

Aunque ventas TIC crecen existe un optimismo reservado

Arely Reyes Gaspar

Desempeño de ventas TIC en el mes de junio

En el mes de junio, el índice de crecimiento en ventas TIC presentó un crecimiento de 3 puntos, respecto de mayo, situándose en 62.8 unidades.

60% de las empresas indicaron un crecimiento, dentro de éstas, 53.9% crecieron poco y solo 6% crecieron mucho; en conjunto crecieron casi 5 puntos base.

Dentro de las empresas que no crecieron en junio, 26.7% no crecieron nada, 11.3% decrecieron poco y 1.7% decrecieron mucho.

Expectativas de crecimiento para el próximo mes

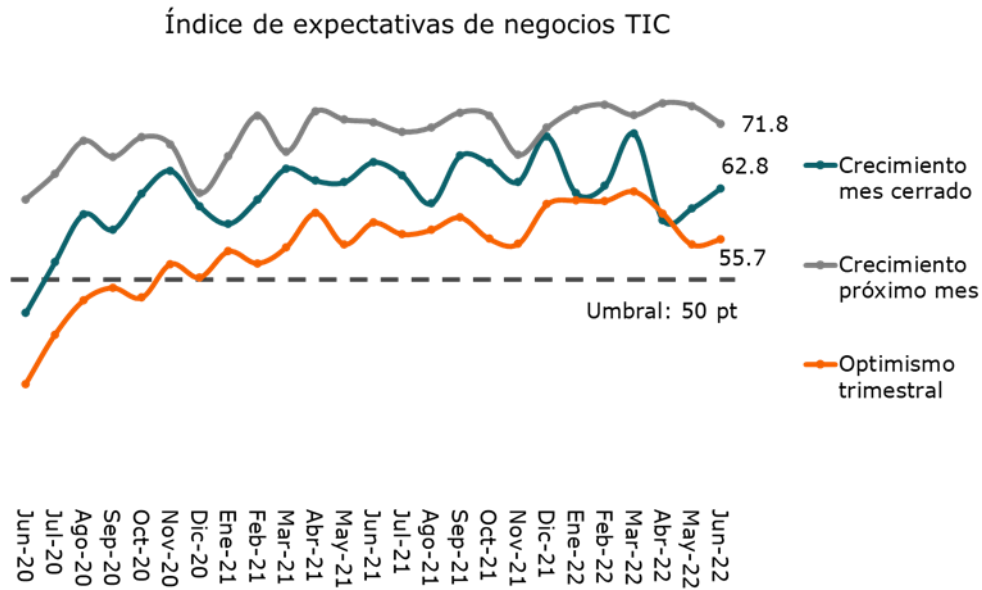
El índice que registra el aumento de las ventas para el próximo mes presentó una caída de 2.5 puntos, sin embargo, se mantiene por encima del umbral.

77.3% de las empresas esperan que sus ventas crezcan en el mes de septiembre, dentro de éstas, 63% esperan crecer poco y solo 14.3% esperan crecer mucho.

De las empresas que piensan que no crecerán sus ventas el próximo mes, el 18.4% esperan no crecer nada y 4.2% decrecerán poco.

Expectativa trimestral

El optimismo trimestral se mantiene casi sin cambios con respecto al mes de mayo, dentro de éste 57.3% de las empresas se mantienen optimistas para el cierre de trimestre, mientras que 47.3% piensa que no crecerán sus ventas.



Fuente: Select, junio 2022.

Select ha decidido lanzar una nueva sección donde se pregunta las principales oportunidades y amenazas que ven las empresas en el entorno.

Dentro de las oportunidades se encontraron: una mayor demanda en soluciones de nube, ciberseguridad y trabajo remoto; en sectores de finanzas, gobierno, telcos y los corporativos; y una demanda de servicios más personalizados.

Oportunidades	%
Inversión en soluciones (nube, ciberseguridad, trabajo remoto, etc)	22%
Sectores: Gobierno Finanzas, Telcos, corporativos	14%
Foco en servicios personalizados	12%
Reactivación de la economía	11%
Transformación Digital	10%
Reactivación de proyectos	6%
Renovación de infraestructura	5%
Mayor presupuesto	4%
Tipo de cambio	2%
Nuevos clientes	2%
Otras	11%

Por otro lado, las amenazas se encuentran sobre todo en la incertidumbre que vive el país por diversos factores como: las decisiones de política económica, la inflación, factores externos, lo cual ocasiona que sus clientes se mantengan cautos en las inversiones en nuevos proyectos.

Un factor que permanece como amenaza aún, es el desabasto y los tiempos de entrega que se siguen incrementando.

Amenzas	%
Incertidumbre	44%
Desabasto y retraso en entregas de producto	27%
Lenta toma de decisiones por parte de clientes	7%
Falta de presupuesto	5%
Pandemia	5%
Liquidez	2%
Falta de personal calificado	2%
Otras	8%