



Informe de Ventas Minoristas

Agosto de 2018¹

El desempeño de la actividad comercial sigue siendo negativo tanto en unidades físicas como en facturación, sin embargo, en agosto las ventas nominales mostraron mejoras respecto al mes anterior. Con la estabilización de la devaluación (sin considerar las últimas ruedas del mercado de divisa) y el paquete de medidas que buscan ajustar el gasto para sanear el déficit fiscal, la percepción promedio sobre la inflación a 12 meses ha mejorado 4 puntos porcentuales respecto a la última medición. Aunque el escenario se muestra desfavorable, hay ciertas señales que han marcado una mejora leve en la percepción general sobre el desempeño sectorial, particularmente en la percepción de agosto y para los próximos meses.

Resumen

- Las **ventas reales** (unidades físicas) promedio **han caído un 14%**, mientras que **las nominales** (facturación) **lo hicieron un 4%**, todo respecto al mismo mes del año anterior.
- Del total de firmas, el **76% ha experimentado caídas en sus ventas reales**, el **19% subas** y el **5% se mantuvo** sin cambios. Para las ventas facturadas, 38% cayeron, 35% subieron y otro 27% se mantuvo sin cambios.
- Un 70% percibieron agosto como un mes regular o malo, el 30% restante evaluó el desempeño como bueno.
- Respecto a las expectativas de las ventas en los próximos 3 meses, un 22% espera una mejora, 54% que se mantenga sin cambios, 22% que empeoren y un 3% no lo puede predecir.
- Las Expectativas de Inflación para los próximos 12 meses disminuyeron al 26% para el promedio y 20% para la mediana² de las respuestas.
- Sólo un 16% de las firmas planea hacer alguna inversión en su negocio, destacando las remodelaciones o ampliaciones del local comercial.

Resultados Resumen	Promedio	Mediana	Máximo	Mínimo
Ventas Reales	-14%	-15%	30%	-50%
Ventas Nominales	-4%	0%	30%	-50%
Expectativa de Inflación	26%	20%	60%	10%

¹ Este informe presenta los resultados del relevamiento realizado a 37 comercios de la Ciudad de Salta capital, correspondientes a 17 rubros, entre el 25/8/18 y el 30/8/18.

² Valor que divide a la muestra en un 50% por debajo o igual a este, y un 50% por encima o igual a este.



Tablas y Gráficos

Tabla I. Variación promedio de las ventas respecto al mismo mes del año anterior

Rubros ³	Real	Nominal
Electrodomésticos y art. Electrónicos	13,0%	30,0%
Deportes	4,0%	18,0%
Alimentos y Bebidas	2,5%	2,5%
Farmacia	-3,0%	-3,0%
Materiales para la construcción	-7,5%	-7,5%
Juguetería y artículos de Librería	-8,3%	7,0%
Neumáticos	-9,0%	-9,0%
Bijouterie	-10,0%	-10,0%
Bazar y Regalos	-11,7%	5,0%
Perfumería	-12,5%	7,5%
Calzados	-15,0%	5,0%
Joyería y Relojería	-15,0%	0,0%
Textil Indumentaria	-22,5%	-22,5%
Textil Blanco	-25,0%	-10,0%
Marroquinería	-27,5%	-15,0%
Mueblerías	-37,5%	-25,0%
Ferretería y materiales eléctricos	-38,3%	-31,7%

Gráfico I. Percepción

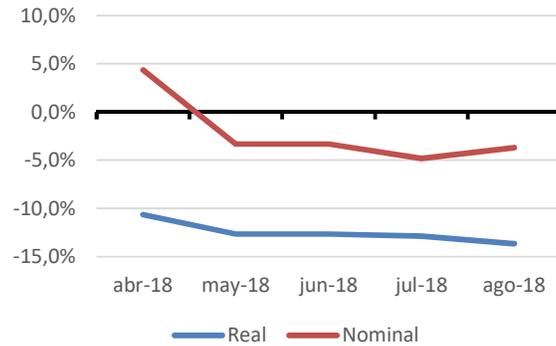


³ En este relevamiento se redujeron los rubros de 19 a 17 y la cantidad de locales de 38 a 35, por la fusión de Ferretería con Materiales Eléctricos, y de Golosinas que se incorporó a Alimentos y Bebidas.

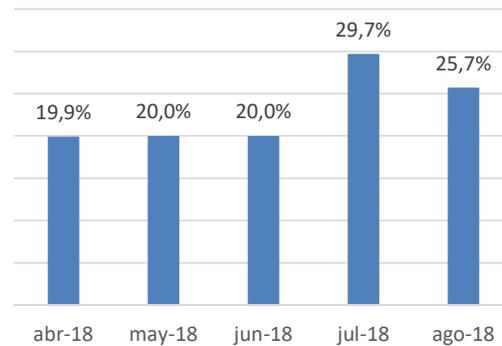


Series históricas

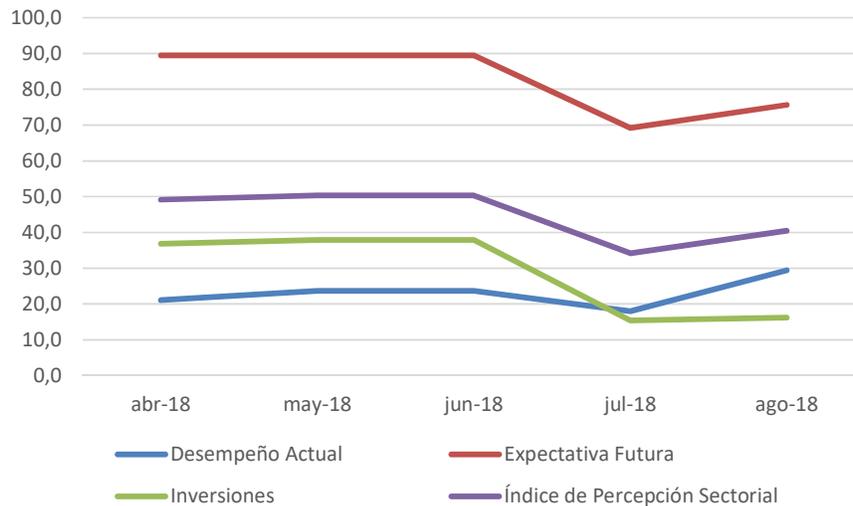
Variación interanual porcentual de las ventas mensuales (promedio)



Expectativas de inflación a 12 meses (promedio)



Índice de Percepción Sectorial e Índices Parciales





Nota Metodológica

Índice de Percepción Sectorial

A partir de julio de 2018 se decide publicar las series de las variables principales (variación de ventas reales y nominales, y las expectativas de inflación), junto con esto se decide calcular un índice que permita reflejar el desempeño del sector, empleando los datos cualitativos que se desprende de las opiniones de los empresarios encuestados. Con estos datos surge el índice de Percepción Sectorial y sus subíndices parciales que se detallan a continuación:

- 1- Desempeño Actual:** se consulta al comerciante cómo fueron las ventas en el mes de referencia. Se consideran las siguientes respuestas cerradas, “Bueno”, “Regular” y “Malo”. Busca captar la percepción del dueño sobre el desempeño de las ventas, considerando que los resultados cuantitativos brindan un valor de referencia que no tiene en cuenta las expectativas del empresario y sus necesidades ante la coyuntura.
- 2- Expectativa Futura:** se consulta al comerciante cómo espera que evolucionen las ventas los próximos meses, de esta manera se captura la expectativa de su comercio ante el contexto económico esperado. Las respuestas admitidas son “Aumenten”, “Se mantengan” o “Caigan”.
- 3- Inversión:** se consulta al comerciante si tiene proyectado realizar inversiones, considerando esta variable como un *proxy* de varios aspectos del escenario futuro. Por un lado, de la necesidad de potenciar el comercio, sea porque se espera un escenario favorable que debe aprovecharse o la necesidad de mejorar el desempeño ante un contexto desfavorable; por lo anterior, también permite complementar las expectativas de los empresarios sobre el sector real, quienes decidirán invertir en sus comercios sí y sólo sí, el escenario de rendimientos futuro es favorable y no existen alternativas superadoras (como el ahorro o la inversión financiera). Pueden responder “Sí”, “No”, “No sabe”.

Para la construcción de cada índice parcial se consideran aquellas respuestas que denotan un escenario positivo en la variable de percepción que se mide, tal que para cada uno se considera positivas las siguientes respuestas:

- 1- Desempeño Actual: “Bueno”
- 2- Expectativa Futura: “Aumenten” o “Se mantengan”
- 3- Inversión: “Sí”

El resto de las respuestas se contabilizan como negativas. Con este conteo se calculan los índices parciales con la siguiente fórmula:

$$IP_{i,t} = 50 * (p - n + 1)$$



CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA
DE LA PROVINCIA DE SALTA



Confederación Argentina
de la Mediana Empresa

Con:

$IP_{i,t}$ = índice Parcial de la variable de percepción i (Desempeño Actual, Expectativa Futura, Inversión) en el mes t .

p = proporción de respuestas positivas sobre el total de respuestas

n = proporción de respuestas negativas sobre el total de respuestas

Por último, el Índice de Percepción Sectorial para el mes de referencia se construye como:

$$IPS_t = \frac{1}{3} * (IP_{DA,t} + IP_{EF,t} + IP_{I,t})$$

El índice general, así como los subíndices parciales, tomará valor 100 cuando todas las respuestas sean positivas y 0 cuando todas sean negativas. Con este intervalo es posible tener una noción sobre la percepción general, más favorable cuanto más cercano a 100 sea, y más desfavorable cuanto más cercano a 0 se encuentren los índices. A su vez permite construir una serie mensual para comparar la evolución de esta percepción agregada y parcial.



CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA
DE LA PROVINCIA DE SALTA



Confederación Argentina
de la Mediana Empresa

Staff Editor y Desarrollador: Observatorio Económico

Economista Senior

Mg. Ignacio Agustín Galará

Economista junior

Mercedes Molina Vasvari

No representatividad de los datos

Esta publicación contiene resultados de referencia elaborados a partir de datos e información que surgen de una encuesta **NO REPRESENTATIVA para la Ciudad de Salta y la Provincia**, que corresponden a una submuestra de la muestra del total de provincias/ciudades relevadas por CAME para su reporte de **resultados de Representatividad Nacional**. Por lo anterior estos datos son sólo referenciales, y deben emplearse como una mera aproximación a la tendencia de la actividad local, más no pueden ser empleados como resultados estadísticamente significativos y extrapolarlos para inferir la situación actual del sector en la ciudad de Salta, mucho menos en la totalidad de la Provincia.

Exención de Responsabilidad

La Cámara de Comercio e Industria de la Provincia de Salta no está, por medio de la presente publicación, prestando asesoría o servicios profesionales de contabilidad, negocios, economía, finanzas, impuestos, legal, consultoría u otros; sino meramente comparte un resumen informativo. La lectura de este contenido no sustituye tales asesorías y/o búsqueda de recomendaciones profesionales especializadas en diversas materias, ni tampoco debe ser usada como base de soporte exclusivo para la toma de decisiones de relevancia en tales materias. Antes de tomar cualquier decisión significativa en éstas áreas, Usted debe buscar consejo de su consultor calificado en la materia. Por lo tanto, la Cámara de Comercio e Industria de la Provincia de Salta, no es responsable de las potenciales pérdidas que se pudieran producir en relación a las decisiones de negocios basadas en la simple lectura de esta publicación.