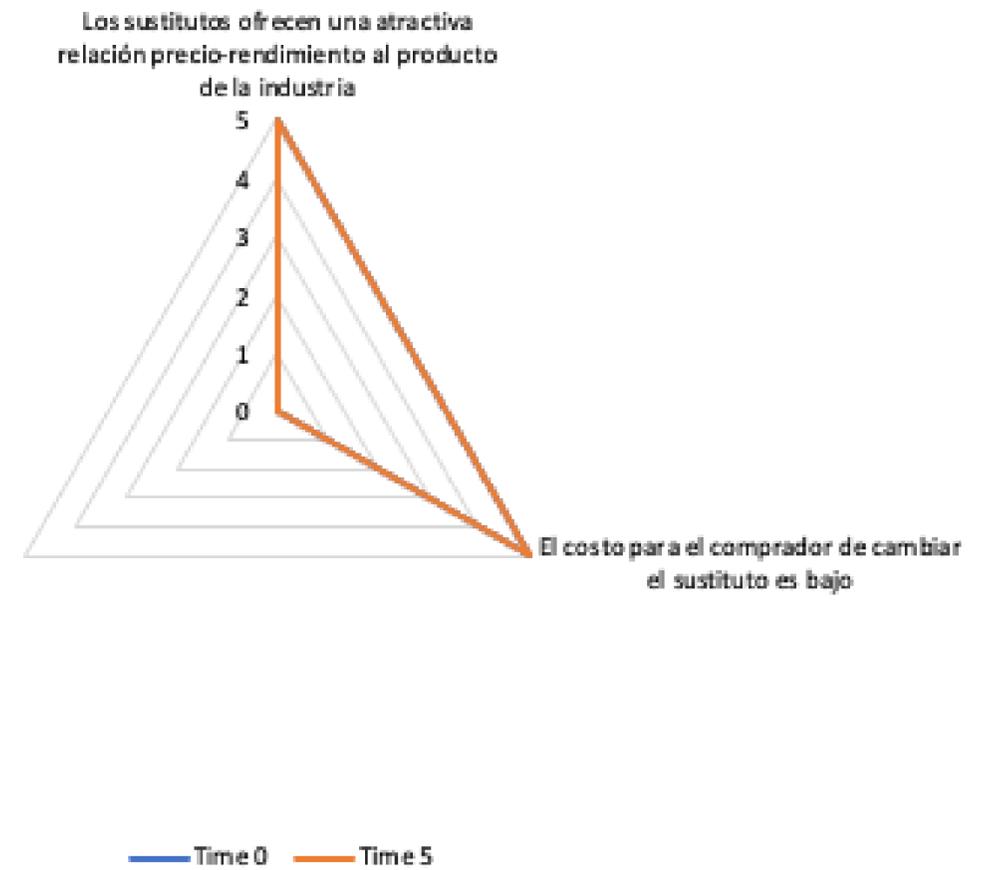


# PORTER

## Poder de los proveedores

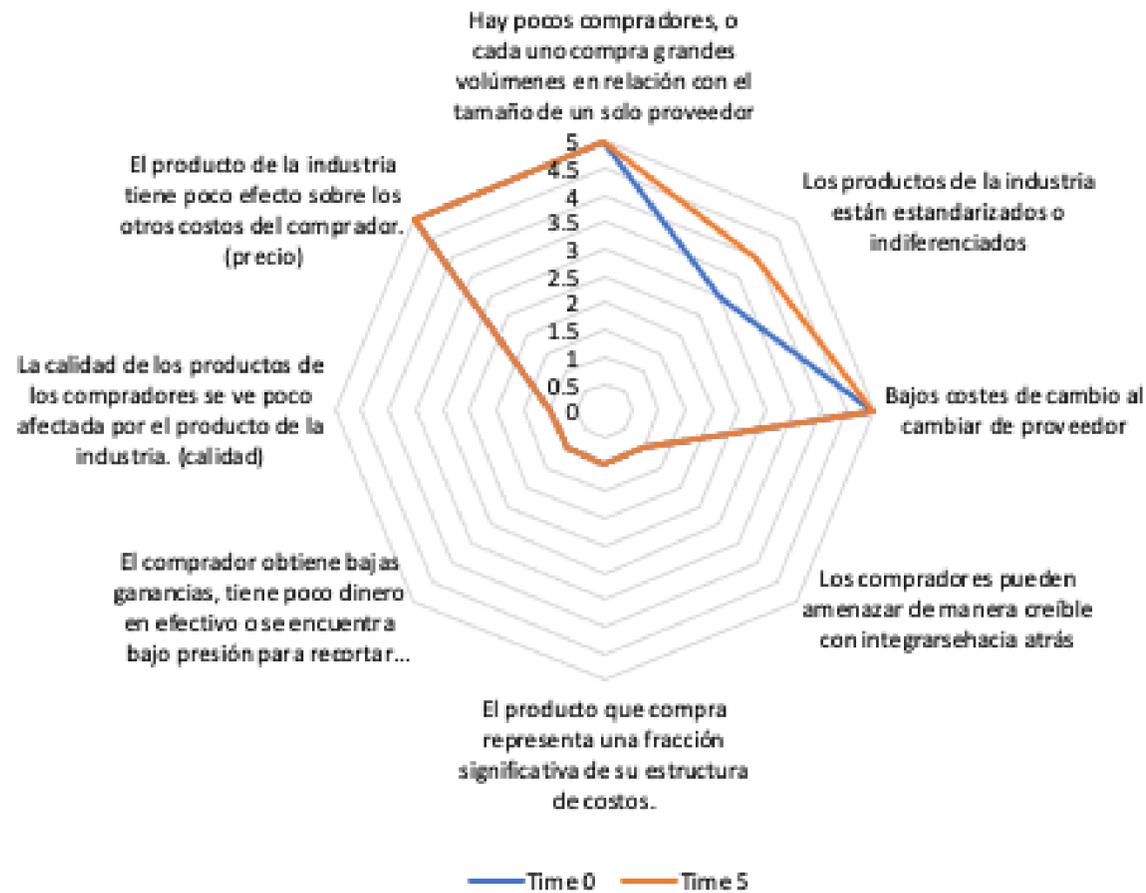


## Amenaza de sustitución

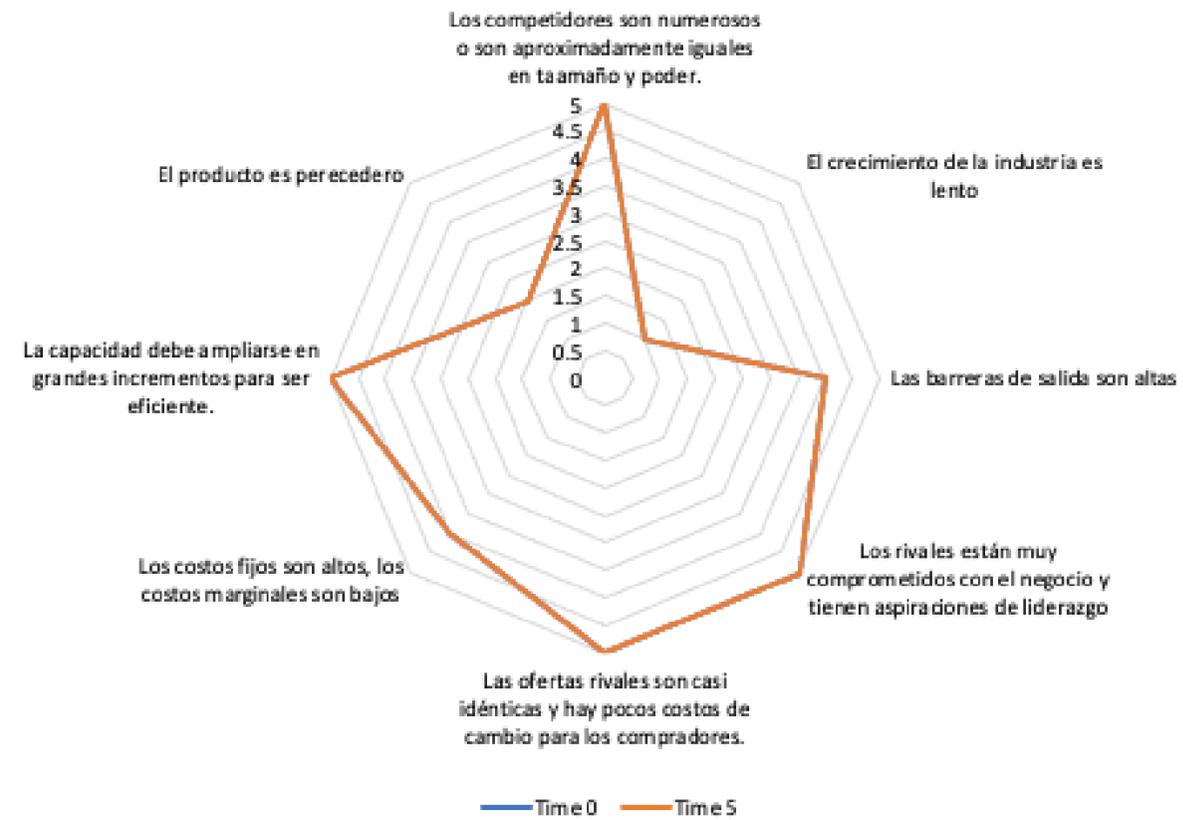


# PORTER

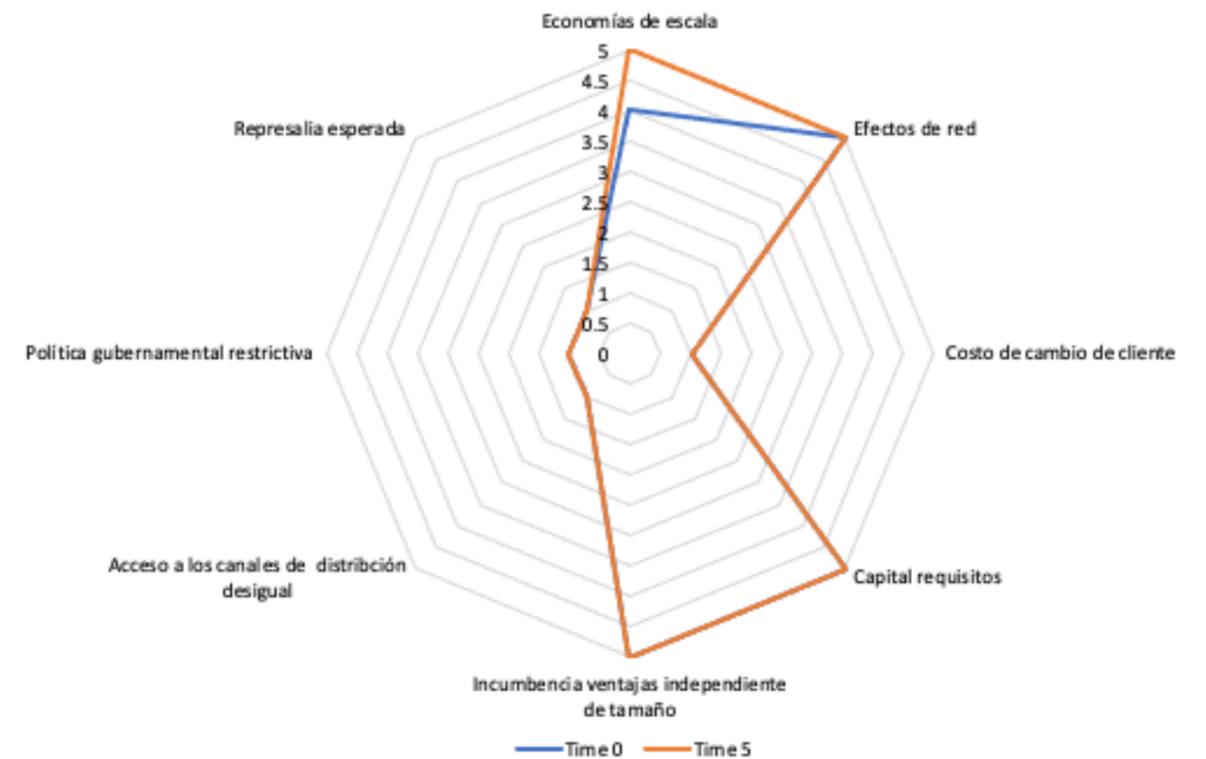
## Poder de negociación de los compradores



## Rivalidad entre competidores existentes



## Amenazas de nueva entrada



# POSICIONAMIENTO

**HP se ha esforzado por presentarse como una empresa innovadora en el sector de la tecnología. Han desarrollado productos y soluciones avanzadas en áreas como la impresión 3D**

**Cuando pienses en imprimir lo primero será el logo azul de Hp**

