

## Se enfrían ventas TIC en diciembre

Arely Reyes Gaspar

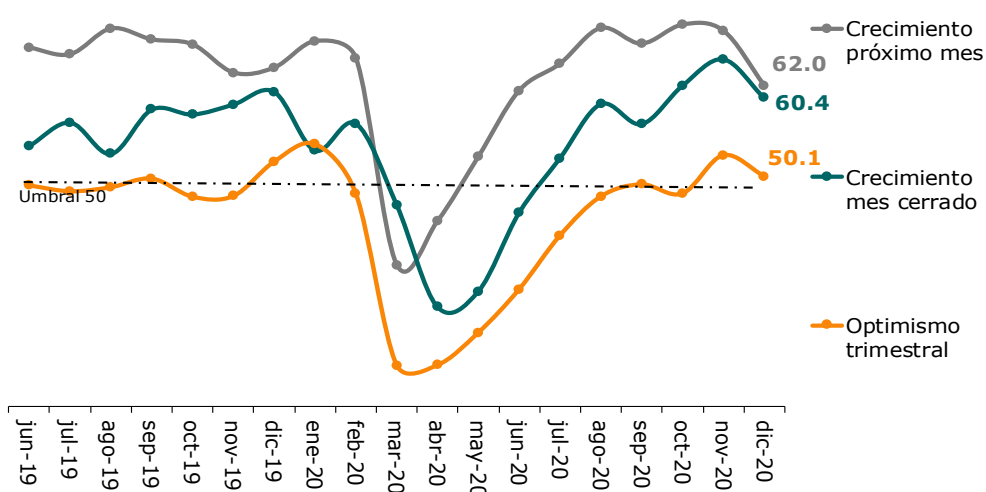
### Desempeño de ventas TIC en el mes de diciembre

El índice de crecimiento en ventas TIC presentó una caída de 4.9 puntos respecto del mes de noviembre, ubicándose en 60.4 puntos.

53% de las empresas indicaron un crecimiento en el mes de diciembre, dentro de éstas, 43% crecieron poco y solo 10% crecieron mucho.

Entre las empresas que no crecieron 30% no crecieron nada, 13% decrecieron poco y 4% decrecieron mucho.

### Índices de expectativas de negocio TIC



Fuente: Select con base en "Encuesta de las expectativas de negocio", enero 2020.

### Expectativas de crecimiento para el próximo mes

De igual manera que el índice de ventas TIC, el índice que mide la expectativa de aumento de las ventas para el próximo mes presentó una caída de 7 puntos, colocándose en 62 unidades.

60.6% de las empresas esperan que sus ventas crezcan en el mes de enero, esto es 17 puntos menos que el mes anterior, dentro de éstas, 54.3% esperan crecer poco y solo 6.3% esperan crecer mucho.

De las empresas que piensan que no crecerán sus ventas el próximo mes, 22.8% esperan no crecer nada, 12.1% esperan decrecer poco y 4.3% decrecer mucho.

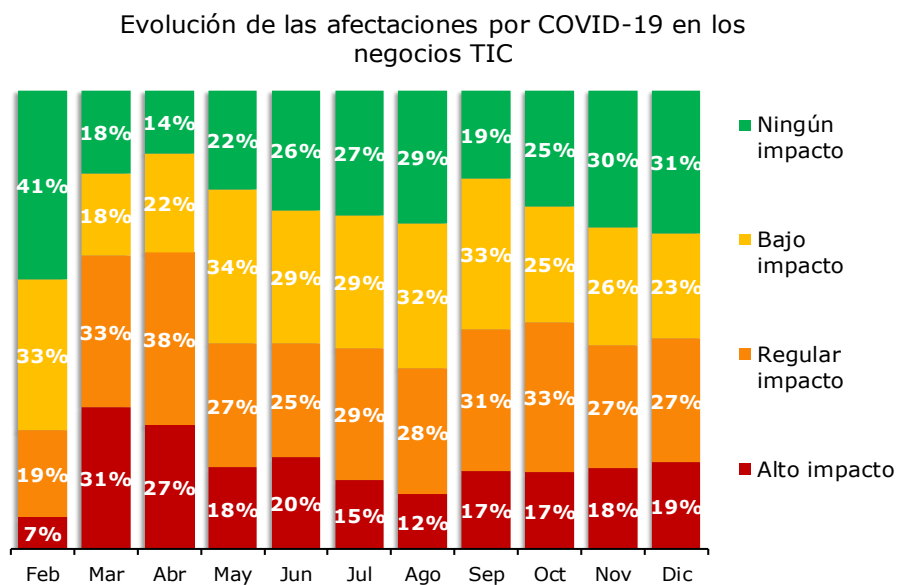
## Expectativa trimestral

El índice de optimismo trimestral presentó una caída de 2.1 puntos, situándose en 50.1 unidades, apenas rebasando el umbral que divide la zona de expansión de la de contracción.

## Impacto de la contingencia en las empresas de TIC

69% de las empresas indicaron algún tipo de afectación en el mes de diciembre; de éstas, 23% registró un bajo impacto, 27% regular impacto y solo 19% un alto impacto.

A pesar de que el porcentaje presenta una tendencia a la baja, las empresas afectadas siguen siendo mayoría.



Fuente: Select con base en "Encuesta de las expectativas de negocio", enero 2020.

De las afectaciones señaladas por las empresas, las que recibieron mayor número de menciones son: desabasto y tiempos de entrega más largos en servicios y productos y cambios de prioridades y falta de presupuesto de los clientes.

Menciones	
Desabasto y tiempos de entrega largos en componentes y equipo de todo tipo	51%
Cambio de prioridades y falta de presupuesto de los clientes	14%
Cierres de empresas por pandemia	6%
Retraso de proyectos y cobranza	6%
Ventas	6%
Aumento de precios	4%
Otro	13%

### Conclusiones

En diciembre los tres índices analizados sufrieron reducciones importantes; en particular, las ventas esperadas para enero, posiblemente afectadas por el confinamiento alargado.

Por otra parte, el índice de optimismo trimestral se ubicó apenas por encima del umbral; lo que implica que las empresas no están esperando un inicio de año muy dinámico.

Las empresas que indican ser afectadas por la pandemia siguen siendo mayoría, aunque con una tendencia a la baja. Esperamos que las festividades de fin de año no resulten en un aumento de los contagios.