

⬇ Noticias

SE ESPERAN CAÍDAS DEL 3 AL 8 %

Problemas en la Matrix latinoamericana

La crisis frenará de golpe el rápido crecimiento que mostraba la industria de las TI en América Latina. No obstante, habrá oportunidades para hacer buenas jugadas.

12/2/2009

Los gerentes de las mayores empresas de TI de la región comparten su visión de la crisis global: "La opinión general es que si mantenemos la misma facturación del año pasado, 2009 será un buen año".

La conclusión es la misma en Brasil, México, Colombia o Centroamérica: la industria de las empresas que se dedican a vender software a medida o empaquetado, plataformas, servicios de mantenimiento, actualización de hardware y un sinnúmero de otras cosas para las que se requieren expertos informáticos, se verá afectada en mayor o menor medida por la crisis financiera global.

La que podría sufrir mayores heridas sería la industria de los hardwares, códigos binarios y arquitecturas digitales. Según expertos del sector, en México la caída podría llegar a ser de 7,5% en 2009 y en Brasil la desaceleración también se va a sentir en números similares: "La industria venía creciendo a tasas de 8% anual en el país, pero dudo mucho que lleguemos a esa media en 2009. La venta de software venía creciendo a tasas del 12%, pero esperamos crecer sólo en 3 o 4% en 2009", sentenció José Cursellis, director de la Asociación Brasileña de Empresas de Software (Abes), que reúne cerca de 800 firmas.

El golpe se va a sentir más fuerte porque 2008 fue un muy buen año para los jugadores de toda la región. Incluso en el último trimestre de 2008 se ejecutó gran parte de las inversiones acordadas en los presupuestos de principios de ese año, por lo que algunos aún no notan el verdadero impacto de la crisis. "El mercado venía embalado y muchas tiendas y shoppings en construcción serán inaugurados de cualquier forma", señaló Alberto Menache, director corporativo del Grupo Linx. "Es una industria con muchos compromisos ya contratados", añadió.

Pero más allá de los proyectos actualmente en ejecución, la perspectiva no es tan positiva. Dentro de una amplia encuesta de opiniones efectuada por AméricaEconomía, el argentino Luis Cuezco, director general de la española Indra para Chile, Perú y Uruguay y cuya empresa tiene ventas de US\$ 300 millones en servicios de TI en toda América Latina, opinó: "Se van a postergar todas las decisiones de inversión hasta que haya más claridad sobre la profundidad de la crisis; mientras tanto, sólo van a seguir los que no pueden funcionar sin invertir y aquellos que buscarán nuevas eficiencias a través de las tecnologías", agregó Cuezco.

Por esto mismo son muchos los que están esperando una fuerte contracción del negocio, especialmente durante este primer semestre de 2009. Hasta los últimos meses del año es poco probable que haya señales claras que permitan a las empresas trabajar con cierta certeza sobre los escenarios que enfrentarán sus inversiones. A eso hay que sumar el efecto que la crisis tendrá en ciertos sectores (especialmente entre los exportadores) que son usuarios intensivos de tecnologías, sin olvidar las restricciones gubernamentales en países como la Argentina o las crediticias generadas por la iliquidez. Es que gran parte de la venta de la industria, especialmente la compra de activos físicos (equipos de cómputo, servidores, etc.) se hace a través de operaciones de crédito.

"La crisis es principalmente una crisis de financiamiento", dijo sobre esto el peruano Luis Anavitarte, vicepresidente y director de investigación de mercados para mercados emergentes de Gartner, basado en San Francisco. Añadió: "Esto significa que veremos muchas empresas postergando decisiones, por ejemplo, la de renovar su parque de PC, del primero al segundo semestre".

El hardware, tema crítico

El tema del hardware es probablemente lo más crítico: mientras la mayor parte de los servicios de TI pueden venderse ya como servicios que se pagan mes a mes, muchas empresas aún prefieren mantener los equipos de cómputo en sus oficinas, por lo que será el ítem más afectado. "No obstante, la mayor parte de la inversión seguirá siendo destinada a servidores, redes, soluciones de almacenamiento y PC", apuntó Cristina Rivas, gerente de Estudios para el Cono Sur de IDC.

Ni hablar del tema tecnológico a consumidor, sector al que es cada vez más difícil vender. "Para el consumidor residencial la cosa será más difícil: hoy para los consumidores es más difícil acceder a una canasta básica de productos y servicios digitales", indicó el mexicano Luis Guarango, director de la región latinoamericana de Marco Consultora. Por ejemplo en México, dijo, en mayo se necesitaban 5,91 salarios para acceder a un hogar digital y hoy se necesitan 9 salarios promedio para acceder a la misma canasta, más de 50% de incremento, mientras que en la Argentina fue de un 30%.

Pero en las crisis hay oportunidades, como dice el cliché. Y en América Latina, que se había transformado, en los últimos años en la región de mayor crecimiento en inversión de TI del mundo y en el segundo mayor mercado emergente del planeta luego del Asia Pacífico, sigue habiendo muchas de ellas.