

EL MONITOR DE INFORMACIÓN COMERCIAL E ÍNDICE DE PRECIOS DE GENERACIÓN SOLAR DISTRIBUIDA

y su utilidad durante la pandemia de COVID-19 en México

El 28 de abril de 2020 se realizó un webinar organizado por las principales asociaciones del sector fotovoltaico en México: ANES, AMIF y ASOLMEX con el apoyo de GIZ México para presentar el primer "Monitor de información relevante y actual del mercado mexicano e índice de precios de Generación Solar Distribuida"

WEBINAR Primer Monitor de Índices de Precios de Generación Distribuida en México

El evento virtual generó mucho interés y contó con la participación de aproximadamente **277 asistentes**, principalmente del sector privado de generación solar distribuida (GSD). Durante la presentación se hizo una **encuesta** sobre la situación actual de las empresas desarrolladoras de proyectos fotovoltaicos ante el contexto de la crisis sanitaria de **COVID - 19** durante las primeras semanas de la pandemia. El objetivo fue conocer de primera mano el impacto percibido y las medidas que se han tomado a nivel individual por las empresas del mercado mexicano de GSD. **Los resultados se presentan a continuación¹.**

1. En el cuestionario participaron 188 personas en total. A la pregunta 1 y 2 respondieron todos, a las preguntas 3 - 5 disminuyó el número de personas que respondió. Con fines de claridad en la presentación de resultados, los porcentajes mostrados son a partir de la totalidad de personas que respondió a cada pregunta. El cuestionario no permitió opciones múltiples de respuesta.



PERCEPCIÓN DE DISMINUCIÓN DE VENTAS EN ABRIL 2020

La gran mayoría estima que las ventas de abril 2020 disminuirán respecto a 2019. El 14% de los participantes consideran que la disminución se encuentra entre **0 y 25 %**, 43 % piensa que habrá una caída de ventas entre **25 y 50 %** en comparación con el año pasado, 38 % ven esta caída entre **50 y 75 %** y 5 % ve un futuro más impactado y creen que las ventas se reducirán entre **75 - 100 %**. En general se puede resumir que la percepción de la crisis sanitaria para el sector es negativa.

¿En qué porcentaje estimas que disminuirán las ventas de abril 2020 respecto a 2019?

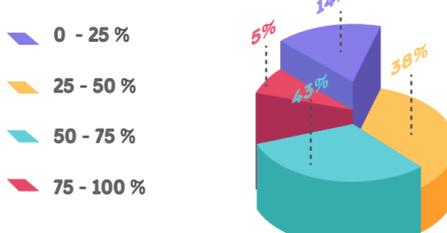


Figura 1. Fuente: Asolmex, AMIF, ANES, GIZ (2020)².

2. 188 respuestas en total.

PRINCIPALES AFECTACIONES POR LA CRISIS

¿Qué está afectando en mayor medida a tu empresa?

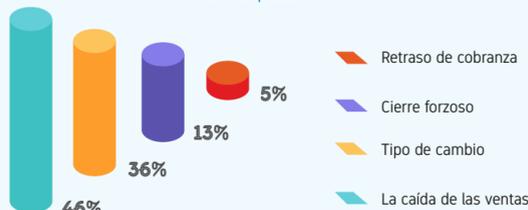


Figura 2. Fuente: Asolmex, AMIF, ANES, GIZ (2020)³.

3. 103 respuestas en total.

Al reflexionar sobre los efectos de la crisis sanitaria más importante para las empresas de GSD, el **46%** estimaron que la caída en las ventas tuvo el mayor impacto a su empresa y como se vio anteriormente ya están tomando medidas para enfrentarse a este panorama. **36%** de los encuestados comentaron que el tipo de cambio tuvo el mayor impacto, una variable que sobrepasa la acción individual. El cierre forzoso lo declaró el **13%** de los encuestados, y el **5%** reconoce que el retraso en cobranza por los clientes es lo que más está afectando a la empresa.

MEDIDAS ADOPTADAS ANTE LA CRISIS HASTA AHORA

El segundo cuestionamiento refiere a las medidas que tendrían que tomar las empresas frente la crisis sanitaria. La mayoría **37%** se decidió por tomar la medida de negociar la renta, el pago de créditos y otras deudas, es decir, tratar de aplazar los pagos fijos mensuales del negocio. El **23%** están ofreciendo descuentos para atraer más clientes y sostener las ventas, el **16%** incrementaron medidas de publicidad para alcanzar un grupo de clientes más grande, **13%** tuvieron que tomar medidas drásticas como es el despido de personal, y finalmente, el **11%** están buscando alternativas en cuanto a productos o servicios que normalmente ofrecen.

¿Qué medidas has tenido que tomar en tu empresa ante la crisis?

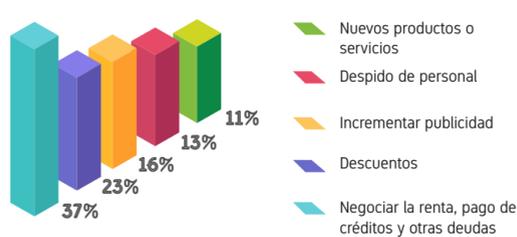


Figura 3. Fuente: Asolmex, AMIF, ANES, GIZ (2020)⁴.

4. 188 respuestas en total.

MEDIDAS A FUTURO PARA ENFRENTAR LA CRISIS

¿Qué acciones tomarás en tu empresa para enfrentar la crisis?



Figura 4. Fuente: Asolmex, AMIF, ANES, GIZ (2020)⁵.

5. 128 respuestas en total.

Relacionado a lo anterior, muchas empresas de GSD ven que diversificar su oferta y/o buscar nuevos segmentos de clientes es una vía para enfrentar la situación, el **58%** de los encuestados confirma esta visión como medidas futuras. Aunque también **28%** van a buscar negociar con importadores y fabricantes descuentos o facilidades en estos tiempos difíciles, mientras que el **14%** consideran que será necesario aceptar tasas internas de retorno (TIR) más bajas en los proyectos futuros.

AJUSTE DE PRECIOS ANTE LA CRISIS

Finalmente se observa que la mayoría no ha tomado la medida de cambiar sus precios (**58%**). De los que si lo hicieron, el **27%** ofrece descuentos de hasta el 30% y **5%** descuentos mayores. El **10%** hicieron lo contrario, incrementaron sus precios hasta 30%.

¿Cómo has cambiado tus precios al público?

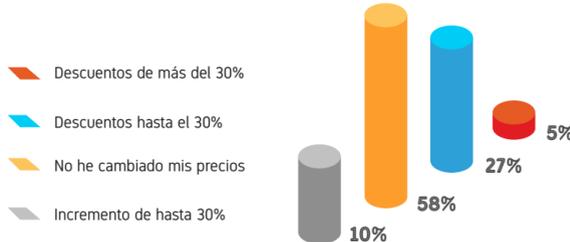


Figura 5. Fuente: Asolmex, AMIF, ANES, GIZ (2020)⁶.

6. 103 respuestas en total.

Hasta este momento es incierto el efecto que tendrán estas medidas tomadas en las empresas durante la crisis sanitaria, y para la crisis económica asociada, en la siguiente edición del Monitor e Índice de precios se podrá recabar información sobre el estatus general del sector.

Es claro que la crisis sanitaria va a tener un efecto grande en el mercado de GSD en México agudizado por otros fenómenos como el tipo de cambio, y que podría ser de mediano plazo. Sin embargo, **el sector GSD está frente a una oportunidad de innovar y diversificar**, incluyendo la búsqueda de nuevos segmentos de mercado, y la oferta de nuevos productos y servicios. Por supuesto que esta evolución no será un ejercicio individual de cada empresa, sino un proceso compartido y apoyado por actores del sector en donde **las asociaciones ANES, AMIF y ASOLMEX con el apoyo de la cooperación alemana al desarrollo, GIZ México pueden contribuir significativamente**; por ejemplo, continuar con el Monitor de información comercial e índice de precios de GSD en México, servirá para identificar puntos críticos del mercado y desarrollar medidas de enfrentar la crisis en conjunto. Para las empresas desarrolladoras de proyectos de GSD constar con un marco de referencia del mercado, que se actualice dos veces al año, en un contexto inestable puede ser un gran aliado para estrategias individuales. Para mayor información sobre la metodología y los resultados del índice de precios.

[Puedes acceder aquí](#)

