

Repuntan ventas y optimismo TIC en marzo

Erick de la Cruz Rojas

Se aceleran ventas TIC

64% de las empresas reportaron crecimiento de sus ventas TIC en marzo; de estas solo 10% reportaron mucho crecimiento, mientras que las que crecieron poco fueron 54%, 10 puntos porcentuales más que el mes pasado.

Del 36% de empresas que no crecieron, 9% decrecieron poco y 2% decrecieron mucho; el resto se mantuvo estable.

El porcentaje de empresas en contracción ha disminuido significativamente. Mientras que en enero 49% de las empresas no crecieron, en marzo solo 36% se encontraban en esta situación.

En consecuencia, el índice de crecimiento de ventas TIC aumento 4.34 puntos base para ubicarse cerca de los 66 puntos en franca zona de expansión.

Menor dinamismo esperado para abril

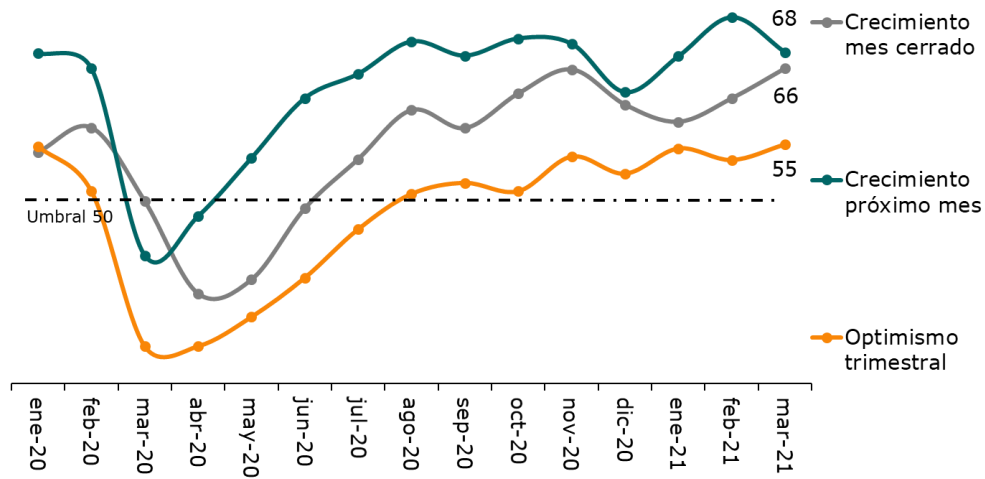
74% de las empresas esperan crecer en abril; 9% menos que en marzo, lo que refleja un menor dinamismo del mercado seguramente por el efecto de Semana Santa.

Mayor optimismo para el 2do. trimestre 2021

La suma de poco optimistas y pesimistas para el 2do. trimestre es de 42%; aunque solo 2% se declara pesimista.

El índice de optimismo supera por 5 puntos el umbral de los 50 puntos y es 2.2 puntos base mayor que en febrero, lo que indica mayor confianza de los empresarios en el entorno de negocios.

Índices de expectativas de negocio TIC

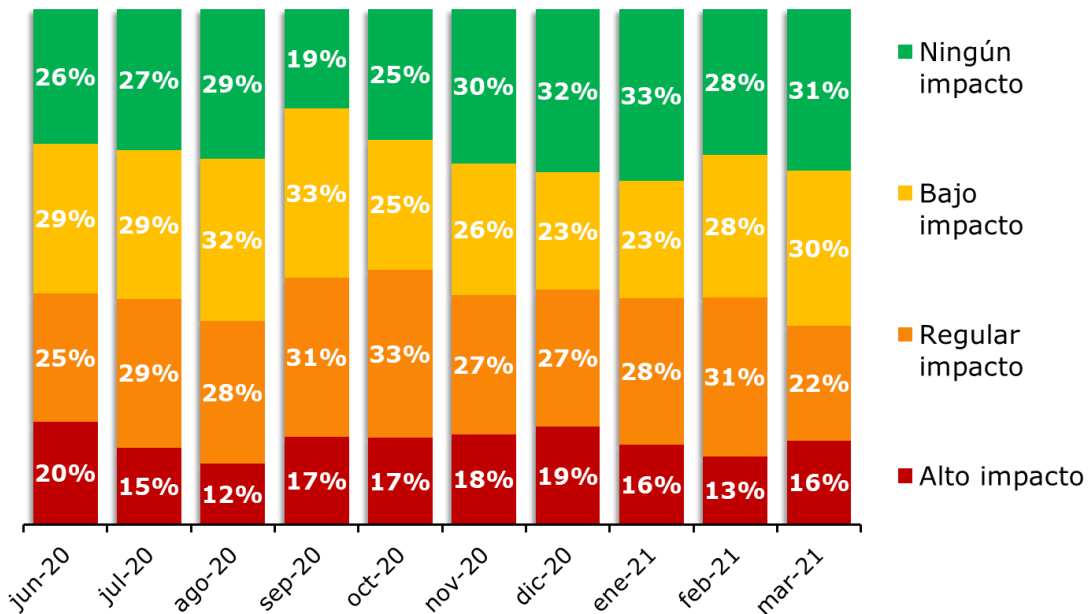


Fuente: Select con base en "Encuesta de las expectativas de negocio", abril 2021.

Impacto de la contingencia en las empresas de TIC

En marzo las organizaciones que tuvieron un alto impacto disminuyeron 3 puntos porcentuales con respecto a febrero. Con esto 69% de las organizaciones señaló haber resentido algún tipo de impacto; aún con este aumento las organizaciones que no se vieron impactadas se incrementaron ligeramente.

Evolución de las afectaciones por COVID-19 en los negocios TIC



Fuente: Select con base en "Encuesta de las expectativas de negocio", abril 2021.

De las empresas que reportaron afectaciones, el desabasto y los tiempos de entrega largos en componentes y equipos de todo tipo sigue siendo la principal afectación en las ventas de las empresas de TIC.

Les siguen en número de menciones a los problemas de la presente contingencia, el retraso de proyectos, las menores ventas y la dificultad para cobrar.

Menciones	
Desabasto y tiempos de entrega largos en componentes y equipo de todo tipo	65%
Retraso de proyectos y cobranza	14%
Cambio de prioridades y falta de presupuesto de los clientes	9%
Otro	11%
Cancelación de proyectos	2%

Conclusiones

En marzo repunta el crecimiento de las ventas TIC respecto de febrero; sin embargo, para abril se espera menor dinamismo de ventas. La buena noticia es que el índice de optimismo para el 2do. trimestre supera el umbral que separa la zona de contracción de la zona de expansión, lo que implica que los empresarios tienen mayor confianza en el entorno de negocios. El desabasto y los tiempos de entrega largos en componentes y equipos de todo tipo sigue siendo la principal afectación de las ventas.