



## Informe de Ventas Minoristas

Julio de 2018<sup>1</sup>

El desempeño de la actividad comercial sigue siendo negativo tanto en unidades físicas como en facturación, con un leve empeoramiento del segundo. Se observa que la percepción sobre la situación general ha empeorado marcadamente en julio respecto a los meses previos, mostrando el impacto de la corrida cambiaria y la incertidumbre del acuerdo con el FMI. El cambio en las autoridades nacionales, particularmente en el Ministerio de Producción, aún no ha impactado favorablemente en las perspectivas de los comerciantes quienes esperan una mayor inflación y que su actividad empeore en lo que queda del año. Es importante destacar que, por primera vez, aparece el *e-commerce* como una opción para ampliar mercado con menores costos en el sector.

### Resumen

- Las **ventas reales** (unidades físicas) promedio **han caído un 13%**, mientras que las **nominales** (facturación) **lo hicieron un 5%**, todo respecto al mismo mes del año anterior.
- Del total de firmas, el **72% ha experimentado caídas en sus ventas reales**, el **26% subas** y el **3% se mantuvo** sin cambios. Para las ventas facturadas, 38% cayeron, 33% subieron y otro 28% se mantuvo sin cambios.
- El desempeño de julio fue percibido mayoritariamente como “Regular” (51.3% de comercios), además casi un 31% de los comercios lo calificó como malo, sólo un 18% tuvo una buena percepción de su rendimiento en el mes.
- Respecto a las expectativas, las mismas se distribuyen casi en forma homogénea entre aquellos que esperan una mejora (33.33%), que se mantenga sin cambios (35.9%) y que empeoren (30.77%)
- Las Expectativas de Inflación para los próximos 12 meses aumentaron al 30% para el promedio y la mediana<sup>2</sup> de las respuestas.
- En junio sólo un 15% de los comercios planea hacer algún tipo de inversión, entre las que destacan las compras de mobiliario y cartelería, una firma planea comprar maquinaria, otra invertir en publicidad y una última incursionará en *e-commerce*.

Resultados Resumen	Promedio	Mediana	Máximo	Mínimo
Ventas Reales	-13%	-10%	30%	-50%
Ventas Nominales	-5%	0%	40%	-61%
Expectativa de Inflación	30%	30%	100%	13%

<sup>1</sup> Este informe presenta los resultados del relevamiento realizado a 39 comercios de la Ciudad de Salta capital, correspondientes a 19 rubros, entre el 25/7/18 y el 31/7/18.

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

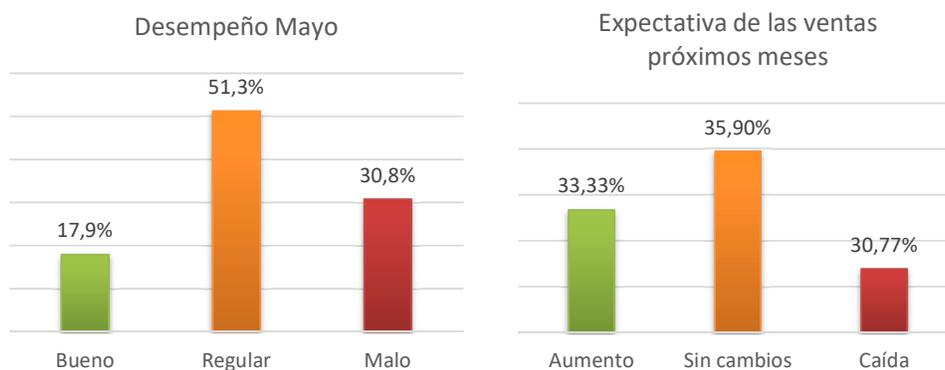


## Tablas y Gráficos

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

Rubros	Real	Nominal
Joyería y Relojería	20,0%	20,0%
Deportes	10,4%	20,2%
Neumáticos	10,0%	12,0%
Perfumería	6,3%	14,7%
Farmacia	-3,5%	12,5%
Textil Indumentaria	-5,0%	2,5%
Golosinas	-10,0%	-7,5%
Bijouterie	-12,5%	-10,0%
Materiales para la construcción	-13,5%	-13,5%
Juguetería y artículos de Librería	-13,8%	-28,2%
Electrodomésticos y art. Electrónicos	-15,0%	-10,0%
Calzados	-20,0%	-25,0%
Materiales eléctricos	-20,0%	7,5%
Alimentos y Bebidas	-22,5%	0,0%
Marroquinería	-22,5%	-22,5%
Bazar y Regalos	-25,0%	-15,0%
Ferretería	-30,0%	-17,5%
Mueblerías	-37,5%	-25,0%
Textil Blanco	-40,0%	5,0%

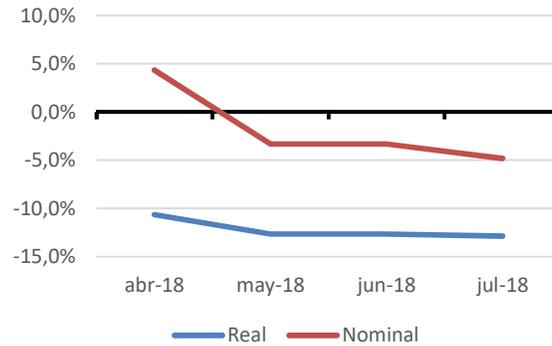
## Gráfico I. Percepción



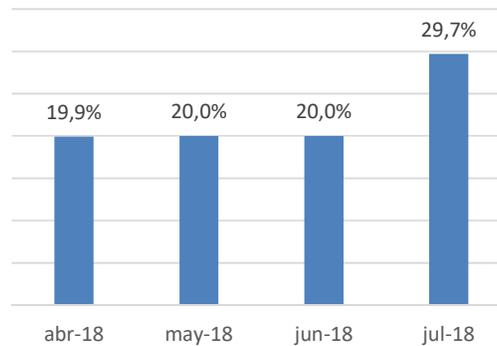


### Series históricas

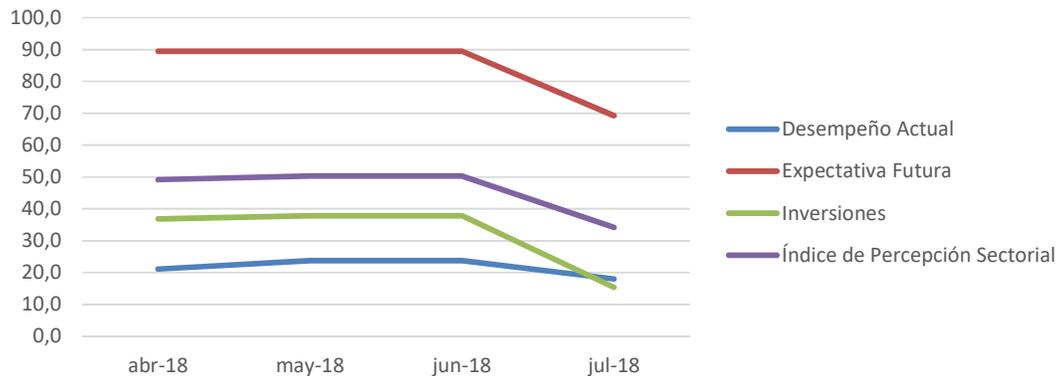
#### Variación interanual porcentual de las ventas mensuales (promedio)



#### 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:

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



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.