

2019: retos y oportunidades para los mercados TIC

Por Alejandro Vargas González

Palabras clave: Transformación digital, Entorno macro, Mercados TIC, Expectativas 2019

El entorno macroeconómico se torna complejo para México en 2019: se espera un menor crecimiento del PIB derivado de ajustes a políticas de gasto del gobierno federal, un tipo de cambio volátil e incertidumbre económica global derivada del conflicto comercial EUA – China, convulsiones políticas con giros al nacionalismo, caídas históricas de los precios de acciones del S&P 500, entre otros acontecimientos.

En este contexto, la *Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado* realizada en diciembre de 2018 por el Banco de México, muestra una reducción en la expectativa de crecimiento del PIB de México de 1.97 a 1.89 para 2019.

Ante tal escenario, una pregunta resuena constantemente: ¿Cuáles son las implicaciones del entorno para los mercados TIC en este año?

La proyección base de crecimiento TIC realizada por Select es de 5.1% en pesos corrientes, donde una mayor adopción de servicios administrados modulares, proyectos de migración a servicios de cómputo en la nube, inversiones en seguridad informática y una fuerte demanda de *smartphones*, habilitan la transformación digital y apuntalan el crecimiento del mercado.

Sin embargo, dado el entorno macro actual aunado a una menor inversión del sector público en tecnología, el efecto para los mercados TIC podría derivar en una desaceleración en el segmento organizacional, particularmente en las áreas relacionadas a proyectos de hardware y software en el sector público federal.

Un análisis del presupuesto de egresos de la federación (PEF 2019) y su impacto en el mercado TIC que acaba de publicar Select, arroja que existe una reducción de 18% para las partidas de tecnología, además de que la Ley de Austeridad prohíbe fulminantemente la adquisición de equipos de cómputo durante el primer año de administración y da un giro a la adopción de software de código abierto.

Bajo una proyección *pesimista*, todo el mercado TIC apenas crecería 2.3% en 2019.

Figura 1: Proyecciones del mercado TIC

Proyección 2019*	Base	Pesimista
Valor TIC (millones pesos)	\$745,224	\$725,234
Crecimiento TIC	5.1%	2.3%

Es importante acotar que aún con la reducción el sector público continúa siendo un sector muy importante ya que representa el 19% del gasto **organizacional** en TIC. Sin embargo, las estrategias de diversificación hacia otros mercados tienen sentido ya que otros sectores como finanzas, manufacturas, comercio y servicios mantienen un alto dinamismo y serán clave para el mercado en 2019.

Las oportunidades para desarrollar negocios en los mercados TIC en 2019, aún con los retos señalados, son reconocidas por los empresarios TIC. En una encuesta realizada por Select en las últimas semanas, los empresarios TIC reconocen que las áreas clave de oportunidad para sus negocios en 2019 descansan en:

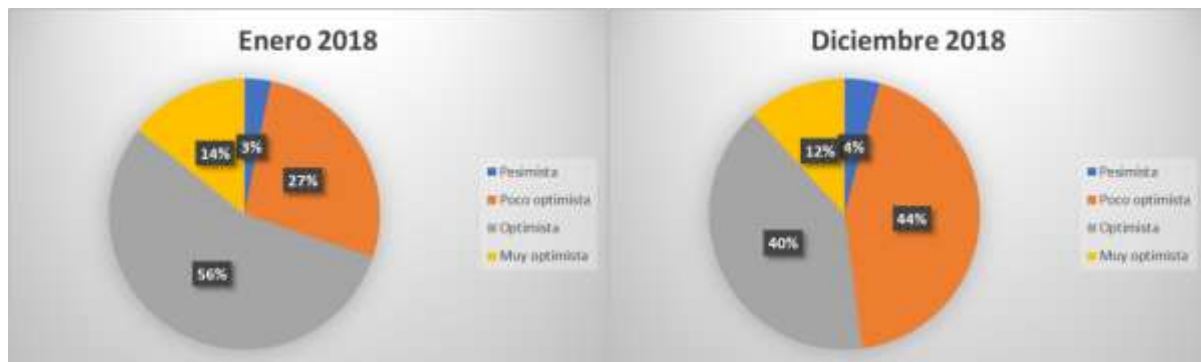
- Mejorar la operación de servicios para atender adecuadamente necesidades de negocio de los clientes
- Incorporar al portafolio nuevas tecnologías que crean o habilitan nuevos segmentos de mercado
- Habilitar la transformación digital como punta de lanza para disparar el crecimiento del negocio.

Entre los retos que identifican estos empresarios están:

- Pérdida de confianza en el país derivada de decisiones políticas
- Una menor calificación crediticia de México
- Volatilidad cambiaria
- Entrada del nuevo gobierno.

En balance, 52% de los entrevistados se mantienen optimistas para el primer trimestre de 2019 (hace un año el 70% eran optimistas) mientras que el restante 48% tiene expectativas pesimistas (30% hace un año).

Figura 2 y 3: ¿Cuál es la expectativa para el trimestre? (año y mes de la encuesta)



Como recomendación, la clave para superar oportunamente este entorno turbulento consiste en adoptar prácticas e iniciativas de negocio que habiliten la transformación digital, abandonar paradigmas tradicionales y buscar una constante optimización del portafolio para atender las necesidades de los clientes y reestructurar el negocio para mejorar la rentabilidad.

Mucho del negocio tradicional se debe transformar, prácticas antiguas que antes dieron resultados deben dejarse atrás, y se debe perder miedo a participar en nuevos mercados, con el objetivo de asegurar la supervivencia y el posterior crecimiento del negocio.

Agradecemos a los participantes de nuestros grupos de intercambio de información, cuyas aportaciones continuas nos permiten robustecer la entrega de contenido de calidad, oportuno y actualizado sobre los negocios TIC y transformación digital en LATAM.

Si no es miembro de nuestros grupos de intercambio de información, lo invitamos a participar mediante encuestas en línea y/o telefónicas, donde recibirá como beneficio informes periódicos sobre los avances de la transformación digital y los negocios TIC y podrá asistir a nuestras reuniones trimestrales del Servicio de Información Continúa para la Alta Dirección (SICAD) en línea.

Conozca más en <https://www.selectestrategia.net/>