

TECNOLOGÍA Y NEGOCIOS

• LOS NEGOCIOS DE LA TECNOLOGÍA Y LA TECNOLOGÍA DE LOS NEGOCIOS •

EL MERCADO DE TI CAERÁ A NIVELES DE 1991-1992.



En Tendencias 1995 anunciamos el desarrollo de un nuevo sistema de monitoreo de los negocios relacionados con las tecnologías de la información y las comunicaciones, así como la organización de talleres de planeación dirigidos a los empresarios que participan en esta industria; ambos esfuerzos eran considerados como necesarios para contribuir a mejorar la conducción estratégica de los negocios mexicanos, ahora son imperativos.

Los objetivos del mencionado sistema de monitoreo son realizar encuestas sencillas y frecuentes en las empresas (mensuales y trimestrales), identificar la relación entre su desempeño y las variables macroeconómicas y desarrollar un conjunto de indicadores anticipados que nos ayuden a adelantarnos y no sólo a adaptarnos a los cambios de la industria y su entorno.

Ante la seriedad de los acontecimientos y su impacto en la industria, Select ha decidido iniciar un servicio de información de emergencia para hacer llegar en forma oportuna los primeros resultados del sistema de monitoreo de los negocios, así como nuestras opiniones y recomendaciones para enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades actuales.

Durante las próximas semanas se otorgará el servicio gratuito a nuestros clientes y a todas las empresas que nos han apoyado con información, así como a las firmas que lo soliciten. A todos los invitamos a colaborar con este esfuerzo. Los comunicados se enviarán también a la prensa y a las diversas asociaciones, cámaras y dependencias relacionadas con esta industria, a quienes invitamos a darlos a conocer.

Después del periodo de emergencia, Select definirá un precio accesible para la suscripción al servicio de

comunicados y a los demás reportes que compongan el sistema de monitoreo de negocios, otorgando un descuento a todos aquellos que nos benefician con su información.

Como siempre, aún después de este periodo mantendremos nuestro compromiso de circular información valiosa a los medios de comunicación para su mayor difusión e impacto en nuestra industria.

Crisis de Confianza

Todos nos preguntamos el por qué de la devaluación y de la inestabilidad financiera que vivimos; sobre método por las expectativas que teníamos para 1995. Independientemente de las concepciones técnicas de la crisis, las cuales se pueden seguir en la prensa, es necesario reconocer que entre otras razones, ella se desató por un deterioro de la confianza. El Pacto como mecanismo para establecer compromisos perdió credibilidad, lo mismo que el gobierno. Lo más delicado de la situación actual es la desconfianza y las dudas que imperan acerca de la habilidad del gobierno para retomar el control financiero, político y social del país.

Lecciones Generales

La presente crisis representa una discontinuidad en el entorno de la industria, tan abrupta como la de 1981-82 (cierre de fronteras y devaluación) y la de 1991 (apertura), que modifica totalmente las reglas del juego. Sin embargo, la crisis va acompañada de oportunidades, que debemos explorar con toda nuestra energía y creatividad, dejando atrás las contemplaciones y la autocompasión.

A pesar del descalabro que sufrimos, alimentar la desconfianza en nuestros gobernantes y en nuestras instituciones tiene un costo muy elevado. Lo anterior no implica la aceptación pasiva de las medidas que se tomen, todo lo contrario. Otorgar al gobierno una vez más el beneficio de la duda debe ir acompañado de una mayor capacidad de crítica y de una voluntad de exigir activamente que se lleven a cabo no sólo las medidas económicas con una visión más realista de lo que requiere el país sino también la reforma de nuestro sistema político y de justicia para asegurar la democracia y la estabilidad de México.

***Impacto en
Tecnologías de la
Información y las
Comunicaciones***

La reforma política no puede esperar a la económica. Economía y política van de la mano como lo demostró 1994, no sólo por la violencia que desató la desigualdad y las luchas por el poder, ignoradas por el modelo económico, sino sobre todo por la manipulación electorera de la economía.

Debemos aceptar la dura transición que propone el Acuerdo de Unidad, puesto que una economía no puede funcionar en la inestabilidad financiera, pero exigiendo que sea corta y que cambien las prioridades del desarrollo nacional. Rechacemos los modelos a ultranza. México requiere emplear y educar a la población, así como desarrollar tecnología para sustentar un desarrollo verdadero en el largo plazo; es fundamental invertir hoy en estos rubros para que en 30 años tengamos el país que soñábamos antes de 1994.

Es muy difícil evaluar el impacto de la crisis en la industria, puesto que aún desconocemos en que niveles pueden estabilizarse variables como la paridad Peso-Dólar y las tasas de interés. Asimismo, porque los usuarios todavía no tienen una posición definitiva en relación al presupuesto de tecnología y a la estrategia a seguir. Sin embargo, los negocios oferentes de tecnología no han podido esperar y varios tienen ya una respuesta a la crisis. Precisamente de la velocidad y lo atinado de esta respuesta depende el aprovechamiento de la oportunidades que se abren.

Por ello Select ha asumido la tarea de iniciar la evaluación del impacto, haciendo explícitos todos los parámetros y las suposiciones de cada caso, así como identificando el rango del impacto.

Los impactos más obvios son:

- *Incremento en precios.*
- *Aumento de los pasivos.*
- *Pérdida cambiaria.*
- *Incrementos en las tasas de interés.*
- *Aumento temporal de la utilidad bruta unitaria en Pesos.*
- *Desaceleración del cambio tecnológico.*
- *Aumento del valor de reposición en Pesos del parque instalado*
- *Alargamiento de la vida útil de los productos.*

Desplome de la demanda.

Existen otros impactos menos obvios que conviene revisar.

Los impactos negativos podrían ser aminorados si no estuviéramos ante la segunda recesión del mercado en 15 años. La crisis de 1981-82 representó una caída abrupta del mercado de equipo de cómputo y telecomunicaciones. En equipo de cómputo por ejemplo, la reducción se estimó en 35% entre 1981 y 1982 y en 13% entre 1982 y 1983 (reducción acumulada de 43% entre 1981 y 1982); minis y mainframes decrecieron aún más y sólo se salvaron las micros, cuyo mercado empezaba. La recesión duró dos años y medio si se considera la segunda mitad del 81, cuando empezaron los problemas. No creemos que la crisis será igual, puesto que en aquel entonces el gobierno decidió controlar las importaciones con permiso previo, disminuyendo el déficit rápidamente y restringiendo el abasto. Sin embargo es importante que los empresarios reconozcan la realidad, magnitud y duración de esa triste experiencia para que la reacción sea congruente con la gravedad de la presente recesión.

Para el análisis siguiente se ha tomado una paridad de 5.5 Pesos por Dólar, una inflación del 18% y un crecimiento real en el PIB de 1.6%; estas cifras no

En el mejor de los escenarios el mercado retrocederá a valores de 1992, en el peor a valores de 1991.

constituyen nuestra predicción para 1995, sino una base para la evaluación preliminar del impacto que se modificará cuando tengamos mejor información (de acuerdo a los criterios de política económica del gobierno, actualizados el miércoles 4 de enero de 1995, la paridad promedio será de 4.5 Pesos por Dólar, la inflación de 15.9% y el crecimiento del PIB de 1.6%). En nuestra primera evaluación de lo que sucederá en 1995, el escenario más optimista resulta en una reducción del mercado de 26% en Dólares corrientes, considerando un crecimiento del mercado en Pesos corrientes del 20% (tomando en cuenta la inflación, el incremento en el PIB y una mayor penetración de la tecnología en la economía). El escenario más pesimista implica un decrecimiento del mercado de 39% en Dólares corrientes, considerando la reacción que los diferentes sectores de usuarios tendrán respecto de su presupuesto para diversos bienes y servicios que ofrece la industria. En otras palabras, en el mejor de los casos el mercado retrocederá a valores de 1992 y en el peor, a valores de 1991. Aunque el segundo escenario nos parece el más probable, continuaremos nuestras investigaciones para confirmar las hipótesis.

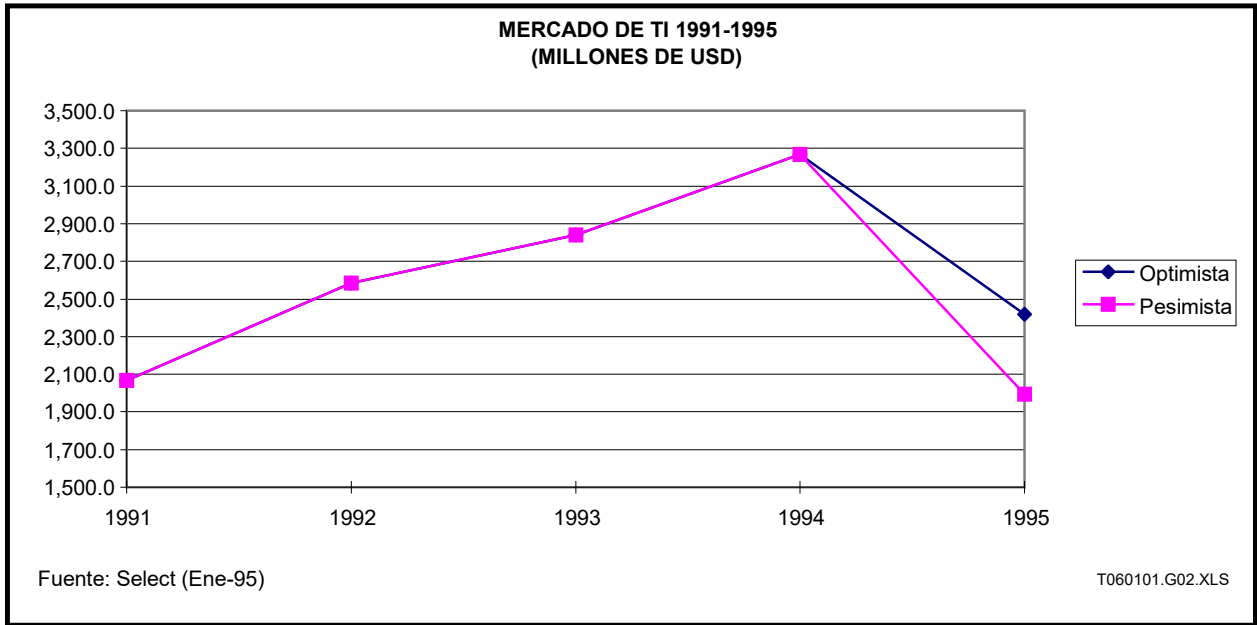
En los próximos comunicados podremos ampliar la evaluación por sector económico y tipo de bien y servicio. Por lo pronto adelantamos que el impacto negativo es mayor en productos que en servicios, profundizando la tendencia hacia servicios y que el único sector de usuario cuyo presupuesto en Pesos puede crecer es el exportador.

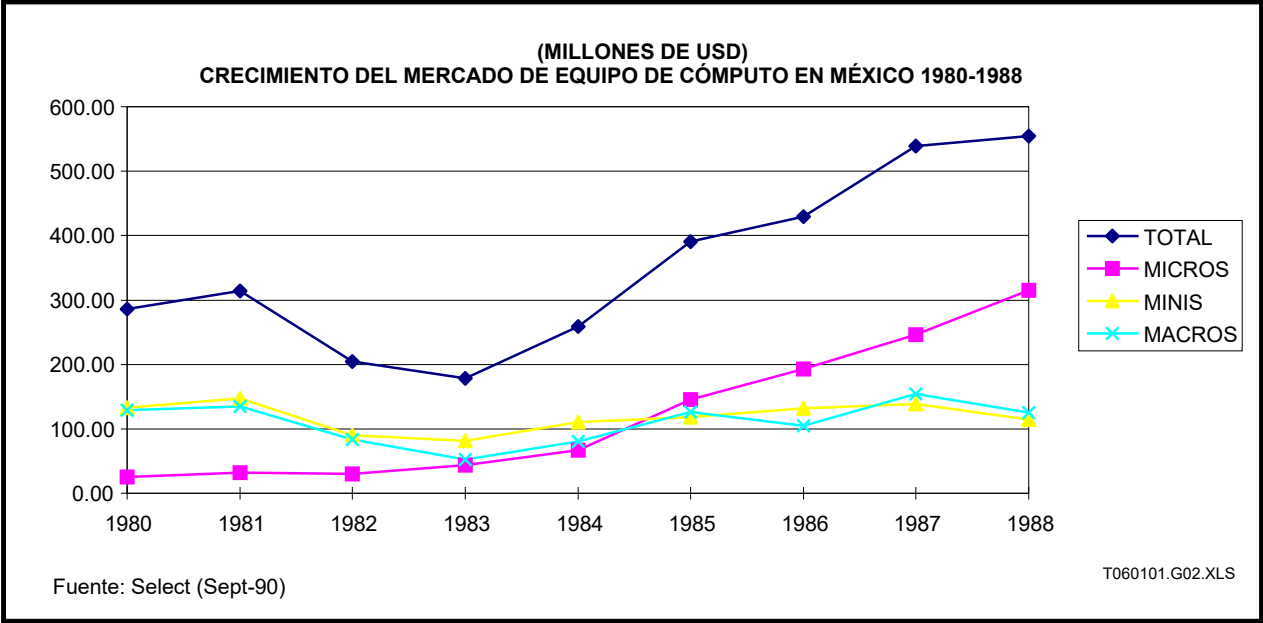
Respuestas Estratégicas

Se pueden identificar diversas reacciones en las empresas, desde esperar para ver más claro (wait and see), hasta descargar el riesgo cambiario en el canal y en el usuario, pasando por asumir el riesgo cambiario con una cobertura adecuada. Los que no están tan expuestos al sector externo, como las empresas de servicios que facturan en Pesos podrán moverse sin riesgos, siempre y cuando manejen bien el entorno inflacionario (en realidad todos debemos reaprender a operar con inflación).

En los próximos comunicados profundizaremos sobre las ventajas y desventajas de estas respuestas

estratégicas. Sólo queremos adelantar que las empresas más ágiles que ya tienen una respuesta bien calculada llevan una clara ventaja. Nuestra opinión es que de hoy en adelante todos debemos de pensar en Pesos para salir avante.





Servicios de Estrategia en Electrónica, S.A. de C.V. (Select).

Av. Nuevo León No. 54 Desp. 501
 Col. Hipódromo Condesa
 06100, México D.F.
 Tels. 256-0981, 256-1098, 256-1426. Fax 553-4641