



Este artículo es una síntesis de la conferencia que Joaquín Moya-Angeler pronunció en las Jornadas sobre "La industria de la información. Situación actual y perspectivas", organizadas por Amper en la Universidad de verano de Santander

La crisis informática: su naturaleza y alcance

❖ **Joaquín Moya-Angeler**

El autor analiza en el presente artículo las causas fundamentales que han propiciado la crisis del sector informático en el contexto de la crisis económica general. A pesar de esta situación, el Presidente de IBM España afirma que la informática está en la base del progreso dado el paso que se está produciendo de una sociedad industrial, a una sociedad de la información.

Desde mi punto de vista y en primer lugar, la crisis es fundamentalmente económica y no tecnológica. En segundo término, conviene matizar que la industria informática, en términos globales, presenta

muchos matices. Así, mientras la industria agregada en términos económicos está en crisis, los componentes tienen comportamientos muy distintos: decrecimiento del hardware (-4%) y crecimiento en software (5,7%) y servicios (11%).

Lo que resulta evidente es el interés y preocupación generalizados por la crisis del sector. Es lógico por varias razones. Primero, por ser ésta una industria acostumbrada a ganar mucho dinero y cuya facturación, beneficios y empleo eran crecientes.

Segundo, porque no es una crisis general del sector, ya que coexiste con continuos cambios tecnológicos y con la aparición de grandes triunfadores (Microsoft, Intel, Apple, Dell, etc.) y grandes áreas de crecimiento.

Finalmente, porque el interés por la crisis sectorial se debe también al creciente peso de la tecnología de la información en nuestro quehacer diario empresarial y personal.

Causas fundamentales de la crisis del sector

Aceptado el interés general, ¿cuáles son las características que la definen?

Se trata de una crisis global liderada por el hardware. Las tasas de crecimiento son menores en la actualidad e, incluso, decrecientes. Por otra parte, los márgenes brutos han sufrido enormes caídas que, probablemente, no volverán a recuperarse. Al mismo tiempo, se está produciendo una fragmentación de la industria que conlleva una mayor especialización. Y, por último, no deben olvidarse los fuertes impactos que están sufriendo los tradicionales suministradores.

El exceso de oferta, que se ha generado a su vez por otro exceso de capacidad instalada, que podemos cifrar entre un 30 y 50 por ciento, es, sin duda, el motivo principal de la actual guerra de precios.

Esta situación se inició con la aparición del ordenador personal y la transformación del proceso de datos que ello originó. Asimismo, la entrada en la industria de muchos participantes, animados por la perspectiva de un negocio lucrativo, ha supuesto otro elemento decisivo en la actual situación del sector.

Otra de las causas de la crisis es la escasez de demanda. Mientras se aprecia un aumento en las Unidades de Potencia (MIP's, gigabytes, etc.) decrece, sin embargo, la facturación. Al mismo tiempo, se reducen las inversiones y se hace más hincapié en la optimización de la capacidad instalada. Todo lo anterior provoca una cierta decepción o insatisfacción con la rentabilidad de las inversiones realizadas.

También considero causa de la actual situación el cambio producido en los modelos de demanda. En este sentido, han surgido tendencias descentralizadoras como el "rightsizing o downsizing", o la utilización de redes locales (LAN's) unida a la tecnología Cliente/Servidor, en detrimento del HOST. Estas tendencias requieren un conocimiento claro de los "overheads" que suponen.

A lo anterior se suma la clara importancia que están adquiriendo los Sistemas Abiertos y la oferta de servicios sustitutivos de productos, como el Outsourcing.

Asimismo, otro factor a tener en cuenta es la incapacidad de la industria para generar soluciones. Y matizo esta afirmación en base a que, primero, el desarrollo de Software es mucho más lento que el de Hardware; segundo, porque no se han generado soluciones en paralelo a la capacidad instalada en los clientes; tercero, porque la introducción y utilización de nuevas tecnologías es lenta; y, cuarto, porque se dedica mucho tiempo y esfuerzo en conversiones y mantenimiento de aplicaciones, en lugar de buscar nuevos desarrollos.

El último aspecto o causa de la crisis es el que quiero detenerme es el de la aceleración del ciclo tecnológico. Dicha aceleración ha sido fomentada por masivas inversiones en la industria. Sin embargo, la misma industria se ha mostrado incapaz de anticipar el avance tecnológico, lo que ha derivado en un exceso de la capacidad instalada. También es necesario constatar que el ciclo de vida de los productos se ha reducido sensiblemente.

Finalmente, conviene citar, aunque sea de pasada, la influencia que en la actual situación ha tenido la proliferación de alianzas tecnológicas para compartir gastos de R&D, así como el rápido crecimiento que está experimentando el canal OEM.

Situación actual

Una vez comentadas las características y causas fundamentales que, a mi juicio, han configurado la actual crisis sectorial, pasaré a analizar brevemente la situación en la que nos encontramos.

El momento actual viene caracterizado por una industria en permanente ebullición, que, globalmente, se encuentra en situación de pérdidas.

Es evidente, por otro lado, que existe una feroz competencia de precios y una lucha por cuotas de mercado, iniciadas ambas con el Ordenador Personal.

Al mismo tiempo, tenemos una inadecuada estructura de costes y gastos de los suministradores tradicionales, que obliga a poner en marcha procesos de reestructuración.

La situación que vivimos conlleva la necesidad de cambiar sustancialmente la forma de vender y soportar a los clientes.

Otra faceta del crítico momento del sector nos muestra un panorama industrial fragmentado y especializado en nichos de oportunidad, con una creciente demanda de servicios y soporte.

En el terreno de la financiación, el momento actual se caracteriza también por la falta de disponibilidad de capital. En este sentido, son

"El exceso de oferta, que se ha generado a su vez por otro exceso de capacidad instalada es, sin duda, el motivo principal de la actual guerra de precios"



"La situación económica es más complicada en España que en la mayor parte de los países europeos debido a cortes y retrasos en las inversiones y una feroz dinámica de precios por la escasez de la demanda"



Joaquín Moya-Angeler es
Presidente de IBM
España

obvias las dificultades financieras de la mayor parte de los elementos de la industria.

Por último el marco de referencia de nuestra industria se cierra con la proliferación de alianzas en todos los frentes: tecnológico, de mercado y de canales.

La crisis en España

¿Y qué sucede en España? La industria sectorial en nuestro país presenta las mismas características generales que he descrito, pero con un desfase temporal de uno o dos años y con una manifestación mucho más intensa. Las cifras aquí resultan clarificadoras: crecimiento del 10 por ciento en 1990, caída del 5 por ciento en 1992 y, posiblemente, inferior en el actual ejercicio.

La situación económica, por otra parte, es más complicada en España que en la mayor parte de los países europeos debido a cortes y retrasos en las inversiones y una feroz dinámica de precios por la escasez de la demanda.

La situación financiera de los componentes de la industria es muy complicada y con una acusada falta de liquidez. A ello contribuye la deuda del Sector Público con el sector, que asciende a 87.810 millones de pesetas, según Sedisi.

Por último, en nuestro país se aprecia, comparativamente, un menor desarrollo del mundo de los servicios y una carencia de software standarizado.

Antes de concluir con unas reflexiones sobre el futuro que creo nos aguarda, me parece importante analizar las tendencias de compra que se presentan en el sector.

En primer lugar, se aprecia una reducción en los costes informáticos y una transformación de los costes fijos en variables, con un acceso al exterior para el Desarrollo de Aplicaciones, Proyectos de Integración y Operaciones de Producción, totales

o parciales. También se observa un continuo abaratamiento en los precios de compra de Hardware, Software y Servicios.

En tercer lugar, se aprecia un permanente escrutinio por parte de los clientes sobre el Valor Añadido Real que la solución informática propuesta aporta a sus negocios. Hay que destacar también una pérdida de valor relativo de los conceptos tecnológicos y un aprecio por los conceptos de negocio y sus implicaciones en la competitividad de los mismos.

Por último, las tendencias de compra señalan un avance de los conceptos de Sistemas Abiertos, como una indicación más de la tensión de los clientes por mantener la presión en los precios por el uso de soluciones alternativas.

El futuro

Creo que las consecuencias de las tendencias de compra mencionadas nos llevarán a un mercado de Commodity en Hardware. Se producirá un incremento continuo de la complejidad de productos y ofertas. Y el mercado será abierto y multivendedor.

También se producirá una mayor especialización en busca de nichos de oportunidad. Habrá mayores oportunidades para los integradores. Y, finalmente, se mantendrá la tensión para que las organizaciones optimicen sus canales de comercialización o sus costes de distribución y administración.

Aunque no se recuperen los crecimientos y los márgenes de antaño, existen varios argumentos conceptuales y uno pragmático que invitan al optimismo.

Ese optimismo se basa en la constatación de que la Informática está en la base misma del progreso, al pasar de la sociedad industrial a la sociedad de la información. Además, los nuevos conceptos de dirección (estructuras no jerarquizadas, "expert manager", etc.) precisan, y son posibles, gracias al progreso de las Tecnologías de la Información.

Por otra parte, el progreso requiere competitividad y productividad, y ambas están en la base de este sector industrial.

La disponibilidad de una gran cantidad de nuevas tecnologías (imagen, voz, multimedia, realidad virtual, etc.), cuya potencia transformará profundamente las instituciones y la forma en que las personas interaccionan entre ellas y con la información.

Finalmente, un argumento pragmático: la industria está atravesando un proceso de desinversión que redundará en una mayor adecuación de la oferta a la demanda existente.

Por tanto, partiendo de la premisa de que habrá demanda, lo que nos queda a la industria es definir las estrategias adecuadas y, sobre todo, ejecutarlas.