


---

# Indicadores de Actividad Económica.


---

AÑO I Nº 3 Marzo - Mayo de 1992



**CREEBBA**

Centro Regional de Estudios Económicos  
Bahía Blanca - Argentina



Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca



# Indicadores de Actividad Económica

---

AÑO I N° 3 Marzo - Mayo de 1992

## CREEBBA

Centro Regional de Estudios Económicos  
Bahía Blanca Argentina

### CONSEJO DIRECTIVO

Presidente: Lic. Ricardo E. Bara

Ing. Francisco García Zamora

Cr. Héctor Cueto

---

### CUERPO TECNICO

Economista Coordinador: Lic. Juan I. Esandi

Economista Asesor: Lic. Oscar E. Liberman

Asistente: Sra. Susana Nuti

---



# INDICE

	<b>Pág.</b>
<b>La estabilización de las ventas .....</b>	<b>1</b>
<b>Análisis Sectorial .....</b>	<b>4</b>
<b>Sector Industrial .....</b>	<b>4</b>
<b>Sector Comercial Mayorista .....</b>	<b>19</b>
<b>Sector Comercial Minorista .....</b>	<b>25</b>
<b>Análisis Subsectorial .....</b>	<b>33</b>
<b>Sector Industrial .....</b>	<b>33</b>
<b>Sector Comercial Mayorista .....</b>	<b>45</b>
<b>Sector Comercial Minorista .....</b>	<b>66</b>
<b>Sector Financiero .....</b>	<b>98</b>
<b>Sector Inmobiliario .....</b>	<b>102</b>



## La Estabilización de las Ventas

**En términos generales, la intensa actividad económica del bimestre Febrero-Marzo se prolonga al mes de Abril y presenta una generalización de la normalidad en el mes de Mayo.**

El sector comercial, tanto mayorista como minorista, exhibe una evolución sumamente alentadora en el ritmo de ventas de Marzo. Al mes siguiente, se observa un mantenimiento en el ritmo alentador de ventas y finalmente en el mes de Mayo se estabiliza el volumen de transacciones observado en los meses previos pero no se observan signos de que este siga una tendencia creciente. En otras palabras, se mantiene el monto global de ventas pero no hay síntomas claros de que este siga creciendo al ritmo de los meses anteriores. Cabe añadir además la opinión mayoritaria de los empresarios consultados quienes coinciden en no esperar modificaciones en su situación general de los próximos meses.

Las características de demanda antes apuntadas pueden hacerse extensivas a la industria pero en forma más moderada ya que los resultados de Marzo solo indican ventas normales con inclinación alentadora. A diferencia del sector comercial, en el mes de Abril se observa importantes porcentajes de mercado de magnitud similar enfrentando demandas alentadoras y desalentadoras. En términos globales la compensación de ambos arroja para el sector un diagnóstico de ventas con ritmo estable. Es importante tener en

cuenta estas diferencias para no perder de vista en algunos casos situaciones muy variables dentro de un mismo sector y que lógicamente no pueden ser reflejadas en un indicador promedio (en nuestra metodología el indicador saldo de respuestas). Por este motivo, es recomendable tener en cuenta al analizar los resultados la magnitud del mercado en posición o situación normal. En el caso concreto de la industria se aprecia una menor variabilidad de demanda en Mayo dado que el porcentaje de mercado con ventas a ritmo normal crece de un 46% en el mes anterior al 52%. Dicho en otros términos, disminuye el porcentaje de mercado enfrentado a demandas con ritmos alentadores y/o desalentadores.

Los establecimientos comerciales exhiben desde Marzo niveles de existencias normales con tendencia a bajos. La política de stock desde este mismo mes consiste en aumentar su nivel. Estos cambios se muestran más claramente en el sector comercial minorista el cual describe estas modificaciones con mayor énfasis en el mes de Marzo. Posteriormente las variaciones en los niveles de stock y la política sobre los mismos se mantienen en igual sentido pero con una



intensidad decreciente. En contraste con el sector comercial, la industria en el mismo período destaca niveles elevados de stock. Pese a este desequilibrio, se advierte una clara tendencia a aumentar el nivel del mismo, debiéndose hacer mención de una disminución en las intenciones de aumento detectada en el mes de Mayo.

El auge de las importaciones hizo sentir su peso tanto en el comercio mayorista como minorista. Del conjunto de empresas mayoristas, aproximadamente un 66% ha tomado

decisiones de importación. En el trimestre Marzo-Abril-Mayo, las mercaderías de origen extranjero llegaron a representar casi un 30% de las existencias totales puestas a la venta. Por el lado minorista, el 58% de los comerciantes trabajan con mercadería importada y la participación de estas sobre el stock total en idéntico período supera apenas el 8%. En la industria, no es significativa en relación al total de compras la participación de insumos comprados en el extranjero (cercana al 7%).

	PORCENTAJE DE EMPRESAS IMPORTA?		RELACION MERCAD.IMPORT/MERCAD.TOTAL		
	SI	NO	MARZO	ABRIL	MAYO
COMERCIO MAYORISTA	66%	34%	12,9%	12,5%	12,6%
COMERCIO MINORISTA	58%	42%	8,1%	8,2%	8,4%

Las empresas minoristas realizan sus operaciones de importación principalmente comprando en Buenos Aires. Sus pares mayoristas prefieren también esta forma de operar aunque su predominio no sea tan marcado.

Esto es así dado que se observan importantes grupos de empresas inclinadas a operar directamente en el país de origen o que acuden a importadores locales.

	MODO OPERATIVO			
	Porcentaje de empresas			
	Import.Direc	Import.Bs.As.	Imp.loc.	Otro
COMERCIO MAYORISTA	36,8%	40,2%	21,4%	1,6%
COMERCIO MINORISTA	24,8%	65,7%	2,0%	7,5%



Con respecto al personal asignado a ventas, el sector comercial minorista revela nítidamente una insuficiencia de personal que abruptamente se corrige en el mes de Mayo por la convergencia de dos factores. Por un lado, la caída en la tasa de crecimiento de las ventas antes señalada y por otro un incremento de carácter leve en la cantidad promedio de personas asignadas a tareas de ventas. En el segmento mayorista desde Abril asoma cada vez con mayor claridad una tendencia al exceso de personal.

Todos los sectores de actividad coinciden en describir la participación de los costos financieros sobre la estructura global de costos en calificaciones que van de "elevada" a "muy elevada".

Al investigar la estructura de financiamiento de las empresas de mayor facturación pudo observarse diferencias de importancias según estén dedicadas a la actividad comercial o industrial. Las primeras presentan una estructura más diversificada financiando sus compras, en orden de importancia, con recursos propios (47% sobre el monto global de compras), facilidades de proveedores (41%) y asistencia bancaria (12%). Las empresas industriales afrontan sus compras principalmente con recursos propios (64%) y en menor medida con el crédito de entidades bancarias (21%). Tanto en el sector comercial como en el industrial, en el caso específico de la operatoria con bancos, se observa un ligero predominio en el comercio y una concentración clara en la industria a ser realizada con bancos localizados fuera de la ciudad. En otras palabras, se observa una baja inserción de la plaza financiera local en la estructura de financiamiento de

las empresas de la ciudad.

Los mercados externos cobran relevancia en el sector industrial. Excluyendo a las empresas del complejo petroquímico, aproximadamente un 47% de la producción industrial local se envía al resto del país y un 15% al exterior que corresponde en forma exclusiva al rubro Alimentos y Bebidas. Por el lado del sector comercial, en modo sintético puede señalarse que se encuentra fundamentalmente orientado al mercado local ya que el mismo concentra cerca del 65% de las totalidad de transacciones del comercio. Los envíos a mercados mas distantes aumentan su participación en el total de las ventas a medida que la empresa ingresa a una escala mayor de operaciones reflejada en montos mayores de transacciones.

El sector industrial destaca un elevado nivel de producción. En líneas generales las instalaciones existentes para la producción están siendo aprovechadas en un elevado porcentaje (cercano al 70%) sobre su capacidad máxima. Para el mes de Mayo la industria observa un nivel de utilización de capacidad instalada del 72%. En el corto plazo es de esperar una leve disminución en el ritmo de producción dado que aún cuando la mayoría opta por mantenerla, la parte restante prefiere bajar los volúmenes producidos.

El elevado nivel de utilización de capacidad delata la presencia de un margen reducido para incrementar la producción con las instalaciones actuales. La superación de esta restricción requiere de nuevas inversiones para ampliar la capacidad de las fábricas, aumentar su productividad y/o la radicación de nuevas empresas industriales. El elevado porcentaje de em



presas con planes de inversión en el sector industrial (aproximadamente un 67% de las empresas consultadas) permite vislumbrar una perspectiva alentadora. No obstante, debe tenerse en cuenta que la mayor parte de las empresas con proyectos (56%) recién se encuentran en la etapa preliminar de estudios de factibilidad.

En menor medida, el sector comercial también expone una importante cantidad de empresas con planes de inversión (47% del conjunto de empresas comerciales). Tanto para el comercio como para la industria los proyectos de inversión corren por cuenta de las empresas con mayor facturación.

---

## Análisis Sectorial

---

### Sector Industrial

**En términos globales puede afirmarse que la industria exhibe una buena situación general. No obstante, es posible advertir sobre una paulatina tendencia hacia la "normalidad" iniciada en el mes de Marzo. El mantenimiento de los niveles de producción conjugado con ventas que paulatinamente decaen, determinan un exceso de existencias en relación al nivel deseado. La presencia de este desequilibrio influye negativamente en la situación general de las empresas. Las perspectivas de junio anticipaban que esta situación se mantendría sin mayores cambios en dicho mes.**

**Situación general:** En términos generales, la industria expone una "buena" situación general desde el pasado mes de Diciembre. El indicador saldo de respuestas (consistente en la diferencia entre las opciones extremas, en este caso entre situación buena y mala) en este período se

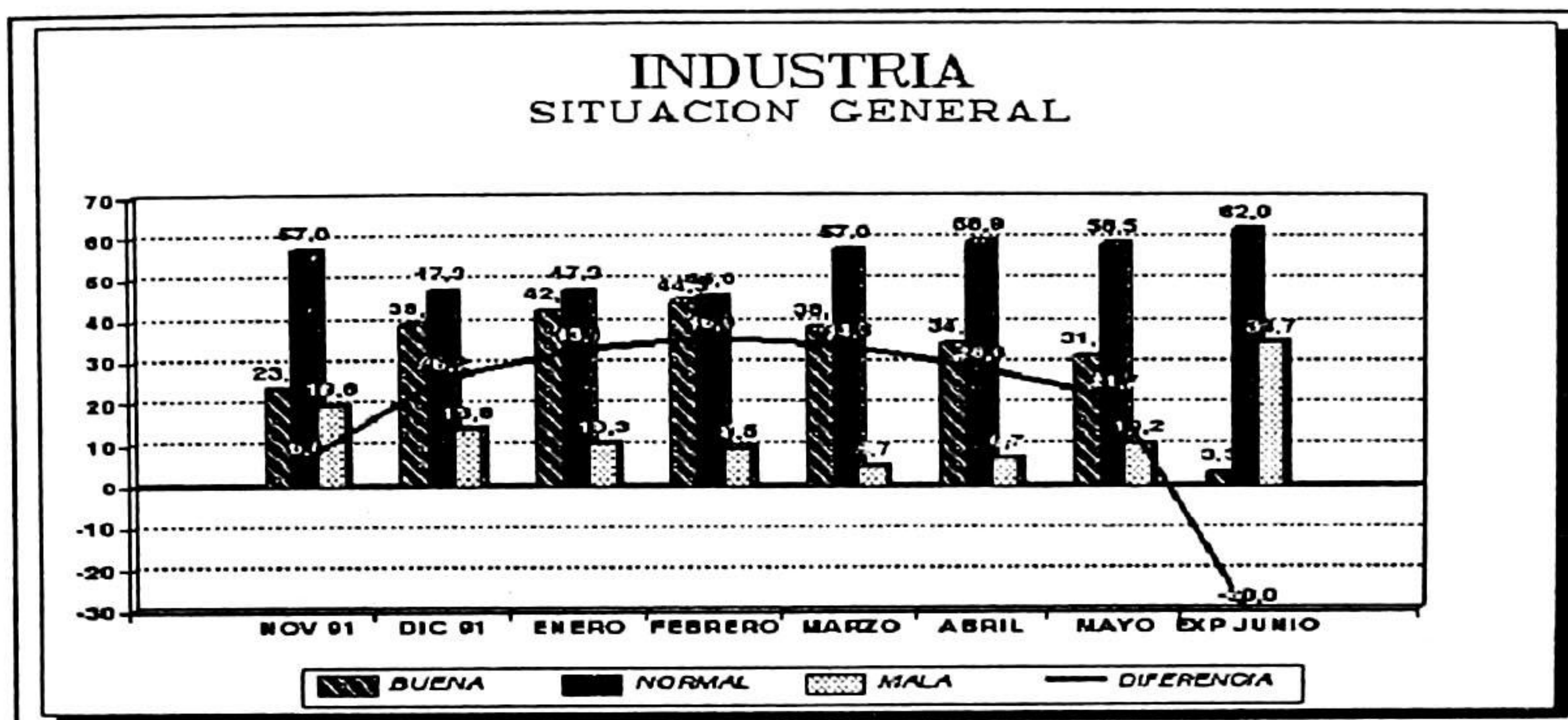
ubica dentro de una banda delimitada por +20 y +40.

Es posible apreciar dos tramos en la tendencia de la situación general. Una primera parte ascendente iniciada en el mes de Noviembre y que se extiende hasta Febrero. A partir de Marzo la situación general deja de



evolucionar favorablemente y tiende a estabilizarse ( puede visualizarse en el gráfico de situación general que el indicador saldo de respuesta se acerca

a cero al disminuir la supremacía de respuestas favorables sobre las desfavorables y en consecuencia es posible afirmar que la situación se normaliza).



ALTERNATIVA	muy buena	buena	normal	regular	mala
RANGO	+ 100, + 60	+ 60, + 20	+ 20, - 20	- 20, - 60	- 60, - 100

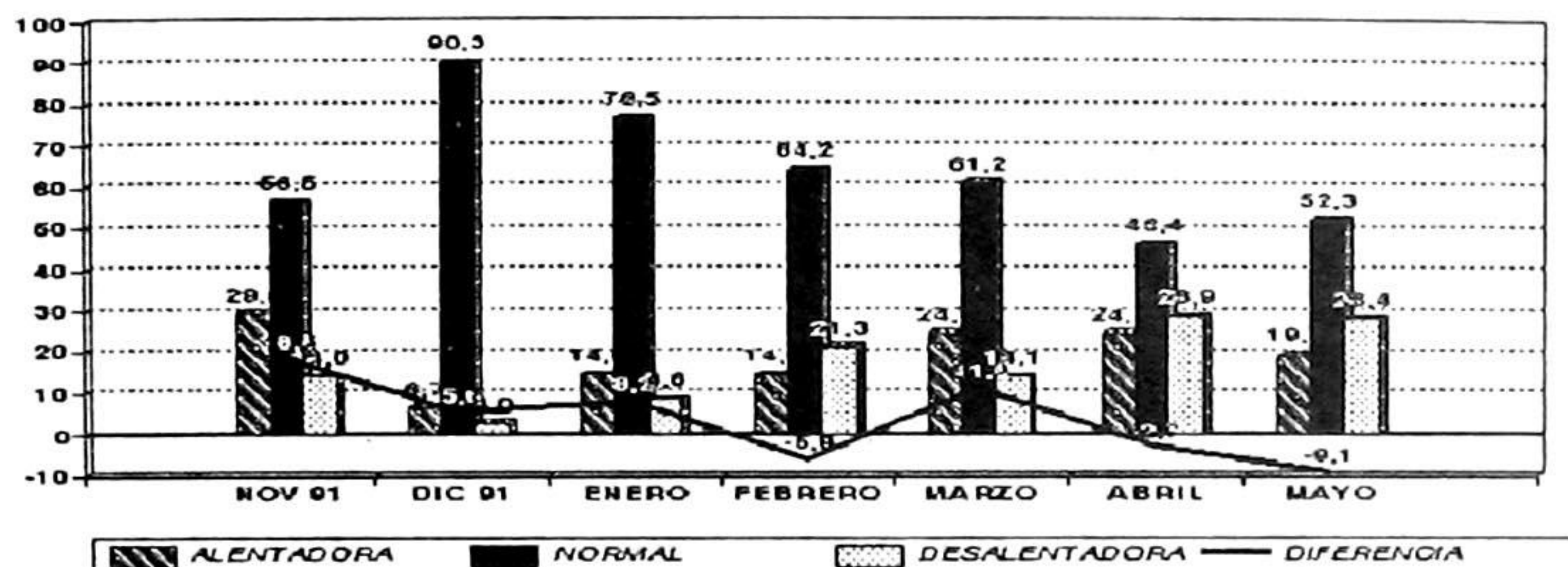
Las perspectivas para el mes de Junio refuerzan la tendencia señalada anteriormente hacia la total estabilidad del sector. Para Junio los resultados indican una total paridad en los porcentajes de mercado con respuesta "buena" y "mala" (ambos en 14%).

En el período Diciembre-Mayo, las ventas pueden ser caracterizadas como normales (el indicador saldo de respuesta fluctúa entre + 10 y - 10)

pero siguiendo un claro curso descendente. Esta evolución en sentido desfavorable se acentúa en los meses de Abril y Mayo al crecer en modo significativo la fracción de mercado con un ritmo desalentador de demanda ( este porcentaje que en Marzo alcanzaba el 14% pasa a ser 28% aproximadamente en Abril y Mayo).



### INDUSTRIA TENDENCIA DE LAS VENTAS

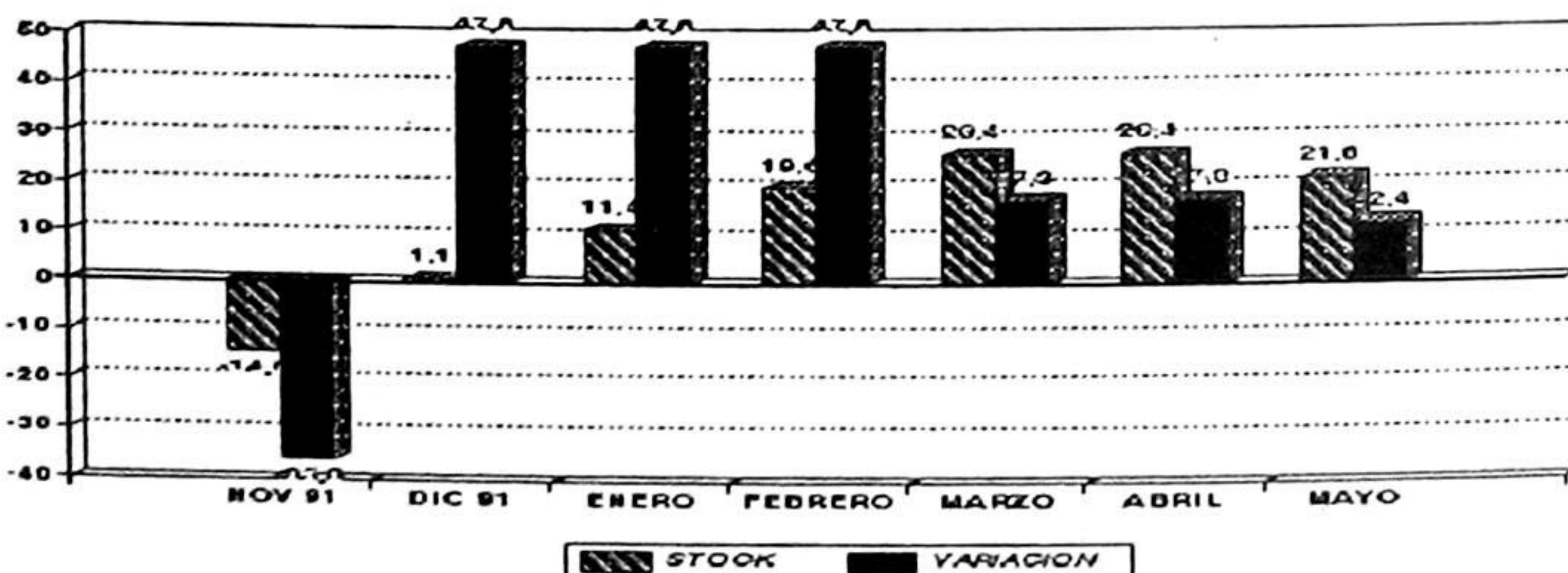


ALTERNATIVA	RITMO ALENTADOR	RITMO NORMAL	RITMO DESALENTADOR
RANGO	+100, +33	+33, -33	-33, -100

**Stock:** Claramente desde el mes de Marzo, la caída de ventas ha determinado en promedio para la industria un exceso de stock en relación al nivel considerado ideal por los

empresarios. Desde este mes los porcentajes en cada opción se mantienen sin grandes variaciones: un 30% con exceso de stock y solo un 4% con existencias insuficientes.

### INDUSTRIA STOCKS





ALTERNATIVA	ELEVADO	NORMAL	BAJO
RANGO	+ 100, + 33	+ 33, -33	-33, -100

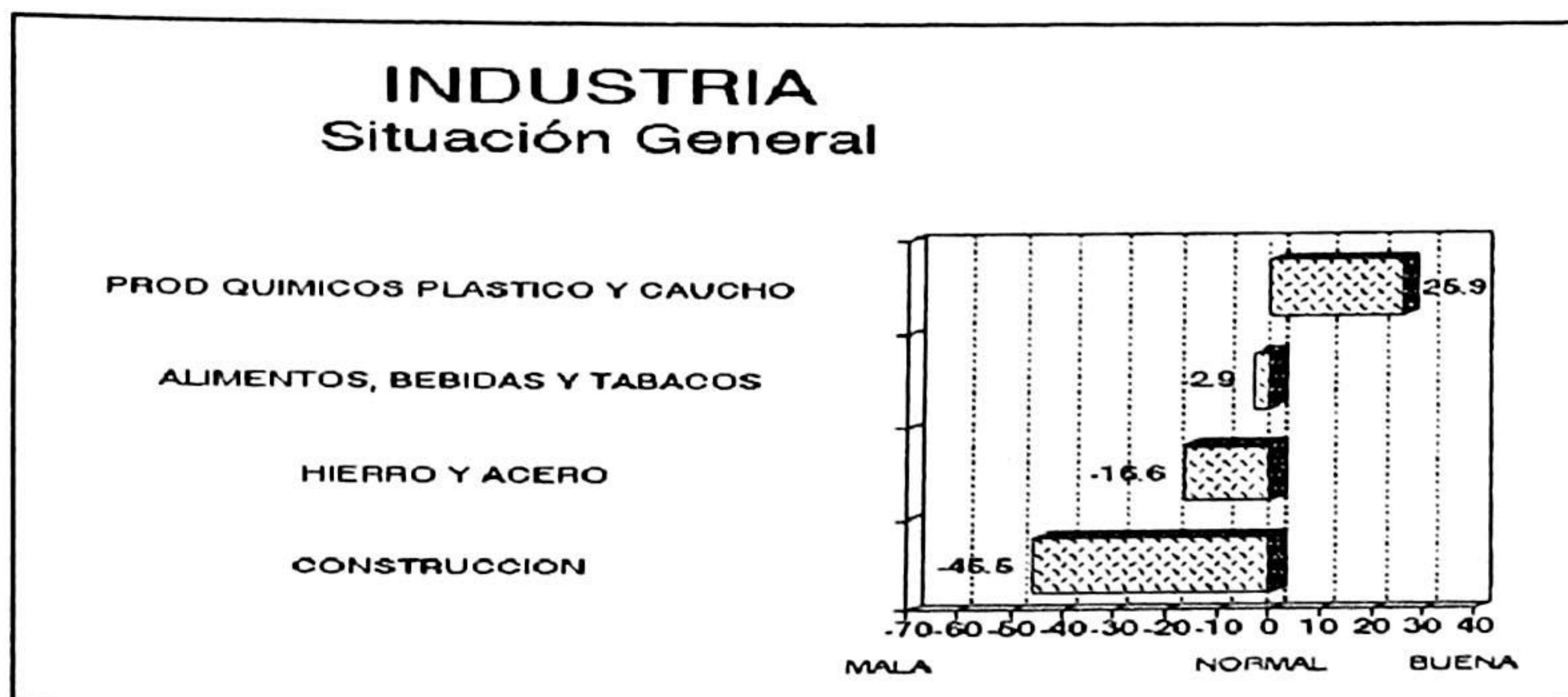
Pese a que la industria en promedio exhibe un exceso de stock, desde el mes de Marzo la política de stock seguida por los empresarios consiste en no variar aunque puede notarse un claro sesgo a aumentar los mismos. Repasando los resultados hasta Mayo, la alternativa predomi-

nante es no variar (cercana al 65% del mercado), y el sesgo mencionado surge del mayor porcentaje a favor de aquellos inclinados por aumentar (aproximadamente un 25%) en comparación al porcentaje de mercado que opta por disminuir sus stock (10%).

ALTERNATIVA	AUMENTAR	NO VARIAR	DISMINUIR
RANGO	+ 100, + 33	+ 33, -33	-33, -100

**Análisis comparativo de las actividades industriales:** El subsector industrial claramente mas beneficiado por las circunstancias actuales es el de Productos Químicos con una situación general buena. Los sectores vinculados con la industria de la construcción son los que se muestran en peor estado dado que exhiben la si-

tuación general más desfavorable acompañado de el ritmo de demanda más desalentador. El gráfico también refleja que en Productos Químicos la caída en la demanda no registro una magnitud suficiente como para que la situación general adquiera condición de normal o regular.



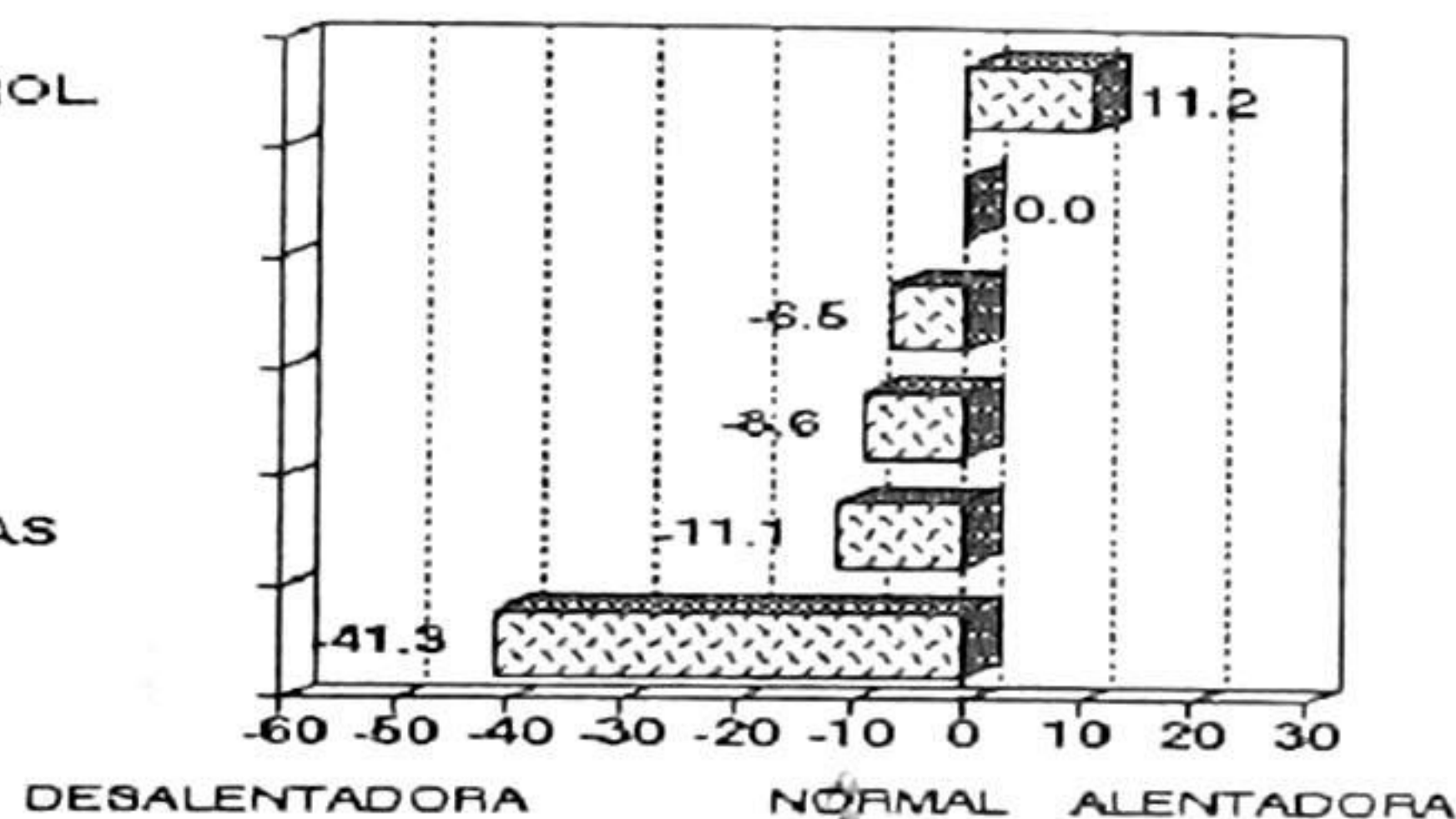
Mayo de 1992



## COMERCIO MAYORISTA

### Tendencia de las Ventas

PROD. QCOS. GAS Y DERIV. PETROL  
PAPELERAS  
ALIMENTOS Y BEBIDAS  
PRODUCTOS PRIMARIOS  
PROD. PARA KIOSCOS Y GOLOSINAS  
MAQUINARIAS Y APARATOS



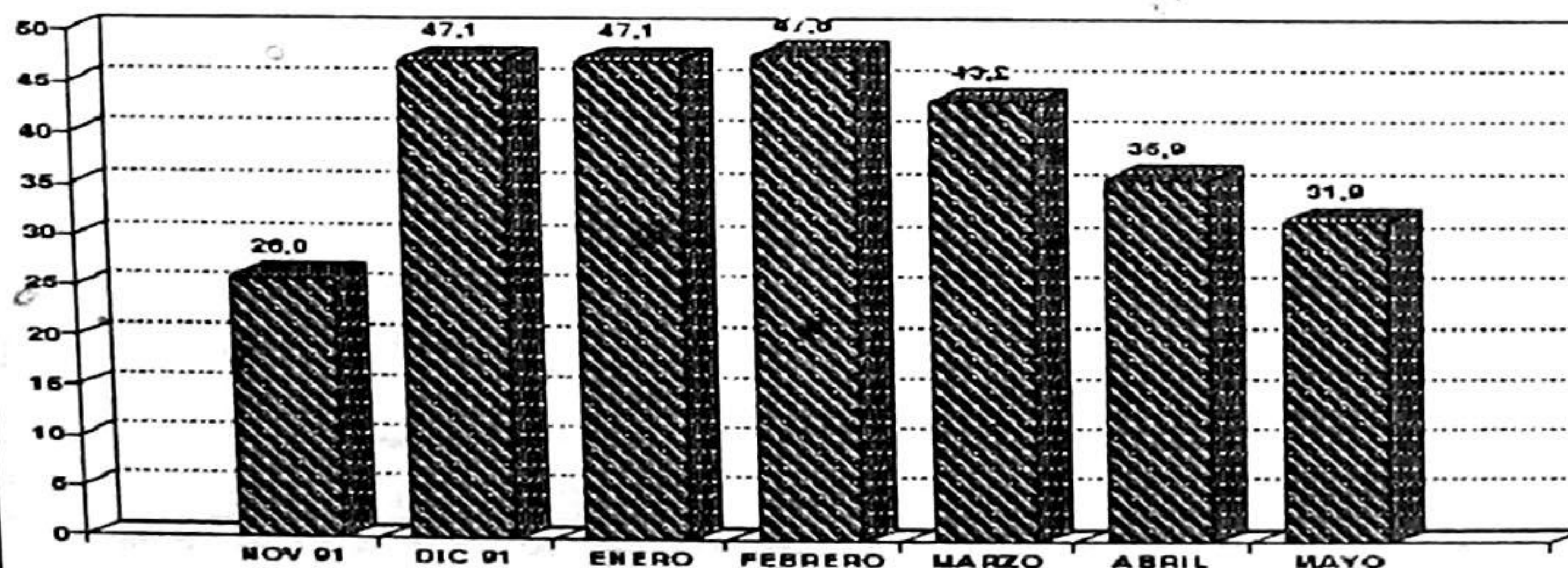
Mayo de 1992

**Costos financieros y estructura de financiamiento:** Pese a que el saldo de respuestas revela desde Diciembre pasado una incidencia excesiva de este tipo de costos sobre los costos totales, debe destacarse una clara inclinación descendente a partir del mes de Marzo. Esta disminución en el peso de los costos financieros sobre los costos totales llega a un punto tal

que en el mes de Mayo el indicador saldo de respuestas (con un nivel de +32) entra a una región que permite caracterizarlos como normales. La situación descrita marca un cambio importante con respecto al mes de Febrero, cuando el mismo indicador alcanzaba su máximo (+49) en la serie comprendida en el período Noviembre-Mayo.

## INDUSTRIA

### COSTOS FINANCIEROS





ALTERNATIVA	muy elevados	elevados	normales	bajos	muy bajos
RANGO	+ 100, + 60	+ 60, + 20	+ 20, -20	-20, -60	-60, -100

La mayor a menor incidencia de los costos financieros esta principalmente determinada por la composición de la estructura de financiamiento de las empresas. En este sentido, al igual que en el IAE 2 (Indicadores de Actividad Económica N°2) se analizara la participación de las diversas fuentes de financiamiento, esta vez en el sector industrial.

Las empresas industriales presentan diferencias con respecto a sus pares dedicadas a la actividad comercial. Si bien ambas coinciden en acudir poco a los bancos locales (aproximadamente, solo un 5% de las compras totales de mercaderías), la industria expone un menor grado de endeudamiento frente a terceros dado que los recursos propios representan el 64% de las compras totales. Es oportuno recordar que el mismo dato obtenido para el comercio solo llegaba al 47%. Este mayor uso del capital propio tiene como contrapartida un menor grado de dependencia frente a

los proveedores (una participación sobre el monto de compras totales del 41% en el comercio y apenas del 12% en la industria).

Si se tuviese que ordenar las distintas alternativas de financiamiento de las empresas industriales según el grado de importancia reflejado por su participación, en primer lugar iría obviamente recursos propios, en segundo puesto los bancos (pero localizados fuera de la ciudad), seguidos por proveedores y finalmente los bancos locales.

Es conveniente aclarar que esta situación denominada promedio para el sector industrial esconde una significativa dispersión según las distintas ramas de actividad. La dependencia de los recursos propios se acentúa particularmente en Construcciones y Metalúrgicas (94%). El subsector de Alimentos y Bebidas registra asistencia financiera de la banca local por encima del promedio industrial (7% contra 5%).

**FINANCIAMIENTO**  
**% FUENTES SOBRE COMPRAS <sup>(1)</sup>**  
 rec.propios | bcos.local | bcos.afuera | proveed. | otros

COMERCIO	47,0	5,7	6,6	40,8	0
INDUSTRIA <sup>(2)</sup>	63,8	4,6	16,5	12,2	2,8
ALIMENTOS Y BEBIDAS <sup>(3)</sup>	55,3	7,2	14,7	18,0	4,5
PRODUCTOS QUIMICOS <sup>(4)</sup>	17,0	0,0	78,6	4,5	0,0
CONSTR. Y METALURGICAS	94,2	1,2	0,0	4,6	0,0

(1) Surge de la relación existente entre la suma financiada por cada alternativa en relación al gasto total en concepto de compras.

(2) Excluye las empresas que ocupan el Complejo Petroquímico.

(3) Incluye frigoríficos y pesca.

(4) Idem (2).

FUENTE: Datos de Mayo de 1992 - CREEBBA.



La política de financiamiento observa importantes variaciones según la dimensión de la firma. Según aumenta la facturación por ventas es posible afirmar que decae la participación de los aportes de capital propios. En el caso de las empresas relativamente menores (hasta 1 millón de u\$s) estos juegan un papel primordial. En las empresas medianas (de 1 a 2,5 millones de u\$s en concepto de ven

tas anuales) este mayor endeudamiento corresponde a facilidades brindadas por proveedores (23%). Las empresas industriales mayores (con ventas anuales superiores a 2,5 millones) optan por endeudarse en primer lugar con bancos localizados fuera de la ciudad (su participación en las compras alcanza el 29%) y en menor medida con proveedores (participando estos con un 14%).

### FINANCIAMIENTO

% FUENTES SOBRE COMPRAS <sup>(1)</sup>  
rec. propios | bcos. local | bcos. afuera | proveed. | otros

A-HASTA 1 MILL.	84	5	0	11	0
B-DE 1 A 2,5 MILL.	72	5	0	23	0
C-DE 2,5 A 5 MILL.	53	4	29	14	0
D-DE 5 A 10 MILL.	64	5	17	9	5

(1) Surge de la relación existente entre la suma financiada por cada alternativa en relación al gasto total en concepto de compras.

FUENTE: Datos de Mayo de 1992 - CREEBBA.

En esta oportunidad cabe hacer el mismo comentario al realizado (ver el segundo número de IAE) sobre la política de financiamiento de los grandes establecimientos comerciales. La estructura de financiamiento detectada no necesariamente debe observar la composición (entiéndase como la participación de cada fuente) considerada ideal por el empresario. Indudablemente cada fuente observa un costo determinado por varios factores. Entre los principales debería mencionarse el plazo, el monto financiado, el riesgo de incobrabilidad, el costo de oportunidad en el capital inmovilizado en el caso de recursos propios. Ideal-

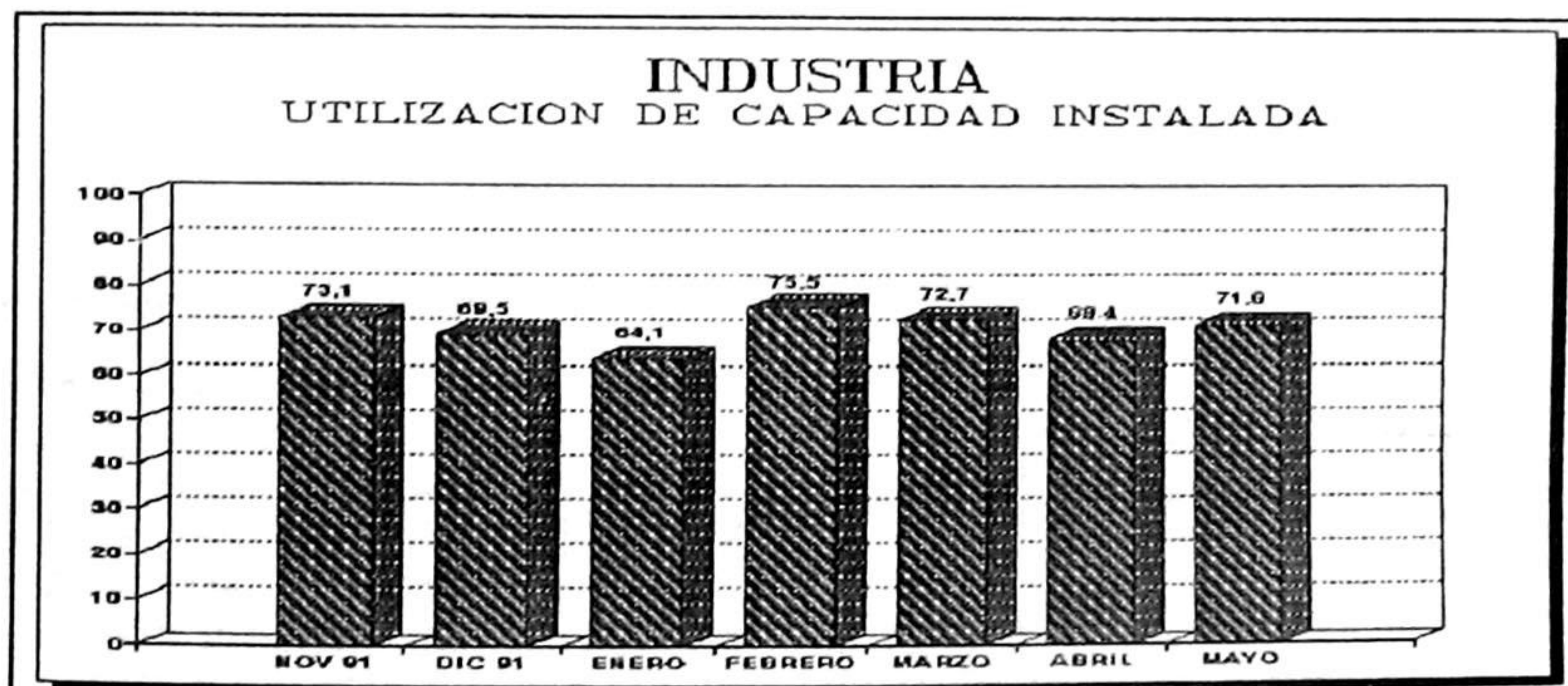
mente el empresario acudiría a aquella fuente de financiamiento con costo relativo menor. No obstante, en primer lugar no siempre se cuenta con información completa que permita distinguir la mejor oportunidad de financiamiento. Aún en el caso en que esta o estas se hallan identificado, lo cierto es que no siempre están disponibles (por ejemplo, la asistencia crediticia de bancos o los recursos propios). Presumiblemente, la composición se acercaría más a una estructura de financiamiento ideal o deseado a medida que aumenta la firma en tamaño e importancia. En el curso de una negociación, la dimensión de la em-



presa (obviamente también de la otra parte con quien transa) define un importante poder y por lo tanto acrecienta la posibilidad de acceder a condiciones de pago con un grado de aproximación mayor a las consideradas ideales.

**Volumen de Producción:** En términos generales, desde Noviembre pasado la industria exhibe un elevado nivel de utilización de capacidad instalada con un pico máximo de 75% en Febrero y un mínimo de 68% en Abril.

Para Mayo los resultados revelan un leve aumento en los niveles de producción dado que el porcentaje de utilización de capacidad aumenta al 72%. No obstante, la producción nuevamente tendería a descender en el mes de Junio. Si bien los planes de producción para dicho mes en promedio consisten en mantener el ritmo de producción (88% del mercado), no debe ignorarse la intención de disminuir los niveles de producción en una parte significativa del sector industrial (11%).



ALTERNATIVA	AUMENTAR	NO VARIAR	DISMINUIR
RANGO	+ 100, + 33	+ 33, -33	-33, -100

**Planes de inversión:** Los elevados niveles de utilización de capacidad instalada detectados para la industria delatan la presencia de un pequeño margen para incrementar la producción industrial con la infraestructura

existente. La posibilidad de un aumento sostenido en la demanda plantea la necesidad de nuevas inversiones dado que este solo puede ser respondido expandiendo la escala operativa o a través de la radicación de nuevas



plantas industriales.

En este sentido cabe resaltar una perspectiva alentadora. Aproximadamente un 67% del sector industrial tiene proyectos de inversión planeados y/o en ejecución. Dado que estas empresas representan un 90% del total de transacciones en el sector industrial, es posible inferir que las inversiones corren por cuenta de las

empresas de mayor volumen de ventas. Dicho en otros términos, si se agrupa al conjunto de empresas industriales consultadas según el monto de facturación anual podrá apreciarse que el porcentaje de mercado revelando planes de inversión aumenta en la medida que asciende la facturación anual de cada categoría.

## CATEGORIAS

## PLANES DE INVERSION

porcentaje de mercado

no

si

A-Hasta 1 millón.

90%

10%

B-De 1 a 2.5 millones.

30%

70%

C-De 2,5 a 5 millones.

0%

100%

D-De 5 a 10 millones.

0%

100%

FUENTE: Datos de Mayo de 1992 - CREEBBA.

Desde una perspectiva diferente resulta útil diferenciar las decisiones sobre inversiones categorizando la muestra en función de cual sea el principal mercado al cual se destina la producción. A tal efecto se ha diferenciado las empresas en dos tipos básicos: orientadas al mercado interno (categoría O.M.L.) y orientadas al mercado externo (categoría O.M.E.).

En el primer caso se ha aglutinado a aquellas empresas que destinan mas del 60% de su producción a el mercado local. En el segundo, las empresas agrupadas coinciden en enviar al mercado local menos del 40% de su producción. De los resultados puede inferirse que aquellas empresas enfrentadas a mercados externos presentan mayores oportunidades de inversiones.

## PLANES DE INVERSION

Porcentaje del mercado

no

si

ORIENTADAS AL MERCADO LOCAL (OML)  
M.L. > 60%

20%

80%

ORIENTADAS AL MERCADO EXTERNO (OME)  
M.L. < 40%

0%

100%

FUENTE: Datos de Mayo de 1992 - CREEBBA.



Si se compara los resultados con los ya obtenidos para el mismo estudio en el sector comercial (solo el 47% tenía intenciones de invertir) es posible advertir una mayor propensión a invertir en los empresarios industriales.

Es importante tener presente que de las respuestas afirmativas en lo referido al emprendimiento de nuevos proyectos en el sector industrial (67% del sector), un 56% de las mismas corresponden a inversiones en la etapa preliminar de estudios de factibilidad. El 46% restante (repre

sentativo del 30% de la industria) identifica a aquellas empresas que efectivamente están ejecutando nuevas inversiones.

Un elemento adicional para caracterizar la corriente de inversiones detectadas en el sector industrial es la distribución de los proyectos según distintas categorías de montos. En general, no se observa un especial predominio de ninguna categoría siendo las inversiones que van de los 400.000 a 800 000 U\$S las que figuran en mayor cantidad de veces.

categorías según montos de inversión planeados	porcentaje de empresas sobre el total de empresas con proyectos
A-Hasta 100.000 U\$S.	20%
B-de 100.000 a 400.000 U\$S.	20%
C-de 400.000 a 800.000 U\$S.	27%
D-de 800.000 a 1.600.000 U\$S.	20%
E-más de 1.600.000 U\$S.	13%

FUENTE: Datos de Mayo de 1992 - CREEBBA.

Los cuadros que se exponen a continuación reflejan los aspectos arriba comentados y algunos detalles adicionales. Si se observa los resultados obtenidos a nivel de los tres subsectores en que se puede subdividir la muestra del sector industrial, es posible notar que la situación específica en cada una de estas actividades no dista significativamente del promedio. Esto es, el porcentaje de mercado con planes de inversión se ubica en una franja que va del 50 al 67%, según el tipo de actividad analizado.

Tanto en la rama de Alimentos y Bebidas como en Construcción y

Metalurgicas destacan una misma proporción de empresas (64% de la muestra) con proyectos planeados y/o en ejecución. La diferencia radica en que el primer caso una misma fracción de empresas representa una parte mayor del total de ventas del subsector (90% del total de ventas en Alimentos y Bebidas contra el 78% para Construcción y Metalurgicas). Por otro lado, si bien el subsector de Productos Químicos exhibe el porcentaje de empresas con proyectos mas bajo (50%) no debe ignorarse que estas empresas concentran el 82% del total de ventas del subsector.



**Planes de Inversión**  
**Porcentaje de empresas (1)**

	sin responder	no	si
SECTOR COMERCIAL	16%	37%	47%
SECTOR INDUSTRIAL (2)	0%	33%	67%
Alimentos y Bebidas (3)	0%	36%	64%
Productos Químicos (4)	0%	0%	50%
Construcción y Metalúrgicas	0%	36%	64%

(1) Surge de la relación existente entre el total de empresas afectadas y el total de empresas que integran la muestra.

(2) Excluye las empresas que ocupan el Complejo Petroquímico.

(3) Incluye frigoríficos y pesca.

(4) Idem (2).

FUENTE: Datos de Mayo de 1992 - CREEBBA.

Si bien el cuadro anterior permite apreciar el porcentaje de empresas con planes de inversión, nuevamente es importante diferenciar en esta cifra la parte que corresponde a los proyectos planeados de aquellos efectivamente en marcha. El subsector de la construcción concentra el 61% del monto total en inversiones del sector industrial. Es posible apreciar también que la mayor parte de los proyectos (por encima del 65%) se encuentran

en la etapa preliminar de estudios de factibilidad. A excepción del subsector Productos Químicos cuyos montos no revisten mayor relevancia en el conjunto de inversiones, del porcentaje correspondiente a proyectos en ejecución (cercano al 35%) debe señalarse que en promedio estos son de iniciación reciente y aun resta realizar aproximadamente mas del 75% de la obra para que las inversiones iniciadas estén concluidas.

	ALIMENTOS Y BEB.	QUIMICOS	CONSTRUCCION
% sobre monto total	32	7	61
% en etapa Estudio Preliminar	67	0	66
% en etapa Ejecución de Obra	33	100	34
% realización del proyecto	15	70	25

FUENTE: Datos de Mayo de 1992 - CREEBBA.



**Datos complementarios sobre la estructura del sector industrial:** Para completar este informe sobre el sector industrial se dispone de información adicional sobre los siguientes puntos:

- (a) Destino de ventas.
- (b) Importaciones.
- (c) Estructura ocupacional.

**(a) Destino de ventas**

En contraste con el sector comercial, puede decirse que el mer

cado "no local" (es decir, aquel que engloba el resto del país junto al extranjero) cobra importancia primordial en las ventas del sector industrial. Las ventas a la ciudad representan solo un 37% (contra un 65% en el caso del comercio). El mayor porcentaje de envíos se realizan al resto del país (47%) y los embarques a otros países alcanzan la significativa cifra de 15%. Los envíos al exterior son un rasgo exclusivo del subsector Alimentos y Bebidas.

**Destino de ventas**  
**Porcentaje sobre ventas**

	local	país	exterior
SECTOR COMERCIAL	64,8%	34,8%	0,4%
SECTOR INDUSTRIAL (1)	37,2%	47,4%	15,4%
Alimentos y Bebidas (2)	37,9%	37,1%	25%
Productos Químicos	50,6%	49,4%	0%
Construcción y Metalúrgicas	51,2%	48,2%	0%

(1) Excluye las empresas que ocupan el Complejo Petroquímico.

(2) Incluye frigoríficos y pesca.

(3) Idem (1).

**FUENTE:** Datos de Mayo de 1992 - CREEBBA.

Otra característica de importancia que se puede reconocer a partir de los resultados obtenidos es la mayor importancia de los mercados externos (nuevamente considerando simultáneamente los mercados "no localizados" en la ciudad) a medida que las empresas aumentan su escala de operaciones. Las empresas cuyas ventas anuales no superan el millón

de dólares envían el 77% de su producción a la ciudad, en tanto que una vez traspuesta la barrera de los 5 millones de dólares dicha proporción apenas excede el 19%. Cabe hacer una diferenciación adicional dentro de las grandes empresas que operan fuera de la ciudad. Concretamente lo que puede observarse es que a medida que aumentan los montos facturados anualmente es cada vez más



importante el porcentaje de ventas fuera del país. La diferencia es clara: hasta 5 millones de dólares solo se

exporta el 7% de la producción. Superada la cifra mencionada el porcentaje de exportaciones asciende al 27%.

### Destino de ventas porcentaje de envíos

CATEGORIAS	local	resto país	exterior
A - Hasta 1 millón.	77,1%	22,9%	0%
B - De 1 a 2.5 millones.	61,5%	38,5%	0%
C - De 2,5 a 5 millones.	46,7%	46,6%	6,7%
D - De 5 a 10 millones.	19,2%	54,0%	26,8%

FUENTE: Datos de Mayo de 1992 - CREEBBA.

#### (b) Importaciones.

La importación de insumos en el sector industrial no es significativa. Del conjunto de empresas industriales, solo el 7% efectúa compras en el exterior. Estas empresas son las relativamente mas grandes dado que representan casi el 20% del total de ventas de la industria. A nivel subsectorial no se informa sobre importaciones en productos químicos. Las pocas empresas que se han inclinado a importar (principalmente en la rama de Alimentos y Bebidas), en general realizaron

operaciones de escasa envergadura en términos relativos a sus compras totales dado que las mismas representaron aproximadamente el 0,70% del gasto en los meses de Abril y Mayo. El modo operativo difiere significativamente según la rama de actividad. Concretamente se observa que Alimentos y Bebidas ha operado importando desde Buenos Aires. Por otro lado, los empresarios del subsector Hierro y Acero prefirieron importar directamente desde el país de origen.

	PORCENT.MERCADO IMPORTA?		PORCENT.EMPRESAS IMPORTA?	
	SI	NO	SI	NO
ALIMENTOS Y BEBIDAS	23,7%	76,3%	10%	90%
PRODUCTOS QUIMICOS	0,0%	100,0%	0%	100%
HIERRO Y ACERO	7,1%	92,9%	12%	88%
TOTAL INDUSTRIA	19,6%	80,6%	7,3%	92,6%

Observación: Es importante comprender la diferencia entre el porcentaje de empresas y el porcentaje de mercado. El primer caso corresponde a la relación entre el total de empresas que responden sobre el número total de firmas que comprende a la muestra. En el segundo caso, los resultados reflejan la participación en las ventas globales de esas mismas empresas sobre el total de ventas de la industria o de cada subsector.

FUENTE: Datos de Mayo de 1992 - CREEBBA.



	RELACION		
	MERCADERIA IMPORTADA/MERCADERIA TOTAL		
	Marzo	Abril	Mayo
ALIMENTOS Y BEBIDAS	0,69%	0,69%	0,69%
PRODUCTOS QUIMICOS	0,00%	0,00%	0,00%
HIERRO Y ACERO	0,00%	1,11%	1,11%
TOTAL INDUSTRIA	0,54%	0,70%	0,70%

	MODO OPERATIVO			
	PORCENTAJE DE EMPRESAS			
	Imp.Direc.	Imp.Bs.As.	Imp.local	otro
ALIMENTOS Y BEBIDAS	0,00%	100,00%	0,00%	0,00%
HIERRO Y ACERO	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%
TOTAL INDUSTRIA	33,3%	33,3%	0,00%	0,00%

FUENTE: Datos de Mayo de 1992 - CREEBBA.

### (c) Estructura ocupacional.

Al analizarse la estructura ocupacional de las firmas industriales, aproximadamente por cada 10 empleos 6 corresponden a operarios de fábrica (con trabajos que requieren un mínimo de capacitación previa) acompañados por un peón, 2 desarrollan actividades administrativas y una persona desempeña un cargo directivo.

A nivel subsectorial los resultados no distan significativamente del promedio. En general, los tres subsectores considerados coinciden en exhibir una participación de los puestos de oficina (considerando puestos admi

nistrativos y directivos en forma conjunta) sobre la ocupación total no mayor al 26%. En los empleos de fábrica (peones y operarios) se observan diferencias en la composición según el tipo de actividad industrial. En pocas palabras, tanto Productos Químicos como Construcción y Metalúrgicas muestran un reparto equilibrado en este tipo de empleo entre operarios y peones. Por otra parte, las empresas dedicadas al rubro Alimentos y Bebidas destacan una clara inclinación a contratar personas con capacitación previa (operarios).



**COMPOSICION ESTRUCTURA OCUPACIONAL**  
(categoría sobre ocupación total en %)  
peón    operario    administ.    directivo

<b>INDUSTRIA<sup>(1)</sup></b>	14,2%	62,7%	15,9%	7,2%
<b>ALIMENTOS Y BEBIDAS<sup>(2)</sup></b>	17,6%	56,4%	16,4%	9,6%
<b>PRODUCTOS QUIMICOS<sup>(3)</sup></b>	35,5%	38,2%	18,0%	8,3%
<b>CONSTRUC. Y METALURGICAS</b>	35,5%	51,3%	7,2%	6,0%

(1) Excluye las empresas que ocupan el Complejo Petroquímico.

(2) Incluye frigoríficos y pesca.

(3) Idem (1).

FUENTE: Datos de Mayo de 1992 - CREEBBA.

Los resultados obtenidos también sugieren una relación entre la estructura ocupacional y la localización del mercado principal al que se dirigen las ventas de las empresas. Sintéticamente, lo que puede observarse es que las empresas orientadas al mercado local (O.M.L.) ocupan una baja cantidad de puestos en actividades administrativas (3,8% de la ocupación total) y la mayor parte de sus empleos están cubiertos por peones.

Las empresas dirigidas fundamentalmente a mercados localizados en el resto del país o en el extranjero (O.M.E.) se diferencian claramente de la situación anterior. Concretamente, el tipo de empleo con mayor participación corresponde a la categoría de operario (68% sobre el total de empleos). En este caso, los empleados administrativos tienen una participación relevante que alcanza el 17% de la ocupación total.

**COMPOSICION ESTRUCTURA OCUPACIONAL**  
(categoría sobre ocupación total en %)  
peón    operario    administ.    directivo

<b>ORIENTADAS AL MERCADO LOCAL (OML)</b> M.L. > 60%	73,3%	10,6%	3,8%	12,2%
<b>ORIENTADAS AL MERCADO EXTERNO (OME)</b>	5,8%	68,1%	16,8%	9,3%

M.L. < 40%

FUENTE: Datos de Mayo de 1992 - CREEBBA.



## Comercio Mayorista

En general, tras una caída por motivos estacionales en el mes de Enero, los empresarios del sector describen una paulatina normalización hasta Abril y un leve decaimiento de la situación general en el mes de Mayo. La razón de la misma sería atribuible a una desaceleración en el ritmo de ventas. Pese a esta normalización en el ritmo de ventas (que conviene aclarar es totalmente distinto a una caída en las ventas) los empresarios se han inclinado por incrementar sus niveles de stocks deseados (aunque no de modo sustancial) dado que aun continúan siendo insuficientes para satisfacer la demanda. En general, las empresas observan desde Marzo una cantidad suficiente de personal asignado a tareas de ventas. El comercio mayorista ha recibido un gran impacto de mercaderías importadas. Un 65% de los empresarios del sector importa mercaderías. En promedio, la mercadería de origen extranjero representa el 12% del total de existencias en los meses de Marzo, Abril y Mayo.

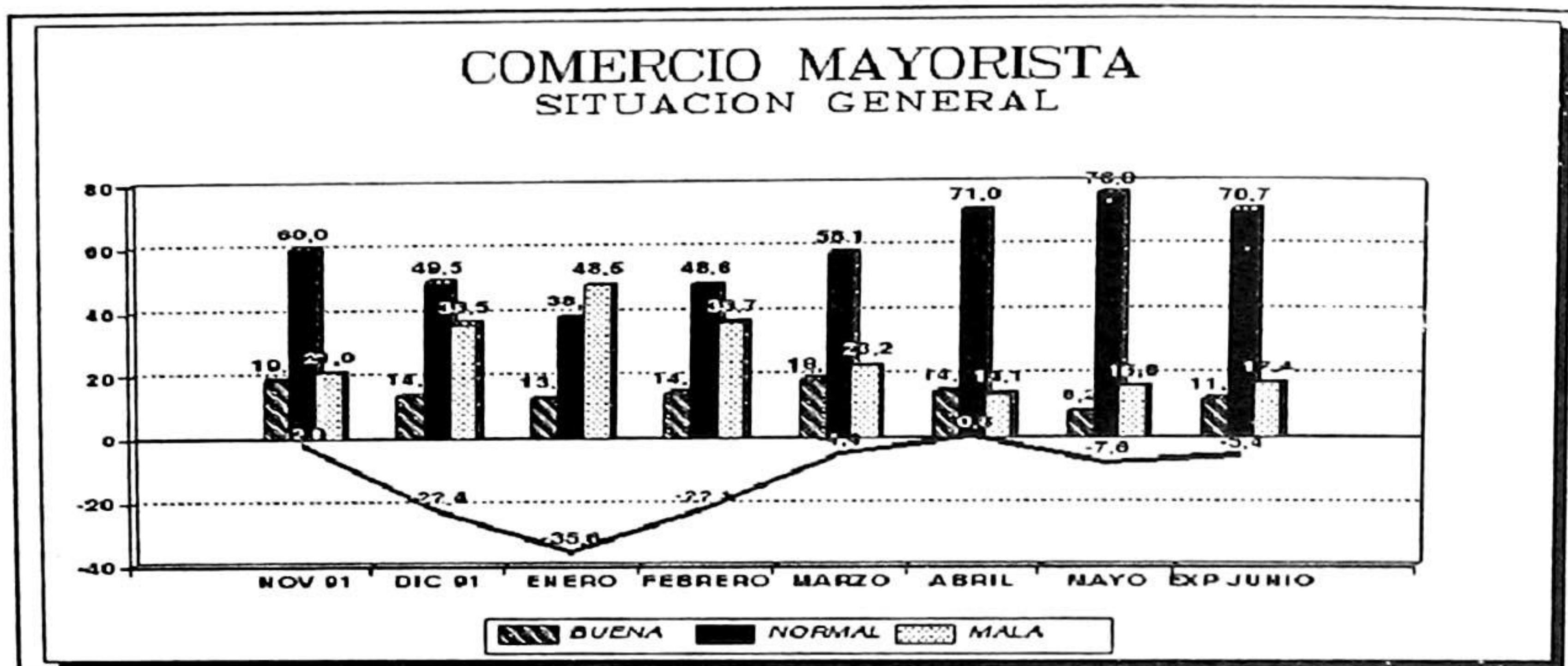
**Situación general:** Tras el normal decaimiento general de la actividad en el receso veraniego, la situación general en los meses siguientes a Marzo confirma las expectativas de Febrero sobre un ingreso a una etapa dominada por la normalidad. A partir de Mayo, un importante segmento de mercado que en Abril atravesaba un buen momento opta por definir su situación como normal. Dado que la fracción de mercado enfrentando condiciones adversas se mantiene en los mismos porcentajes (cercano al

15%), en términos generales se observa un giro negativo hacia una situación general regular.

El gráfico de situación general también exhibe datos de Junio. Es importante aclarar que el último mes de la serie en situación general (en este caso Junio) describe la situación general esperada. Específicamente, para comercio mayorista se observa un mantenimiento de la normalidad en la situación general de las empresas (saldo de respuestas igual al de Mayo:-8).

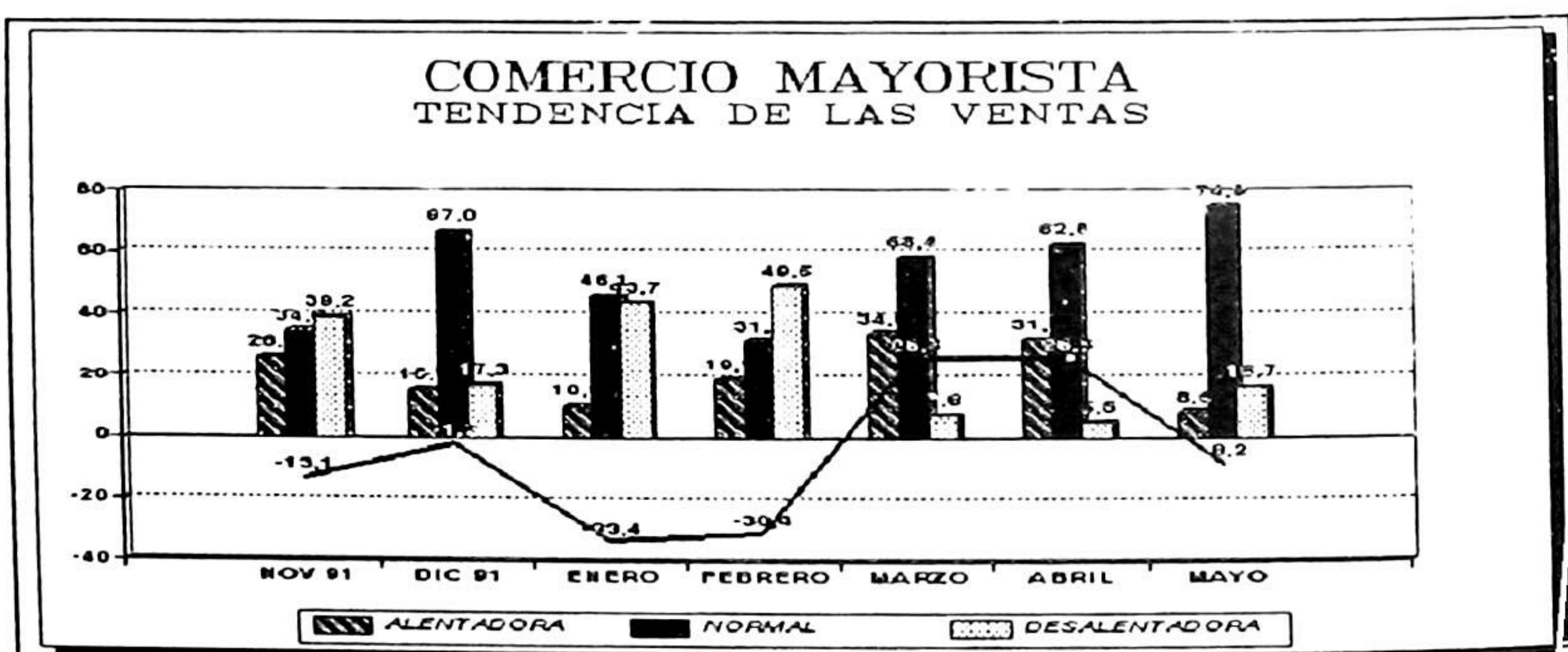
ALTERNATIVA	muy buena	buena	normal	regular	mala
RANGO	+ 100, + 60	+ 60, + 20	+ 20, -20	-20, -60	-60, -100





**Tendencia de ventas:** Tal como se anticipo mas arriba, el dato saliente es la desaceleración de la demanda detectada en el mes de Mayo. Comparando la composición de respuestas con respecto a los meses de Marzo y Abril se advierte cambios de importancia en las partes del mercado en condiciones extremas, es decir con ventas a un ritmo alentador y desalentador. En el primer caso (ventas alenta

doras) el porcentaje de mercado disminuye de 32% a 8%. Por otro lado, la fracción representativa de ventas desalentadores se mueve en sentido inverso; esto es, crece del 5% al 16%. No obstante, pese a estos cambios en sentido negativo, en términos promedios aún puede decirse que las ventas son normales ya que el indicador saldo de respuestas alcanza un nivel cercano a -8.



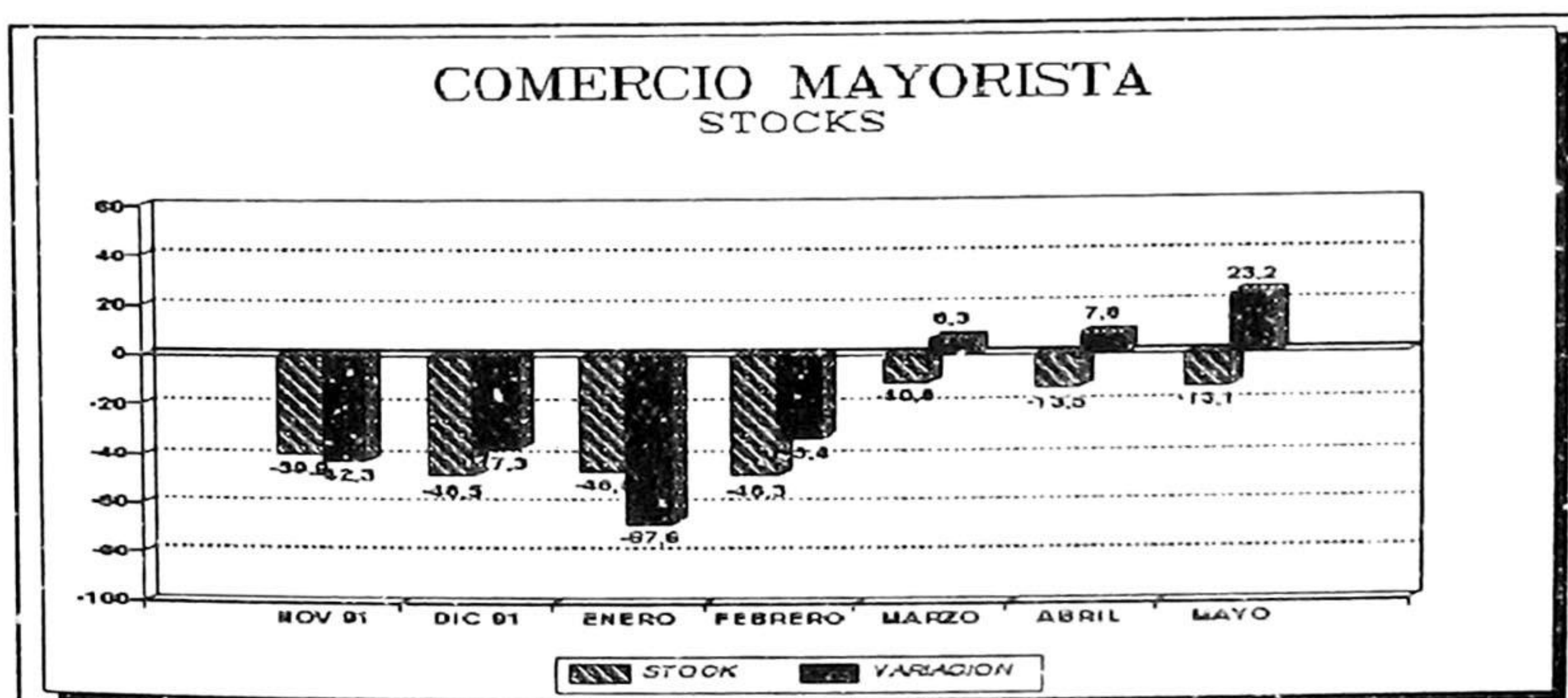


ALTERNATIVA	RITMO ALENTADOR	RITMO NORMAL	RITMO DESALENTADOR
RANGO	+ 100, + 33	+ 33, -33	-33, -100

**Stocks:** Los mismos tienden a ser insuficientes. El saldo de respuestas (levemente superior a -10 en los meses de Marzo, Abril y Mayo) revela un mayor porcentaje de mercado con stocks bajos (aproximadamente 30%) comparado con la parte del mismo que manifiesta contar con existencias elevadas (cercana al 20%).

Acorde con esta descripción, el balan

ce de respuestas indica una tendencia general a adoptar una política consistente en aumentar los niveles de stocks. Esto se observa especialmente en el mes de Mayo en el cual, pese a que una parte importante del mercado (19%) señalo la conveniencia de disminuir sus existencias, la mayoría del mercado (43%) se inclinaba por aumentar stocks.



ALTERNATIVA	ELEVADO	NORMAL	BAJO
RANGO	+ 100, + 33	+ 33, -33	-33, -100

ALTERNATIVA	AUMENTAR	NO VARIAR	DISMINUIR
RANGO	+ 100, + 33	+ 33, -33	-33, -100



El comercio mayorista presenta el porcentaje más elevado de empresas trabajando con mercaderías importadas. El 66% del sector ha decidido importar mercadería, representando en el trimestre Marzo-Mayo más del 12% de las existencias totales. Los modos escogidos para realizar las operacio

nes se hallan distribuidos en forma pareja en las siguientes tres opciones: importando directamente desde el país de origen (36% de las empresas que importan), trayendo la mercadería de Buenos Aires (40%) o acudiendo a importadores locales (21%).

**PORCENTAJE DE EMPRESAS**  
RELACION MERCAD.IMPORT./MERCAD.TOTAL  
IMPORTA?  
SI NO MARZO ABRIL MAYO

Productos Primarios	80%	20%	20,0%	20,0%	20,0%
Alimentos y Bebidas	57%	43%	2,4%	1,5%	1,6%
Qcos., Gas y Nafta	11%	89%	0,3%	0,3%	0,3%
Maquinar. y aparat.	80%	20%	7,5%	7,5%	7,5%
Papel y Golosinas	100%	0%	8,6%	7,6%	7,2%
<b>COMERCIO MAYORISTA</b>	<b>66%</b>	<b>34%</b>	<b>12,9%</b>	<b>12,5%</b>	<b>12,6%</b>

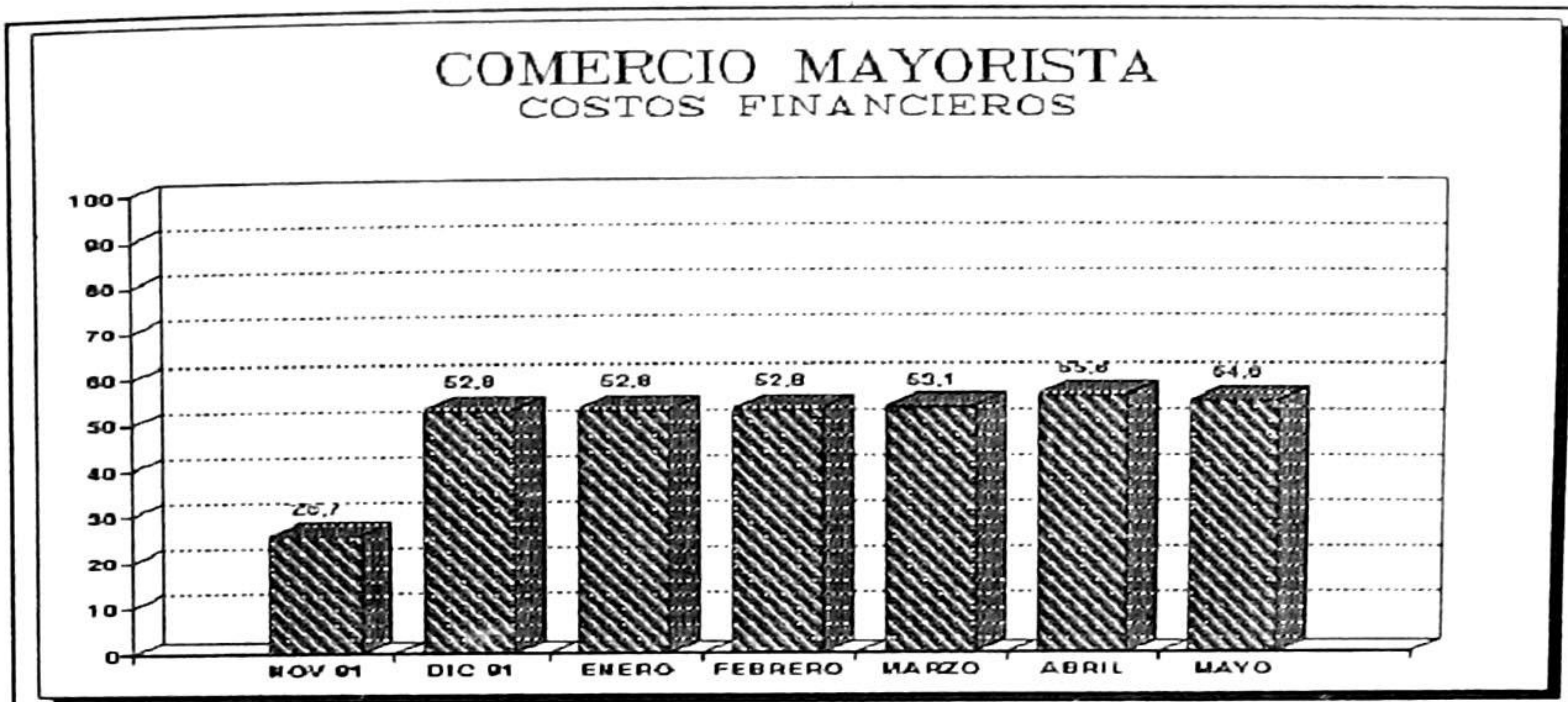
**MODO OPERATIVO**  
Porcentaje de empresas  
Import.Direc. Import.Bs.As. Imp.loc. otro

Productos Primarios	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Alimentos y Bebidas	50,0%	42,0%	0,0%	8,0%
Qcos., Gas y Nafta	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%
Maquinar. y aparat.	13,0%	87,0%	0,0%	0,0%
Papel y Golosinas	21,0%	72,0%	7,0%	0,0%
<b>COMERCIO MAYORISTA</b>	<b>36,8%</b>	<b>40,2%</b>	<b>21,4%</b>	<b>1,6%</b>

**Costos financieros:** El saldo de repuestas informa una elevada incidencia de los costos financieros sobre los costos totales desde el mes de Diciembre con un porcentaje de respuestas caracterizando a los mismos como elevados por encima

del 56% del mercado. En forma mas detallada Mayo observa un 40% con una participación normal en este tipo de costos y un 57% con una participación elevada.





ALTERNATIVA	muy elevados	elevados	normales	bajos	muy bajos
RANGO	+ 100, + 60	+ 60, + 20	+ 20, -20	-20, -60	-60, -100

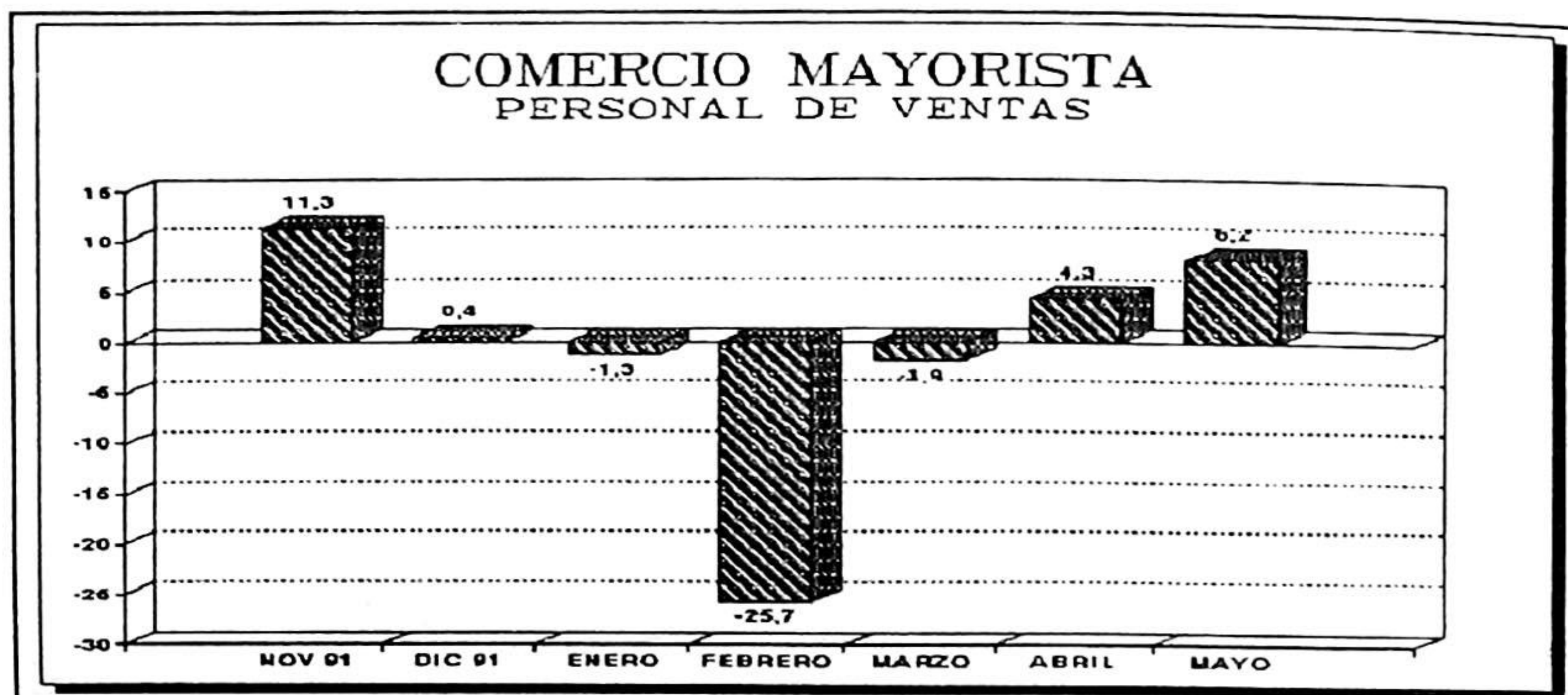
**Personal de ventas:** En lo que va de 1992 la mayor insuficiencia de personal de ventas se registro en Febrero (un 28% del mercado requería de más personas en ventas frente a apenas un 2% con exceso de personal). A partir de Marzo esta situación tiende a corregirse. Así lo revela el indicador saldo de respuestas al mostrar niveles cada vez mayores. En general puede decirse que desde Marzo desaparece la necesidad de mayor cantidad de personas en este tipo de tareas. Al mes de

Mayo se encuentra el grueso del mercado (87%) con un plantel de ventas suficiente y un margen del 11% destacando una necesidad de mayor personal.

La carencia de personal en Febrero no se resolvió con mayores contrataciones dado que la cantidad promedio de vendedores por empresa se mantiene. Este mismo indicador destaca una leve expansión en la dotación de personal en los meses de Abril y Mayo.

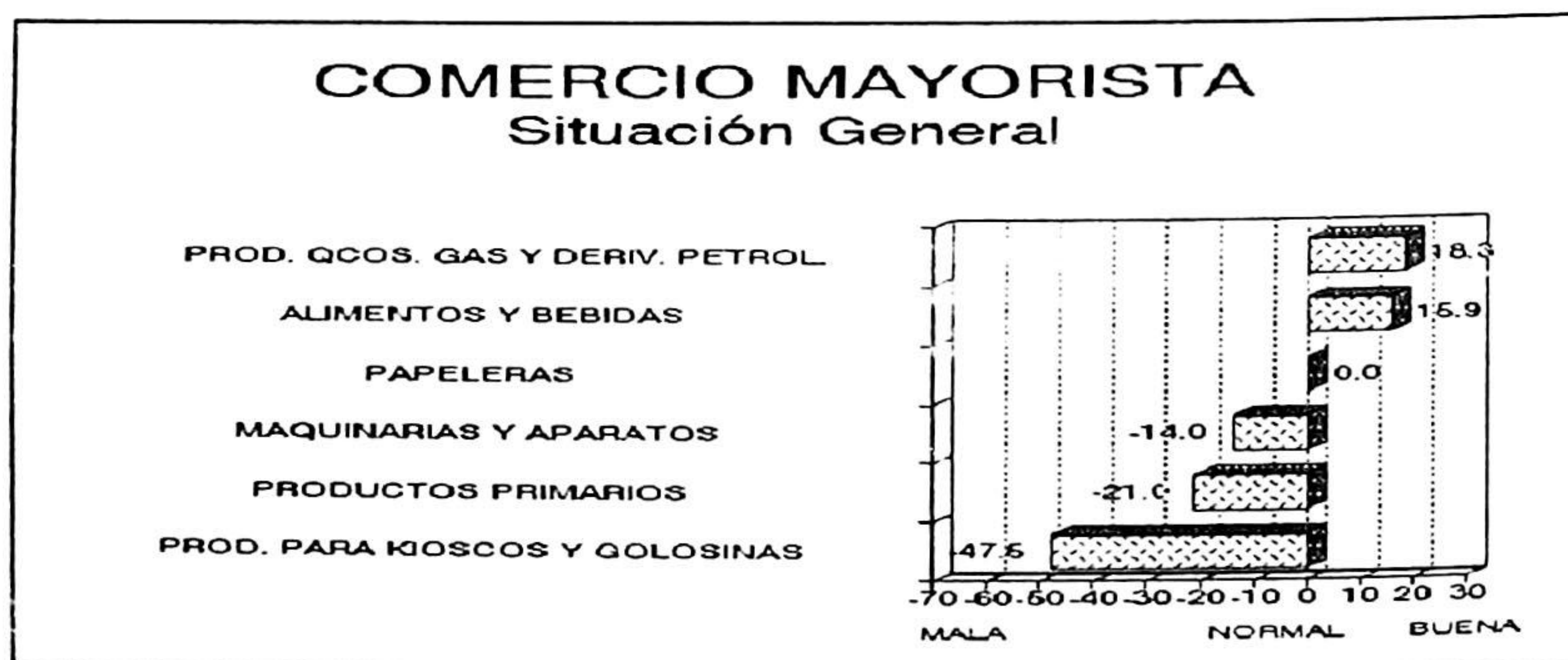
ALTERNATIVA	EXCEDENTE	SUFICIENTE	INSUFICIENTE
RANGO	+ 100, + 33	+ 33, -33	-33, -100





**Análisis comparativo de las actividades comerciales mayoristas:** La convergencia a una situación normal observada en el comercio mayorista puede decirse que es muy representativa de las distintas actividades que lo integran. La situación general no observa gran variabilidad a nivel subsectorial. Los sectores cuyos saldos de respuestas se en

cuentran comprendidos entre +20 y -20 se caracterizan por una situación normal. Los sectores que en términos comparativos padecen una situación general más desfavorable son el de Golosinas y productos Primarios. En ambos casos los saldos alcanzan un valor suficiente para definir su situación general como regular.

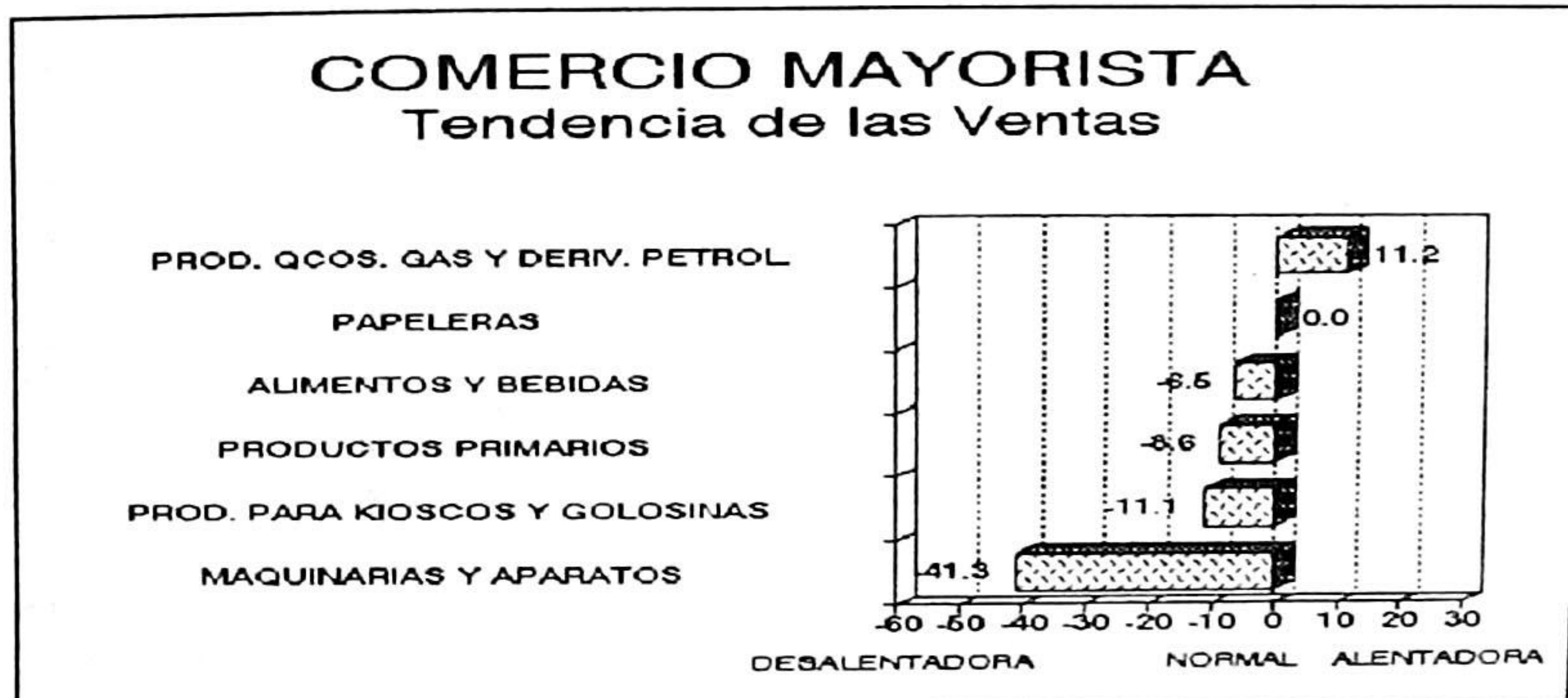


Mayo de 1992



El ránking de tendencias de ventas de Mayo evidencia claramente la generalización de ventas estables o normales a excepción del comercio de maquinarias y aparatos. En este caso, el saldo de respuesta obtenido refleja un ritmo de ventas desalentador. En síntesis, puede

afirmarse que no se aprecian grandes diferencias entre los sectores al analizar la tendencia de ventas y la situación general. En ambos aspectos, casi todos exponen resultados representativos de una situación calificable como "normal".



Mayo de 1992

## Comercio Minorista

Los valores que se observan en la tendencia noviembre-mayo reflejan el impacto de la estabilidad sobre las variaciones producidas en el mercado. En contraposición a lo ocurrido durante los procesos inflacionarios pasados, los problemas que se presentan en el comercio minorista tienden a equilibrar la situación general de los diferentes rubros. De esta forma, la circunstancia mas notable en la tendencia es convergencia hacia un estado de "normalidad".

**Situación general:** la situación general de los diferentes rubros tiende a normalizarse a lo largo de la tendencia, ingresando en un tramo de "me-

seta", con expectativas de una pequeña retracción para los meses siguientes.

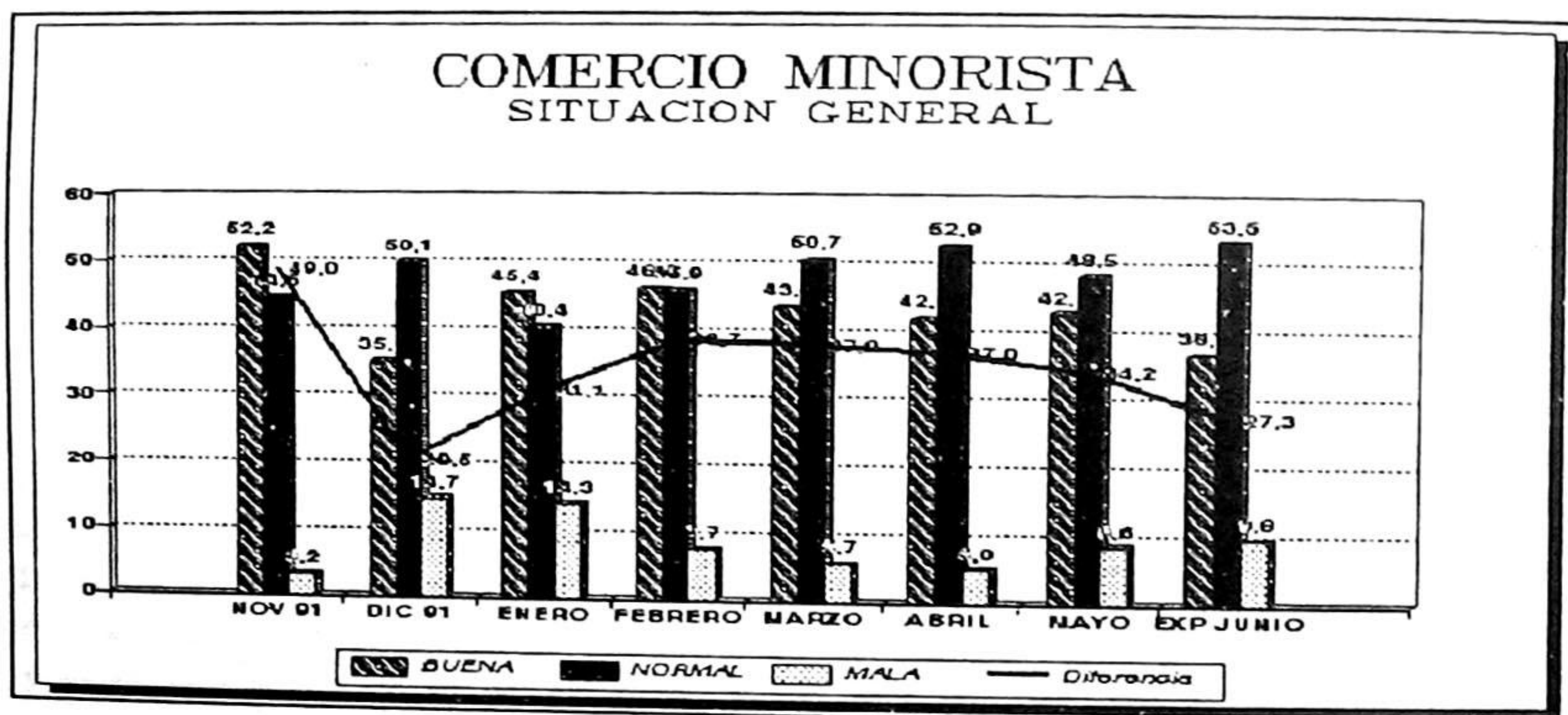
El rasgo principal que se observa a partir de las excelentes e inesperada



demanda de enero y febrero, es una concentración más importante de sectores que indican pasar por una situación normal.

En el balance neto de respuestas, aún en los últimos tres meses, la situación sigue siendo buena, sin

embargo en si se observa los resultados, puede percibirse una lenta pero paulatina convergencia hacia una situación normal (En febrero: +38.7%, Expectativas para Junio: +27.3%).



ALTERNATIVA	muy buena	buena	normal	regular	mala
RANGO	+ 100, + 60	+ 60, + 20	+ 20, -20	-20, -60	-60, -100

**Tendencia de las ventas:** este punto es el pilar básico de la reestructuración empresarial.

Finalizado el período en el que los empresarios eran "tomadores de datos" de la macroeconomía, bajo condiciones de estabilidad, la rentabilidad surge de la reestructuración de las ventas a través de una mejor organización de **personal de ventas, stocks e importaciones.**

Luego del excelente momento de febrero, el trimestre **marzo-mayo**

marcó la convergencia hacia un estado de normalidad. Los datos del saldo neto de respuestas evidencian a las claras la velocidad que se observó en la convergencia (febrero: +43.0%, marzo: +29.7%, abril: +23.4% y mayo +8.6%).

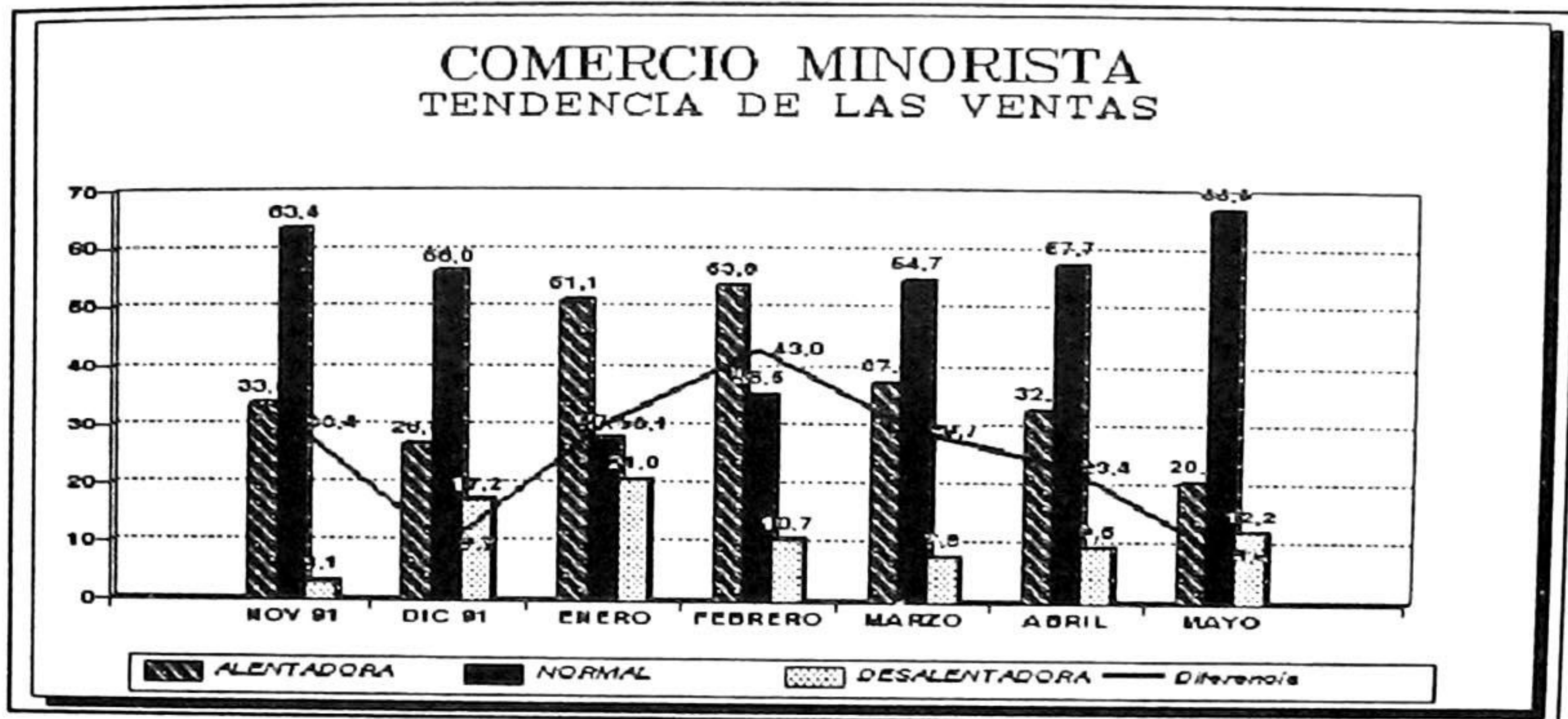
Puntualmente en el mes de mayo, el **66.9%** de los empresarios del sector indicaron enfrentar una demanda normal.

En este escenario, la mayor concentración de respuestas correspon-



dientes a una situación normal reflejan el haber alcanzado una más eficiente organización empresarial, combinada con el efecto de una

demanda que tiende a disminuir lentamente, luego de los períodos de euforia anteriores.



ALTERNATIVA	RITMO ALENTADOR	RITMO NORMAL	RITMO DESALENTADOR
RANGO	+ 100, + 33	+ 33, -33	-33, -100

**Stocks:** para comprender mejor la tendencia de stocks, conviene separar el período analizado en meses de verano y meses de otoño.

En el tramo noviembre-febrero, meses en los que se disminuyen las compras, para finalizar las ventas estacionales, los stocks estuvieron por debajo de los deseados. Especialmente en los meses de enero y febrero (-13.4% y -14.7% respectivamente), en los que las empresas se enfrentaron a una demanda mayor que la esperada.

En cambio, a partir del mes de marzo, mes en el que debe notarse la recomposición de existencias; el nivel de stocks sube, pero siempre dentro del rango de normalidad, lo que muestra a las claras la cautela que existe entre los empresarios, en especial ante desaceleraciones en el ritmo de la demanda.

Los indicadores de variación de stocks

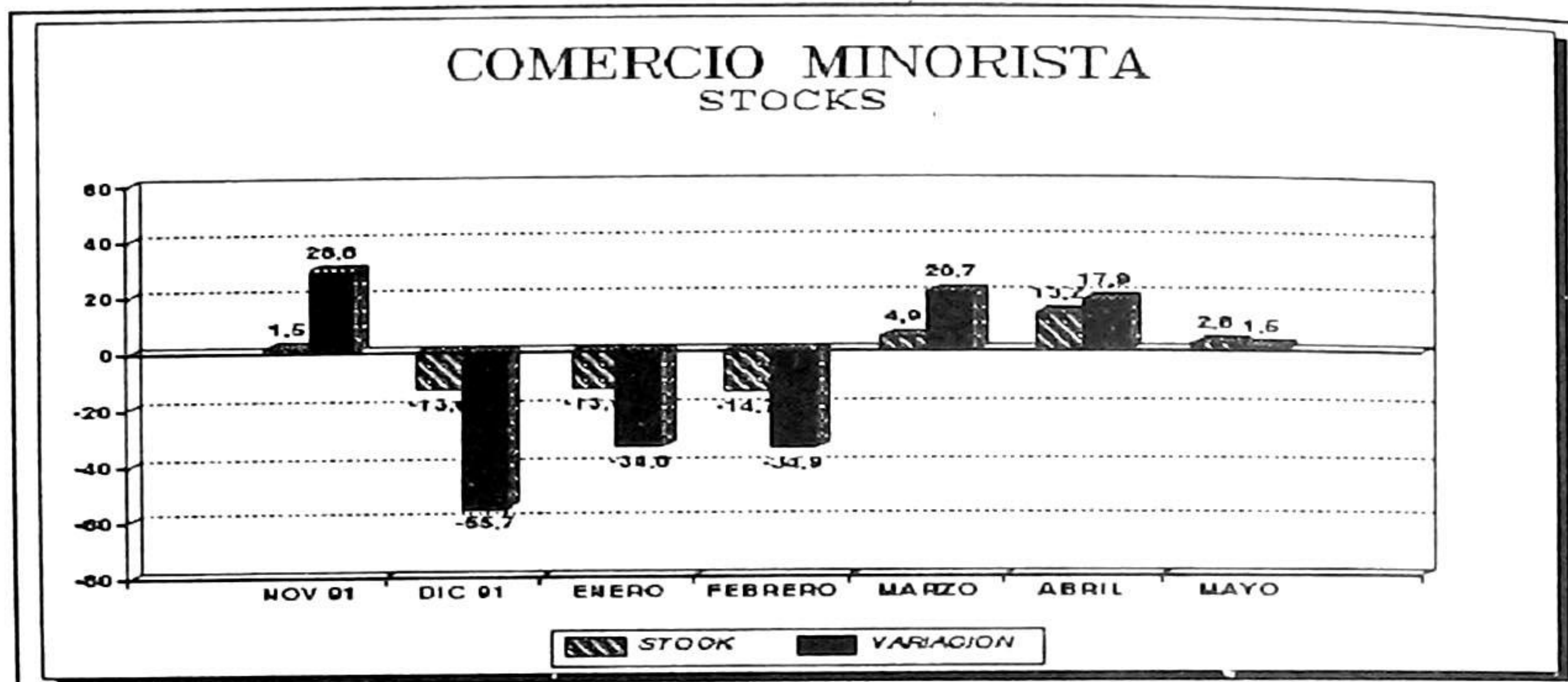
confirman este comportamiento.

Observando la tendencia, es notable el mes de diciembre, cuando los empresarios deciden afrontar las ventas de fin de año y liquidar sus mercaderías de verano, la variación de existencias es fuertemente negativa (-55.7%), con el 77.9% del mercado indicando que se encuentra en una fase de disminución de stocks.

Las buenas ventas de enero y febrero, alertan a los empresarios sobre la posibilidad de falta de producto, por lo que disminuyen el ritmo de sus liquidaciones (-34.0), manteniendo este ritmo todo el bimestre.

Sin embargo, la recomposición de existencias del mes de marzo, se realiza lentamente (+20.7%), disminuyendo el ritmo de recomposición paulatinamente, hasta encontrar un volumen equilibrado en el mes de mayo (+1.5%).





ALTERNATIVA	ELEVADO	NORMAL	BAJO
RANGO	+100, +33	+33, -33	-33, -100

ALTERNATIVA	AUMENTAR	NO VARIAR	DISMINUIR
RANGO	+100, +33	+33, -33	-33, -100

**Importaciones:** el sector comercio minorista ha recibido un impacto importante del flujo de mercaderías importadas, siendo estas determinantes en las políticas de stocks y en los niveles de ventas.

Los sectores que mayor penetración de mercaderías importadas sobre mercaderías totales recibieron fueron los de papelería y librería (47.49%), vehículos (23.25%), artículos para el hogar (18.60%) e indumentaria calzado y sedas (17.06%), valores estimados para el mes de mayo.

Las formas de comercialización dependen en general del tipo de mercado que corresponde a cada producto, predominando la operatoria con importadores en Buenos Aires (65.7%) y la importación directa 24.8%.

La influencia de las mercaderías importadas se verificó especialmente en las mejoras

en los precios, mejoras en la calidad (vehículos), y en la ampliación de la oferta para satisfacer la demanda, en muchos casos insatisfecha.

Sin embargo, la desaceleración que se observa en la demanda y las perspectivas de una retracción en la misma, hacen suponer a algunos rubros (textiles), la existencia de una sobreoferta de artículos importados que tienda a bajar los precios aún más.

En otros casos (vehículos), la existencia de una gran demanda atrasada, combinada con un sistema de cupos, no ofrece perspectivas de un exceso de oferta para los próximos meses.

Los cuadros correspondientes a importaciones y formas de operar muestran en detalle el nivel de comercialización de mercaderías importadas en el comercio minorista.



**Relación  
mercadería importada/mercadería total  
(Porcentaje de Empresas)**

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>
ALIMENTOS Y BEBIDAS	1.40	1.48	2.28
INDUMENTARIA, CALZADO Y SEDAS	19.57	19.57	17.06
ARTICULOS PARA EL HOGAR	13.52	11.26	18.60
PAPELERIA LIBRERIA Y ART P/OFICINA	38.49	38.49	47.49
FARMACIAS Y PERFUMERIAS	0.32	0.32	8.06
MAT. DE CONSTRUCCION	3.78	5.23	5.38
VEHICULOS	23.25	23.25	23.25
REPUESTOS	9.49	10.61	11.78
CAMARAS Y CUBIERTAS	1.98	1.98	1.98
<b>TOTAL COMERCIO MINORISTA</b>	<b>8.12</b>	<b>8.23</b>	<b>8.39</b>

**MODO OPERATIVO  
(porcentaje de empresas)**

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>Import. Direc.</b>	<b>Import. Bs. As.</b>	<b>Import. Local</b>	<b>Otro</b>
ALIMENTOS Y BEBIDAS	30.00	50.00	20.00	0.00
INDUMENTARIA, CALZADO Y SEDAS	25.00	75.00	0.00	0.00
ARTICULOS PARA EL HOGAR	45.00	55.00	0.00	0.00
PAPELERIA LIBRERIA Y ART P/OFICINA	25.00	75.00	0.00	0.00
FARMACIAS Y PERFUMERIAS	0.00	100.00	0.00	0.00
MAT. DE CONSTRUCCION	0.00	75.00	0.00	25.00
VEHICULOS	17.00	83.00	0.00	0.00
REPUESTOS	50.00	0.00	0.00	50.00
CAMARAS Y CUBIERTAS	31.00	69.00	0.00	0.00
<b>TOTAL COMERCIO MINORISTA</b>	<b>24.80</b>	<b>65.70</b>	<b>2.00</b>	<b>7.50</b>



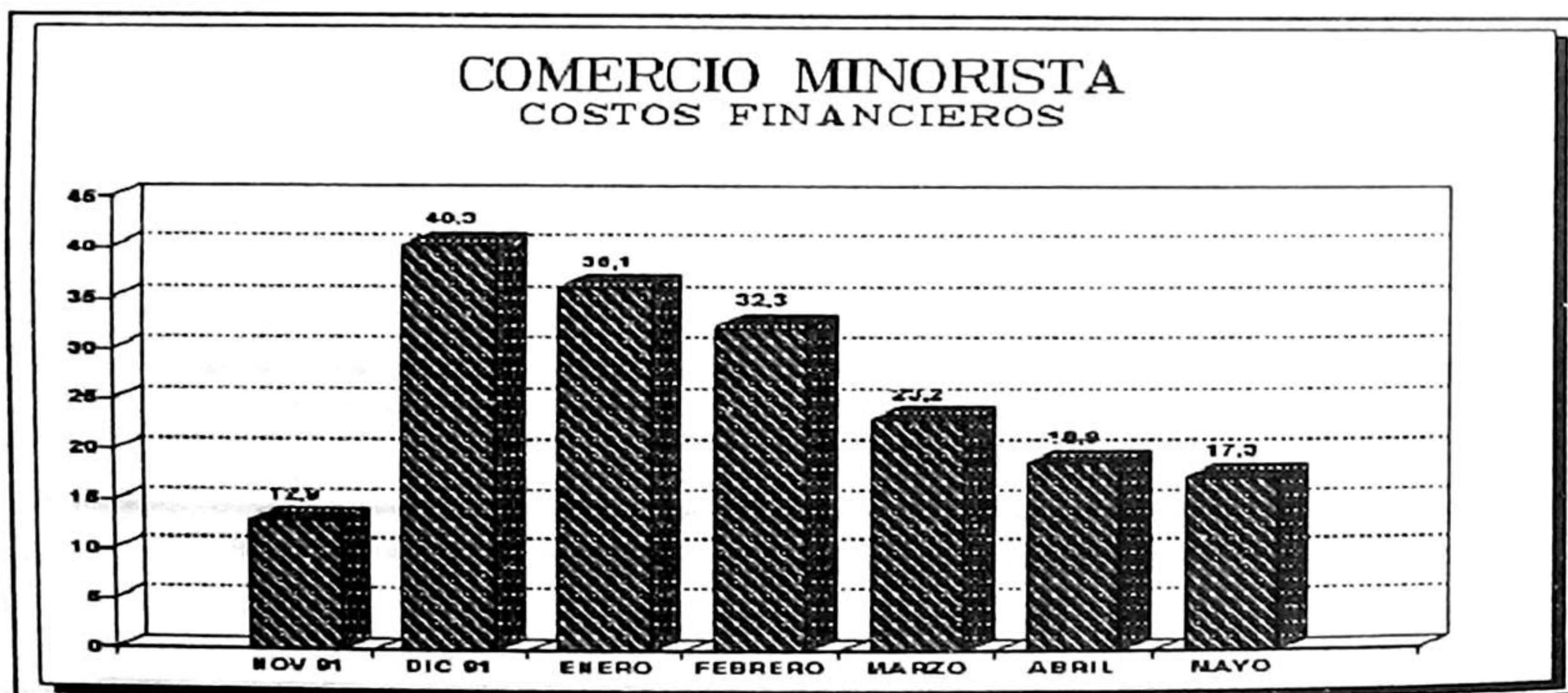
**Costos financieros:** a lo largo del período analizado, se observa un punto importante en diciembre (+40,3% costos elevados), a partir del cual se converge paulatinamente hacia una situación de normalidad.

En el mes de mayo, el 55.8 % del mercado encuentra normales los costos financieros, mientras que el 30.8% los encuentra altos.

De cualquier forma, conviene prestar atención a esa porción de

mercado que los encuentra elevados. Esto es debido a dos razones principales: en primer término la poca utilización del crédito por parte de los comerciantes minoristas, quienes se financian mayormente a través de recursos propios y proveedores.

La influencia en los indicadores del mercado de empresas de gran facturación quienes consiguen posibilidades especiales en cuanto a créditos y financiación.



ALTERNATIVA	muy elevados	elevados	normales	bajos	muy bajos
RANGO	+ 100, + 60	+ 60, + 20	+ 20, - 20	- 20, - 60	- 60, - 100

**Personal de Ventas:** esta variable resulta clave para entender la reestructuración de las empresas.

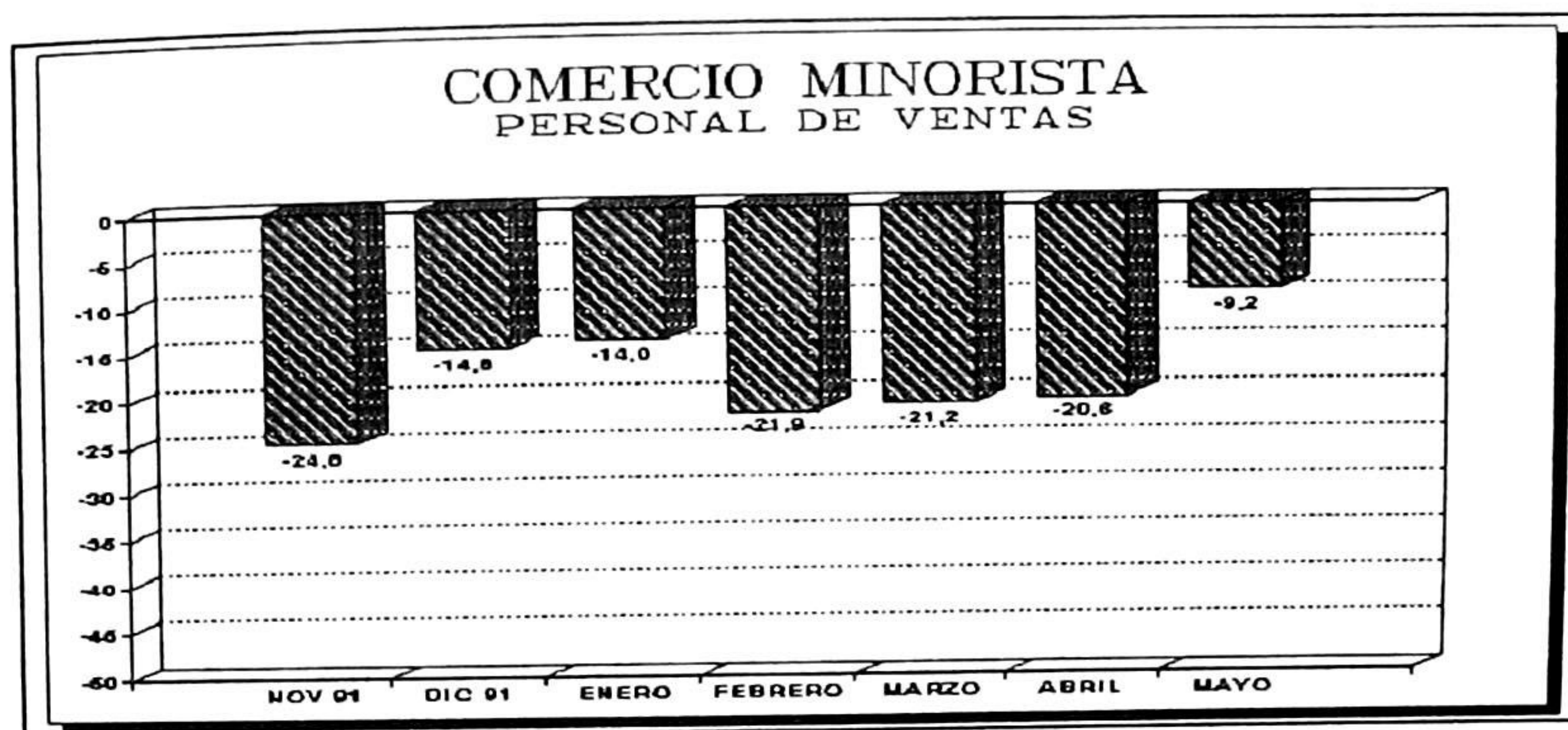
Durante todo el ciclo analizado, se encuentra insuficiencia en el personal de ventas. Esta falta de personal se torna más crítica en el mes de febrero (-21.9%), momento en el que se combinan las vacaciones del personal con un buen ritmo de ven-

tas.

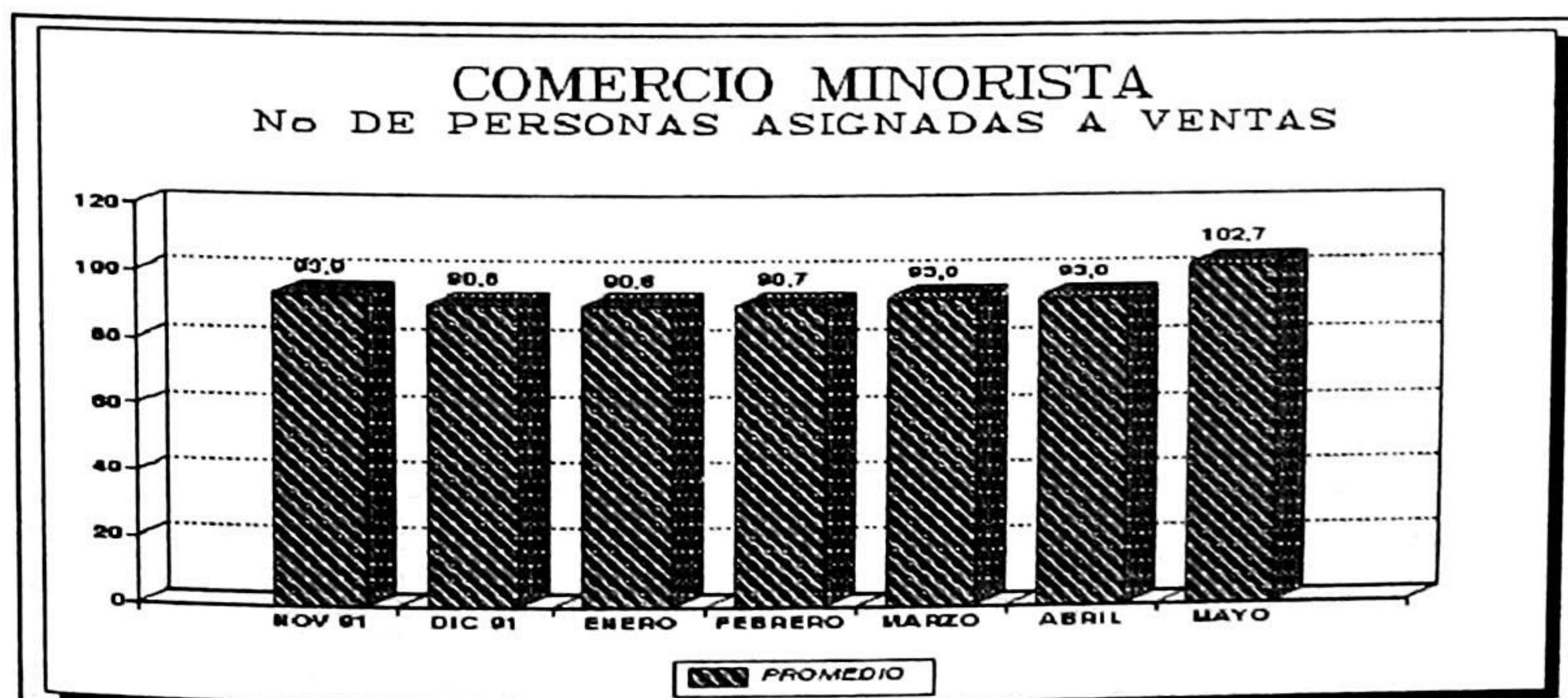
En el trimestre marzo - mayo, la situación tiende a estabilizarse, a través de dos factores: desaceleración de la demanda y contratación de mayor personal de ventas.

Sobre este punto es conveniente observar el gráfico de personal promedio por empresa, en el que se percibe un aumento en el personal promedio del 10.43%.





ALTERNATIVA	EXCEDENTE	SUFICIENTE	INSUFICIENTE
RANGO	+100, +33	+33,-33	-33,-100



**Análisis comparativo de las actividades del Comercio Minorista:** de igual forma que en el comercio mayorista, la convergencia hacia una situación de normalidad acota en gran medida

la diferencia entre empresas que se posicionan en forma excelente y empresas que pasan por momentos críticos.

Los gráficos de situación general y



tendencia de ventas, muestran claramente el buen momento que atraviesan los sectores más beneficiados por la estabilidad (rodados, vehículos, artículos para el hogar), así como también los que mejoran sus ventas por una buena influencia de las importaciones (indumentaria, calzado y sedas, librería y papelería).

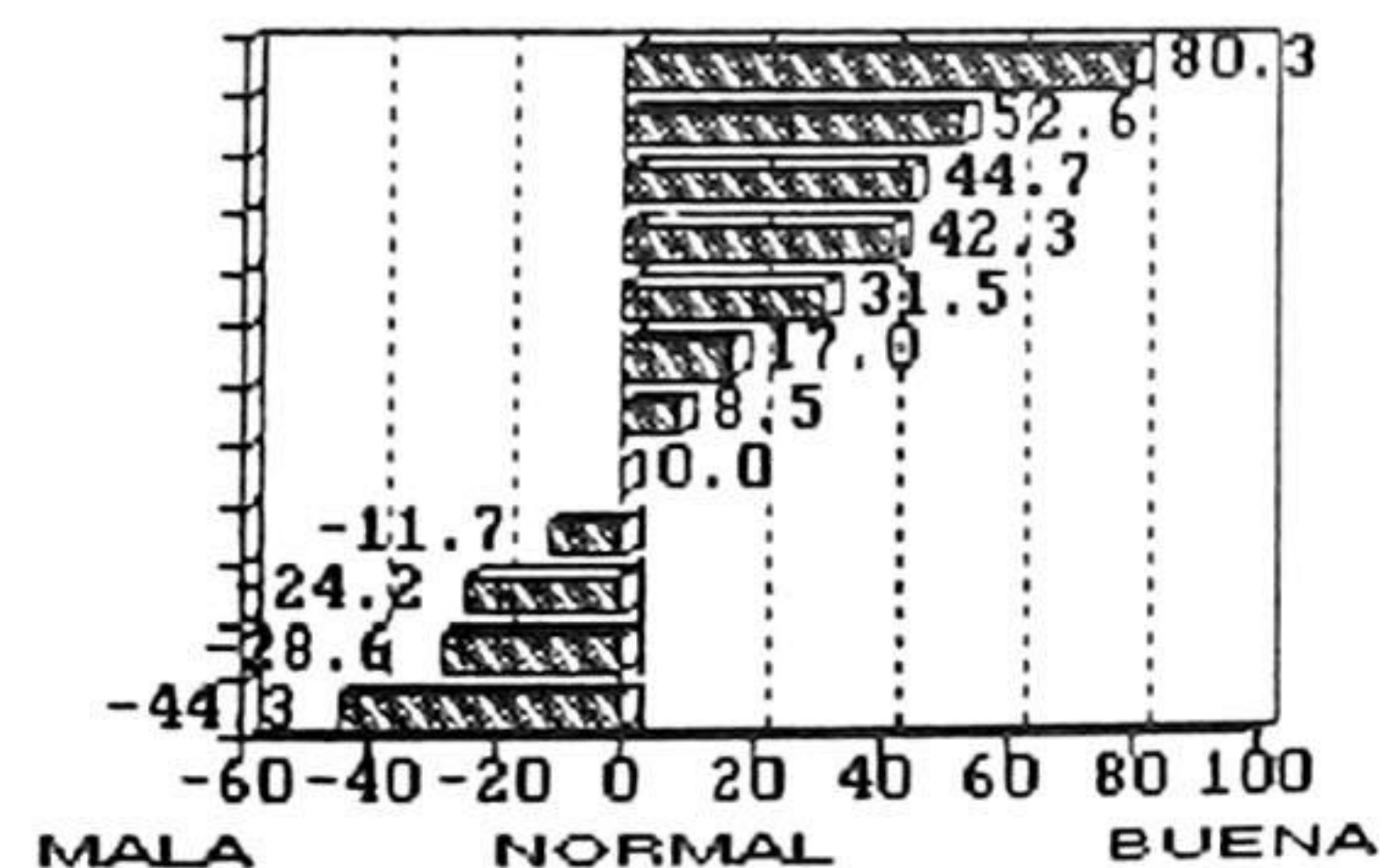
Sin embargo, las diferencias entre

estos sectores y los más perjudicados (farmacias y perfumerías), tienden a disminuir, presentándose un escenario en forma de meseta para aquellos que se encuentran en una buena posición.

En la medida en que los sectores más perjudicados encuentren soluciones, esta diferencia tenderá a disminuir aún más.

### COMERCIO MINORISTA RANKING DE SITUACION GENERAL

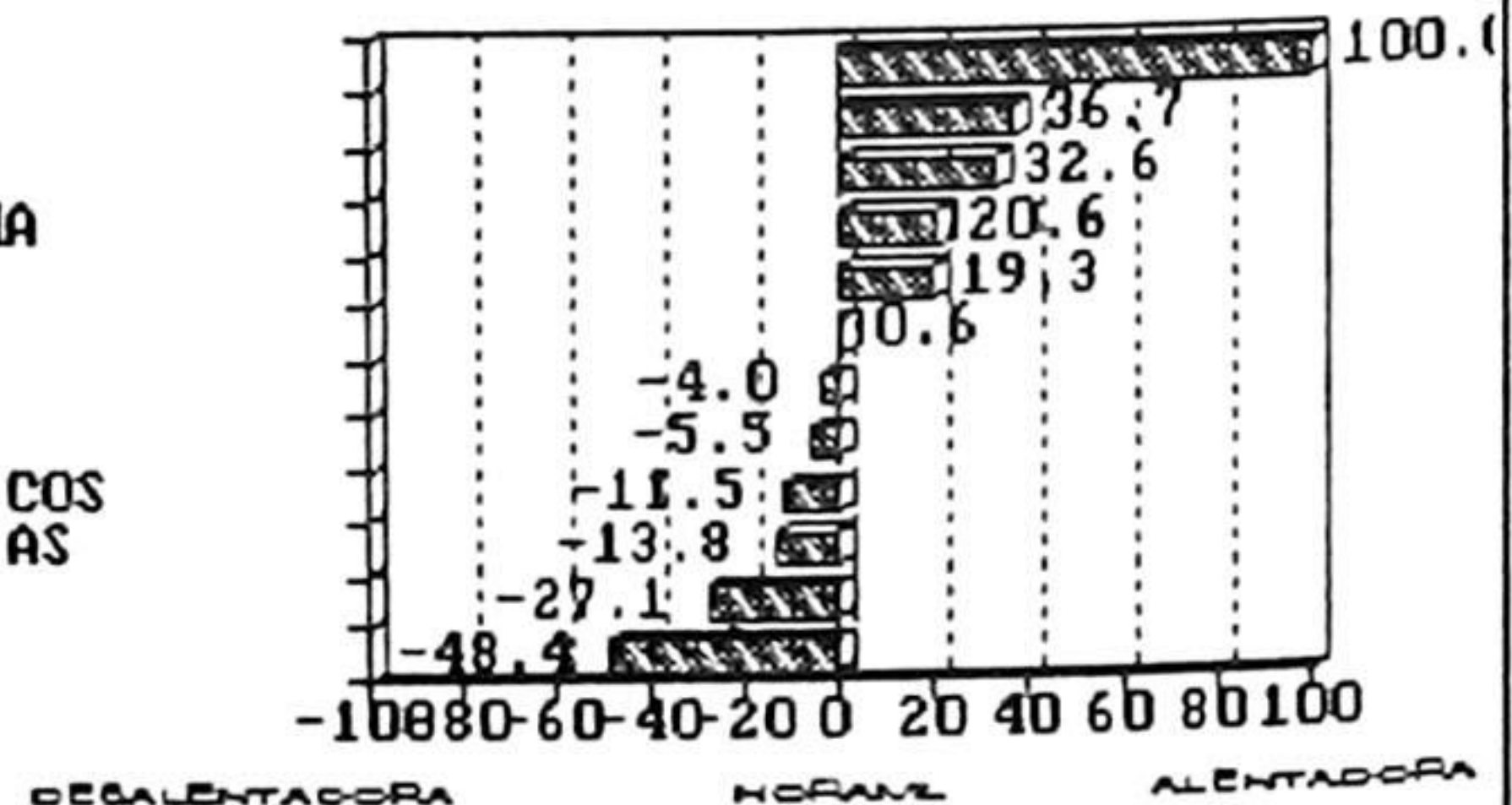
ARTICULOS PARA EL HOGAR  
VEHICULOS  
INDUMENTARIA CALZADO Y SEDAS  
ALIMENTOS Y BEBIDAS  
PAPELERIA-LIBRERIA ART P/OFICINA  
VARIOS  
MAT DE CONSTRUCCION - PINTURERIAS  
RODADOS  
CAMARAS Y CUBIERTAS  
FARMACIAS Y PERFUMERIAS  
REPUESTOS  
ARTICULOS Y REPUESTOS ELECTRONICOS



Mayo de 1992

### COMERCIO MINORISTA RANKING DE VENTAS

RODADOS  
VEHICULOS  
ARTICULOS PARA EL HOGAR  
PAPELERIA-LIBRERIA ART P/OFICINA  
VARIOS  
CAMARAS Y CUBIERTAS  
ALIMENTOS Y BEBIDAS  
INDUMENTARIA CALZADO Y SEDAS  
ARTICULOS Y REPUESTOS ELECTRONICOS  
MAT DE CONSTRUCCION - PINTURERIAS  
REPUESTOS  
FARMACIAS Y PERFUMERIAS



Mayo de 1992



# Industria

## INDUSTRIA DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO

**Situación general:** Desde el mes de Marzo, los empresarios vienen manifestando atravesar una situación normal. Cabe recordar que en Diciembre pasado predominaba un ambiente regular que mejora paulatinamente, principalmente con el repunte de actividad característico del mes de Marzo. También es importante añadir que la situación de marzo estuvo por encima de lo esperado por la mayoría de los empresarios en el mes de Febrero, quienes anticipaban un contexto con clara inclinación a tornarse regular (saldo: -21). La normalidad detectada desde aquel momento prevalece sin mayores variaciones. El mes de Mayo registra un 80% del mercado en condiciones normales. En margen restante dominan levemente las empresas en circunstancias desfavorables (11%) sobre aquellas se ven favorecidas por un buen momento (9%).

Teniendo en cuenta la situación de Mayo, puede decirse que las perspectivas son levemente optimistas para el mes de Junio. Este cambio con respecto a Mayo se explica por un mayor porcentaje de mercado esperando una buena situación (19% en Junio contra 8,5% en Mayo).

Visto en mayor detalle, es factible describir algunos casos puntuales.

El sector pesquero expone una situación regular. Las empresas han acrecentado sus stock por un ritmo desalentador de demanda. El capital inmovilizado en existencias ha hecho que los costos financieros tengan un excesiva participación sobre los costos totales.

La industria frigorífica exhibe una situación normal en las empresas de dimensiones medianas y regular en aquellas otras que operan en una escala de producción mayor. En todo el país el mercado se ha vuelto muy competitivo. Las empresas observan una contracción del mercado interno por una menor demanda que fundamentalmente obedece a la caída en el poder adquisitivo del salario acompañada de un precio alto en términos históricos y relativos de la carne. Las dificultades para trabajar en mercados externos por el bajo nivel del tipo de cambio condujeron a un crecimiento de la oferta interna al sumarse a la misma un volumen importante de carne que antes tenía destino de exportación. La retracción de la demanda y un aumento de la oferta en el mercado interno generaron una intensa competencia reflejada en menores márgenes de ganancia. Por otra parte, el panorama se complica más aún por la existencia de numerosas empresas que compiten deslealmente a través de la evasión a obligaciones fiscales y controles sanitarios.

En el segmento de la industria de bebidas cabe aclarar que por moti-



vos estacionales (llegada de la época invernal) las empresas de este rubro normalmente disminuyen su producción por una reducción del consumo. Teniendo en cuenta este contexto, la situación puede calificarse como buena.

**Tendencia de ventas:** Las ventas no se condicen con la situación general antes descrita. Claramente puede notarse una disminución en el ritmo de demanda desde el mes de Enero que se agrava aun mas en el mes de Febrero y se mantiene sin modificaciones en Mayo. Mas concretamente se observa para este último mes que la mayoría del mercado define sus ventas como desalentadoras (55%) y solo el 2% enfrenta un ritmo alentador de ventas.

**Stock:** Desde el mes de Febrero, las empresas cuentan con stock normales tendiendo a ser elevados. Así lo revela el indicador saldo de respuestas que desde dicho mes alcanza aproximadamente un valor de +18. Vale repetir que esta cifra surge de la diferencia entre los porcentajes de mercado correspondientes a las alternativas extremas (es decir, excluyendo la opción "normal") que en este caso resultan cercanos a 24% del mercado en "elevados" y 6% a "bajos" en los meses de Marzo, Abril y Mayo.

Una muy significativa porción del mercado se ha inclinado por disminuir sus existencias en los meses de Marzo, Abril y Mayo (aproximadamente, el 38% del mismo). En consecuencia, puede afirmarse que la política de stock dominante consiste en bajar los

niveles de stock. Sin embargo, es conveniente agregar que los resultados no son tan abrumadores en el sentido de bajar los niveles de stock como los registrados en el período Noviembre-Febrero, cuando la opción "disminuir stock" era elegida por mas del 83% de mercado. No obstante, estas últimas cifras están fundamentalmente explicadas por razones estacionales, que desaparecen a partir de Marzo.

**Costos financieros:** Es posible apreciar una leve merma en el peso de los costos financieros en el mes de Mayo. Con respecto al mes anterior se produce una caída en la fracción del mercado señalando costos financieros elevados. Del 49% en Abril se pasa a el 39% en Mayo. De todos modos, pese a está tendencia hacia la normalidad, el saldo resultante en este último mes aún indica una incidencia excesiva de este tipo de costos sobre los costos globales de las firmas.

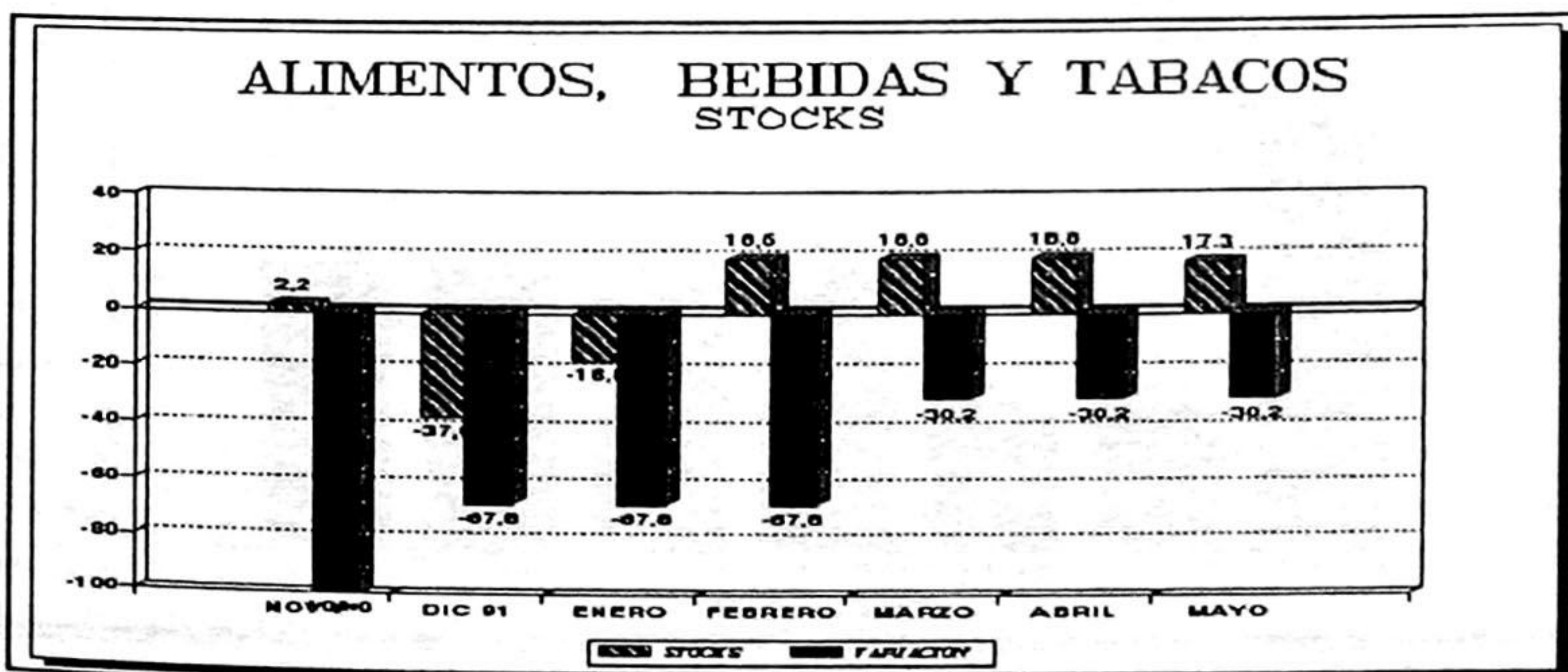
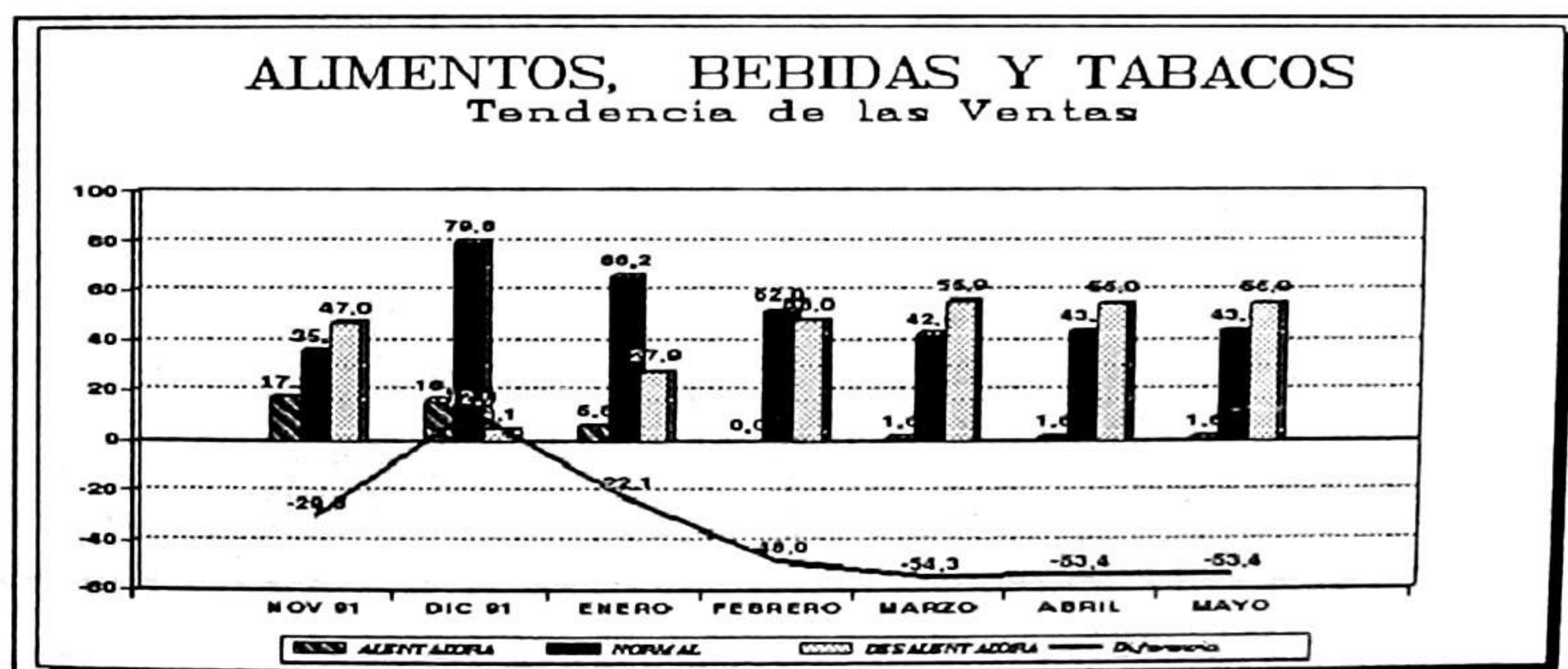
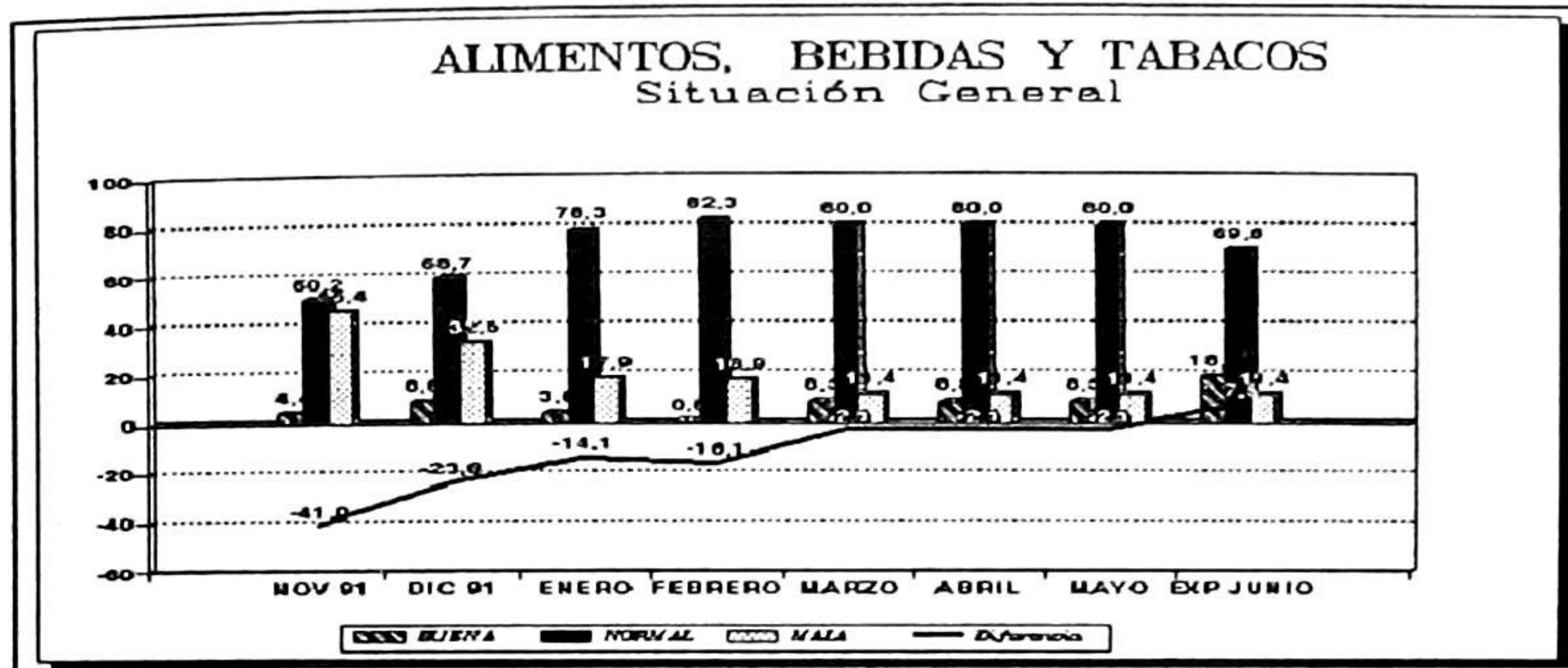
**Volumen de Producción:** Tras la disminución de la producción en los meses de receso, a partir de Febrero se ha alcanzado un importante ritmo de actividad que se mantiene hasta el mes de Mayo. Lo dicho se desprende de los altos porcentajes de utilización de capacidad instalada superiores al 63%. En este período, el pico de actividad se registra en el mes de Marzo (68%). Sin embargo, esta cifra esta lejos de superar el máximo nivel de actividad (cercano al 98%) registrado en Noviembre del año pasado.

Es probable que el ritmo de producción tienda a disminuir en Junio afectado por la ventas desalentadoras registradas en el mes de Mayo. Al



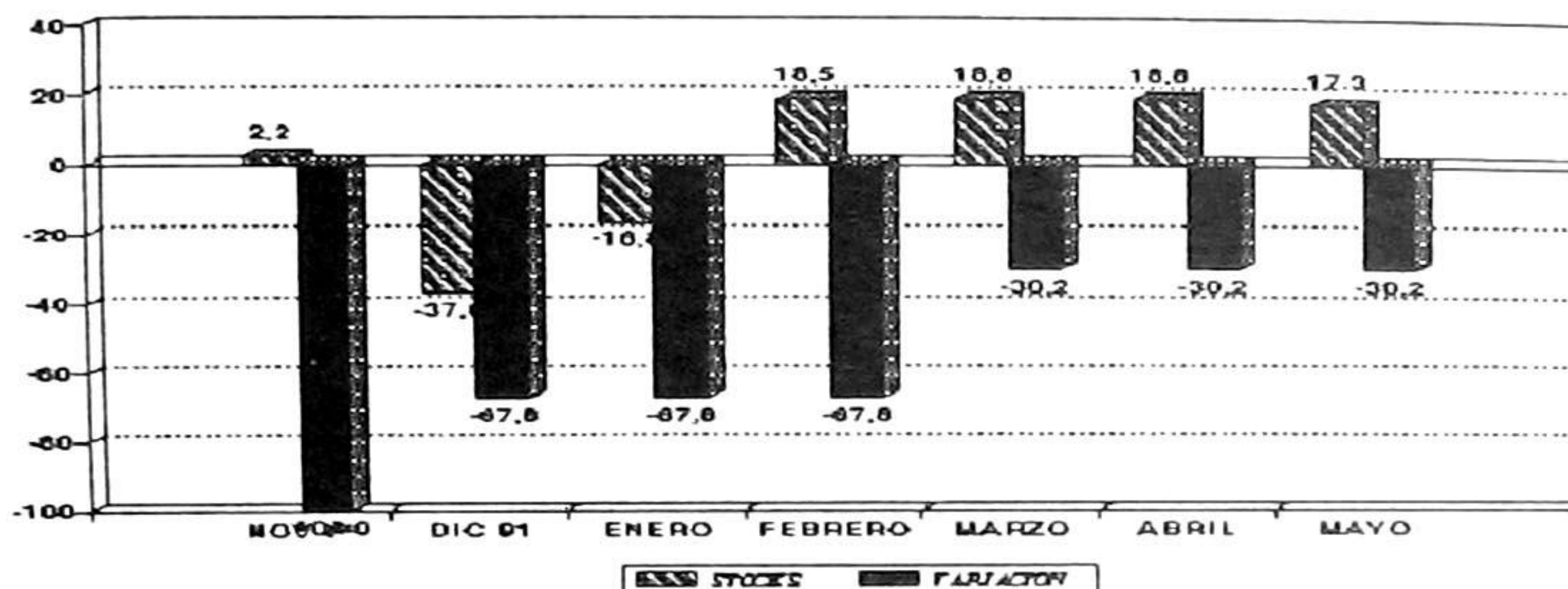
analizar los planes de producción, pese a que el 77% del mercado mantendrá los volúmenes de producción,

el sesgo mencionado surge por la parte restante del mismo que en su mayor parte (21%) opta por disminuir.

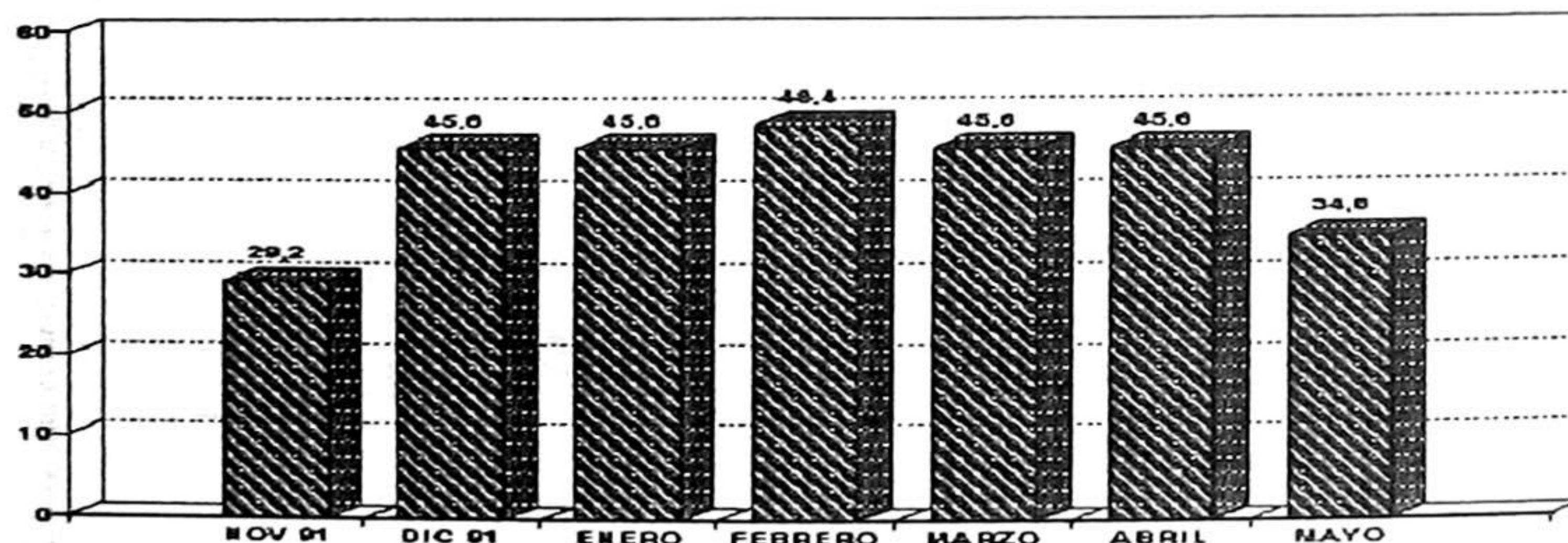




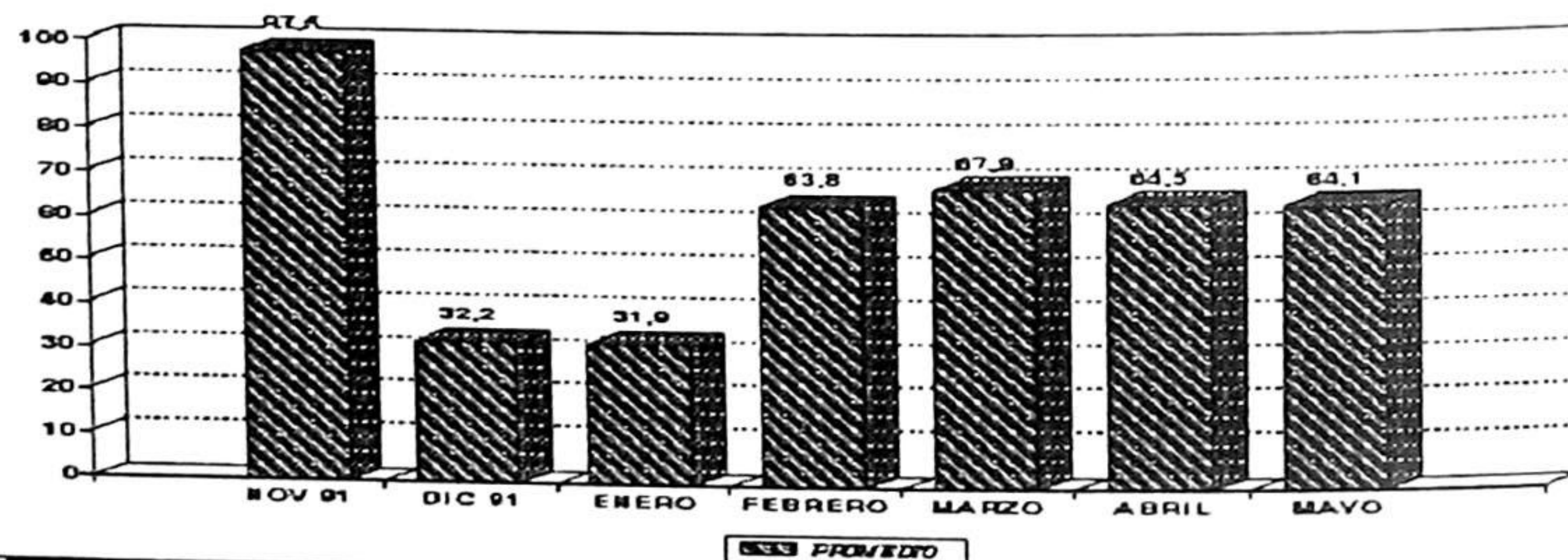
## ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACOS STOCKS



## ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACOS COSTOS FINANCIEROS



## ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACOS UTILIZACION DE CAPACIDAD INSTALADA





## INDUSTRIA DE PRODUCTOS QUÍMICOS, PLÁSTICOS Y CAUCHO

**Situación general:** Desde el mes de Febrero, el sector ha ido tendiendo paulatinamente desde una situación general "muy buena" (saldo de Febrero: +72) hasta una situación "buena" (saldo de Mayo: +26). Las tendencias en el período Marzo-Mayo revelan un continuo decrecimiento de los porcentajes representativos de empresas en circunstancias favorables (de 49% a 38%) y un incremento en la proporción de empresas en circunstancias adversas (de 0 a 11%). No obstante, vale insistir en que el saldo resultante aún cuando exponga una tendencia a descender, en el último mes alcanza un nivel que permite seguir caracterizando la situación promedio como "buena".

Las perspectivas empresariales anticipan una nueva caída del indicador saldo de respuestas en el mes Junio al alcanzar un nivel de -18. De verificarse este pronóstico de los empresarios la situación general casi podrá definirse como "regular" y se confirmaría una clara tendencia negativa desde el mes de Marzo.

Las empresas procesadoras de petróleo enfrentan una demanda normal con algunos signos de debilitamiento en Mayo. El ritmo de producción es intenso y las perspectivas de Junio anticipan que el mismo no disminuirá. La situación descrita va acorde con la realidad del sector en el plano nacional. La producción creció

apenas el 1% en el mes de Mayo. No obstante, el nivel de la misma es alto si se tiene en cuenta que el nivel del índice de Mayo (104,2 teniendo como referencia 100 en 1984) solo dista un 2% por debajo del máximo nivel de producción (108,5) detectado en Diciembre de 1989.

Dentro del conjunto de actividades industriales del país, el sector petroquímico se presenta como uno de los más comprometidos. Luego de registrar un pico en el nivel de producción en Diciembre de 1990, la actividad registra un notable declive fundamentalmente a lo largo de 1991 a tal punto que la producción de Mayo dista un 27% por debajo de lo producido hace aproximadamente 18 meses. En otros puntos del país las pérdidas son tan elevadas que algunas empresas han optado por cerrar las plantas y asumir mensualmente el elevado costo fijo de mantener las instalaciones ociosas.

Las empresas químicas de menor envergadura localizadas en la ciudad acusaron la reducción de producción del polo petroquímico en Mayo. No obstante cabe aclarar que las ventas tienden a tornarse desalentadoras en Mayo y que los empresarios consultados coinciden en señalar una situación general regular en los próximos meses.

**Tendencia de ventas:** La situación general antes descrita se explicaría en parte por una desaceleración de la demanda en Febrero seguido de una disminución cada vez mayor en el ritmo de ventas en los meses de Abril y Mayo (con saldos que alcanzan niveles de -16 y -27). De estos datos se concluye que las ventas evolucionan



nan negativamente encontrándose en el mes de Mayo en un ritmo normal pero con clara inclinación a tornarse desalentador.

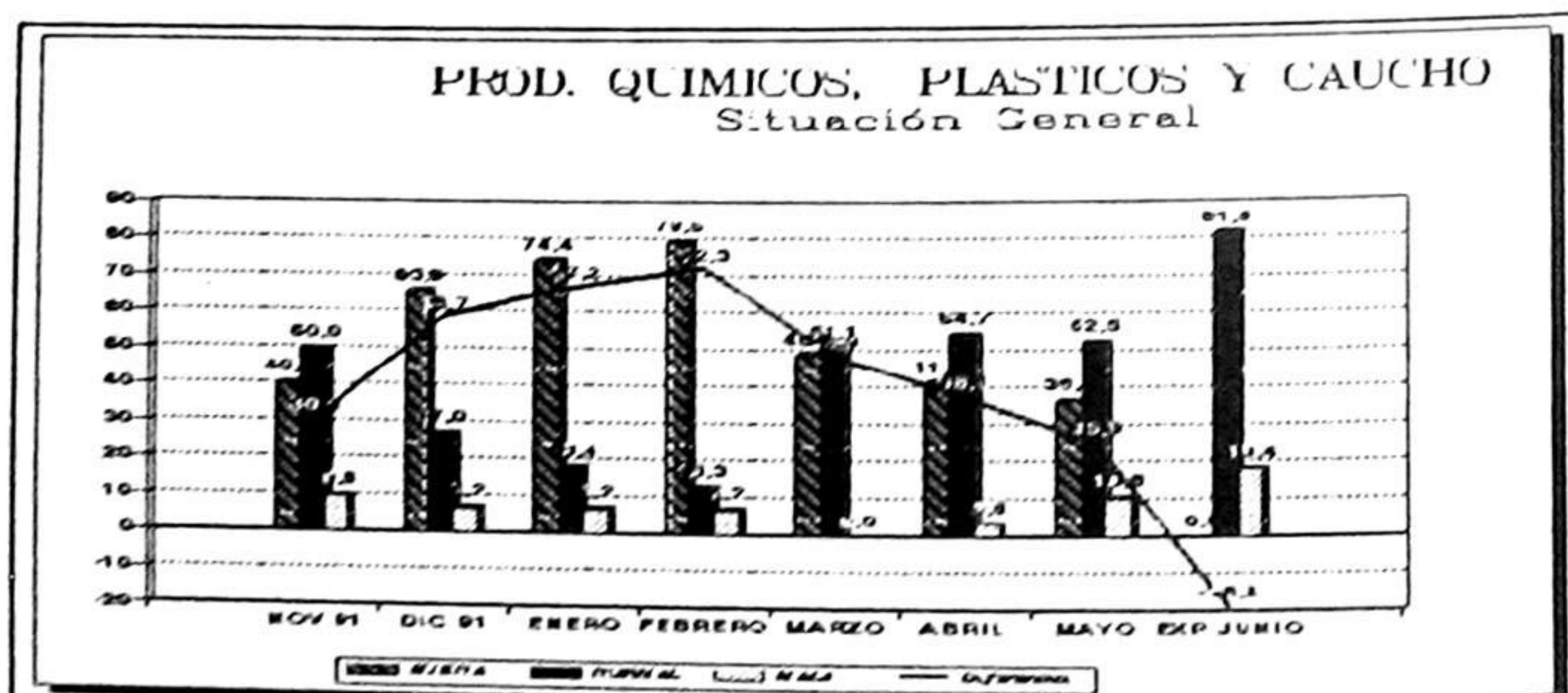
**Stock:** Se aprecia desde Marzo un nivel de existencias calificable como normal. Más detalladamente, se observa una leve inclinación a ser elevados en Marzo y Abril (saldo: +10) y una acentuamiento de la normalidad en Mayo (saldo:0). En términos generales, la política de stock seguida consistió en no variar los niveles desde el mes de Marzo (saldo: +10) y se mantiene en el mes de Mayo (saldo:0). Estos resultados contrastan nítidamente con lo observado en el verano cuando en promedio los stock tendían a ser bajos y consecuentemente la totalidad del mercado (100%) optaba por aumentar sus existencias.

**Costos financieros:** Desde Marzo es posible notar una menor incidencia de los costos financieros. Si bien aún se mantienen elevados (el saldo se ubica en un nivel aproximado de +27 en este período) se nota claramente una tendencia hacia la normalidad. El punto de cambio se da

en Marzo. En comparación a Febrero se distingue un importante incremento en los porcentaje de mercado revelando costos financieros bajos (de 7% a 16%) acompañado de una disminución considerable en costos financieros altos (de 72% a 42%). La composición de Marzo se mantendrá sin mayores variaciones en los meses de Abril y Mayo.

**Volumen de producción:** Tal como aconteciera en Febrero pasado, nuevamente el porcentaje de utilización de capacidad instalada es el más alto de la industria local. Sin embargo, a partir de este mes se observa un porcentaje descendente con el mínimo en Abril (66%). Esta situación tiende a revertirse en Mayo con un nuevo repunte en los porcentajes de utilización de capacidad al alcanzar un nivel superior al 72%.

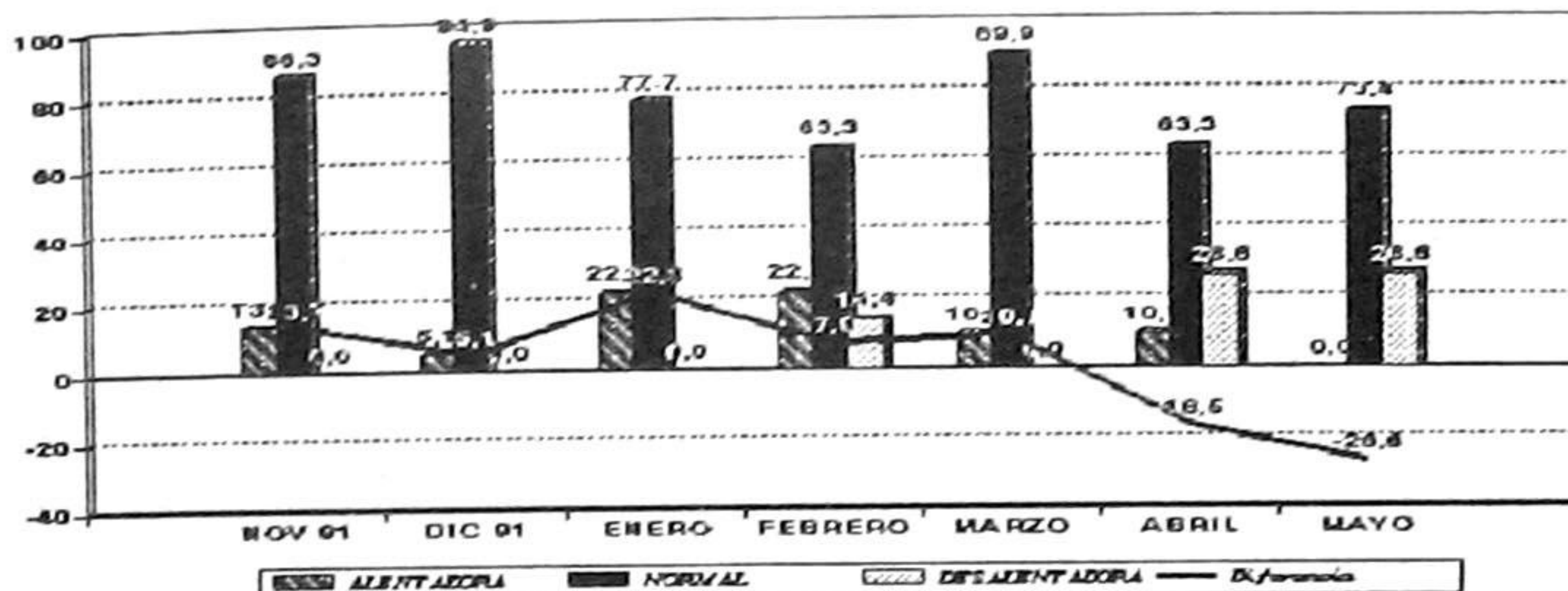
Los planes de producción para Junio anticipan un nivel de producción levemente inferior al alcanzado en el mes de Mayo. Esto es así dado que si bien un 90% del sector no modificará el volumen de producción, debe tenerse en cuenta que el 10% restante planea disminuirla.





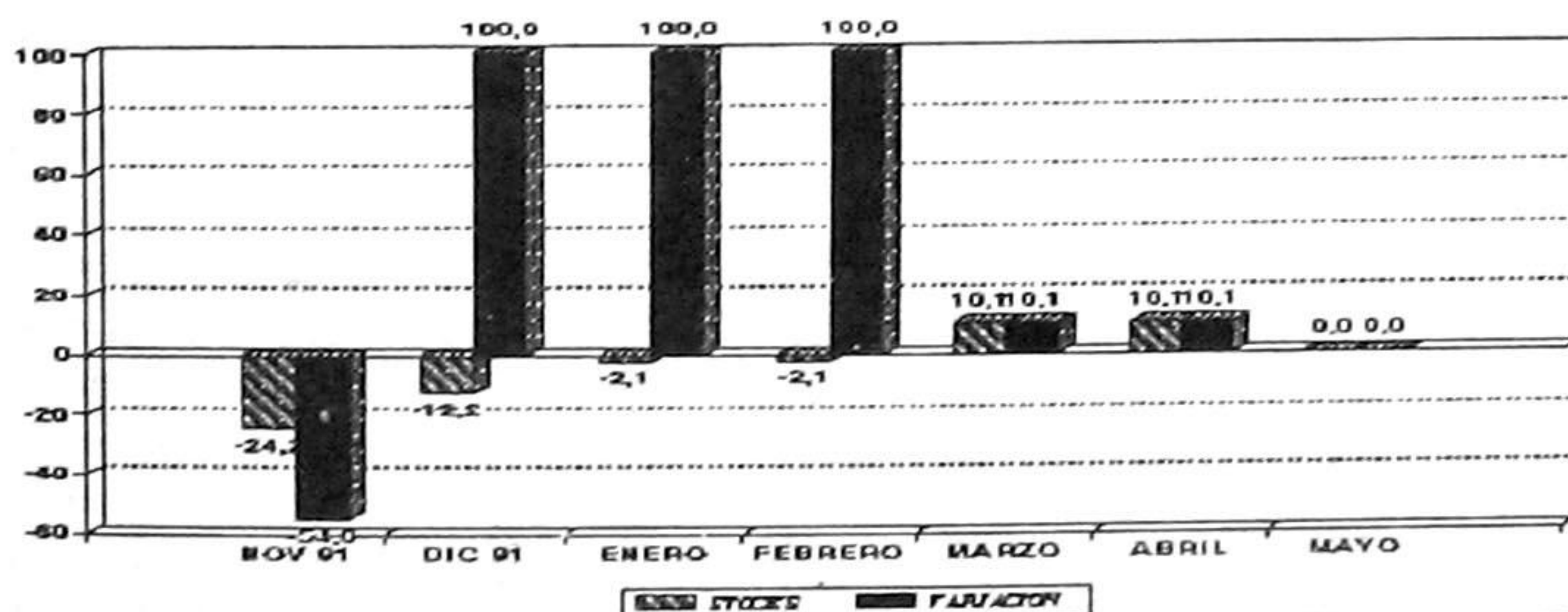
# PROD. QUIMICOS, PLASTICO Y CAUCHO

## Tendencia de las Ventas



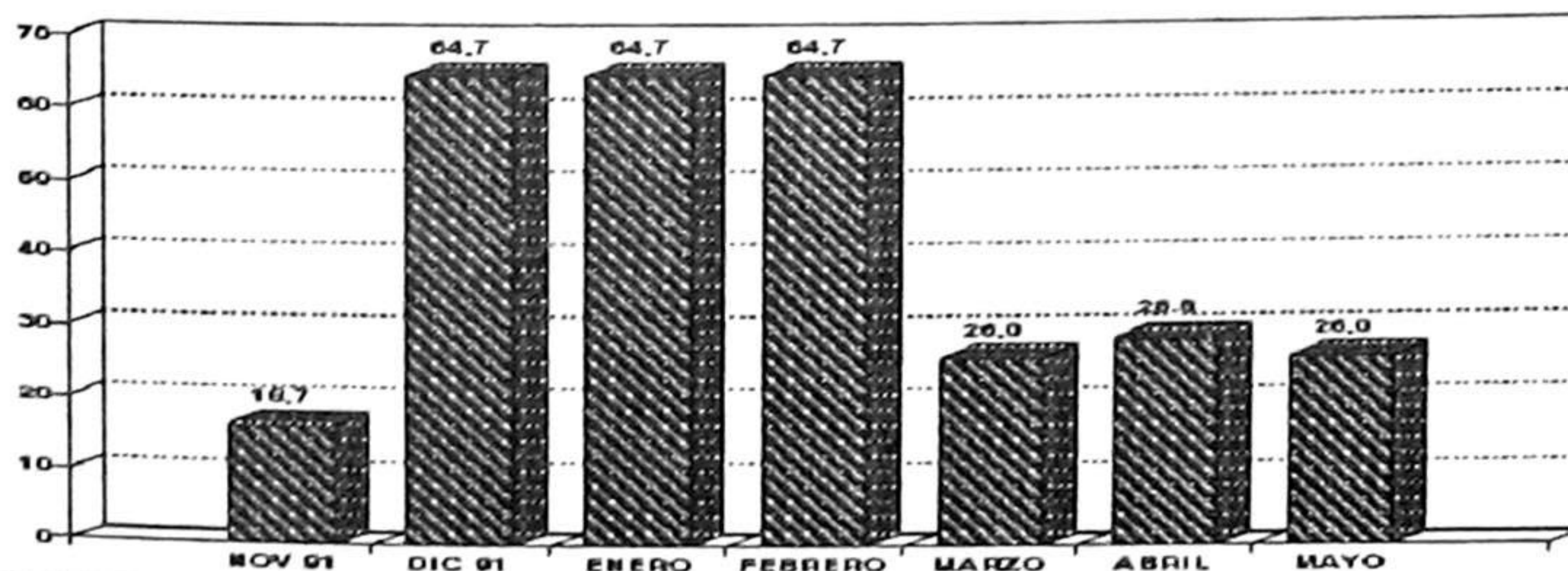
# PROD. QUIMICOS, PLASTICO Y CAUCHO

## STOCKS



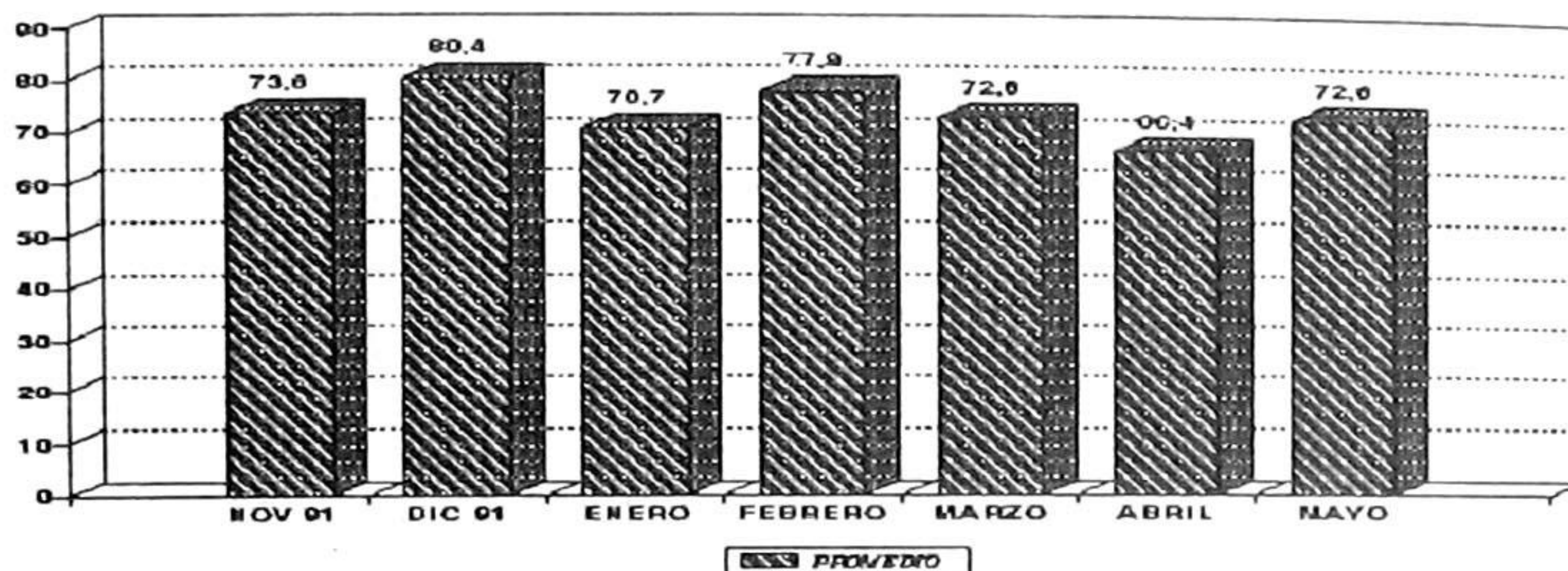
# PROD. QUIMICOS, PLASTICO Y CAUCHO

## COSTOS FINANCIEROS





## PROD. QUIMICOS, PLASTICO Y CAUCHO UTILIZACION DE CAPACIDAD INSTALADA



## INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION

**Situación general:** Exceptuando el mes de Febrero (el saldo: -2 denota una situación normal), el período Noviembre-Mayo destaca una situación calificable como "regular" (en este tiempo el saldo se nivela en -45). Se puede agregar que las expectativas de Febrero consistentes en una normalización de la situación general no se vieron confirmadas en los meses siguientes dado que la misma se torno desfavorable para una elevada proporción del mercado a partir de Marzo (47%). Los empresarios consultados no visualizan cambios sustanciales en el mes de Junio. Para dicho mes seguiría manteniéndose la elevada proporción de empresas en circunstancias desfavorables (47% nuevamente) frente a una insignificante proporción (2%) beneficiadas por un buen momento.

**Tendencia de ventas y stock:** Está situación general adversa en parte se vería atenuada por un ritmo alentador de ventas para la mayoría de los empresarios del sector (aproximadamente el 91% del mismo).

La disponibilidad de material es decididamente baja (así lo destaca una abrumadora mayoría del 95%). Para remediar esta insuficiencia, se observa desde Marzo en modo dominante (aproximadamente el 95% del mercado) políticas consistentes en aumentar el nivel de las existencias.

**Costos financieros:** Los costos financieros siguen representando un ítem con una participación elevada en el total de gastos de las firmas. Desde Marzo hasta Mayo se observa una composición de respuestas sin modificaciones. Las opiniones se dividen en mitades iguales a favor de costos elevados (50%) y normales (50%).

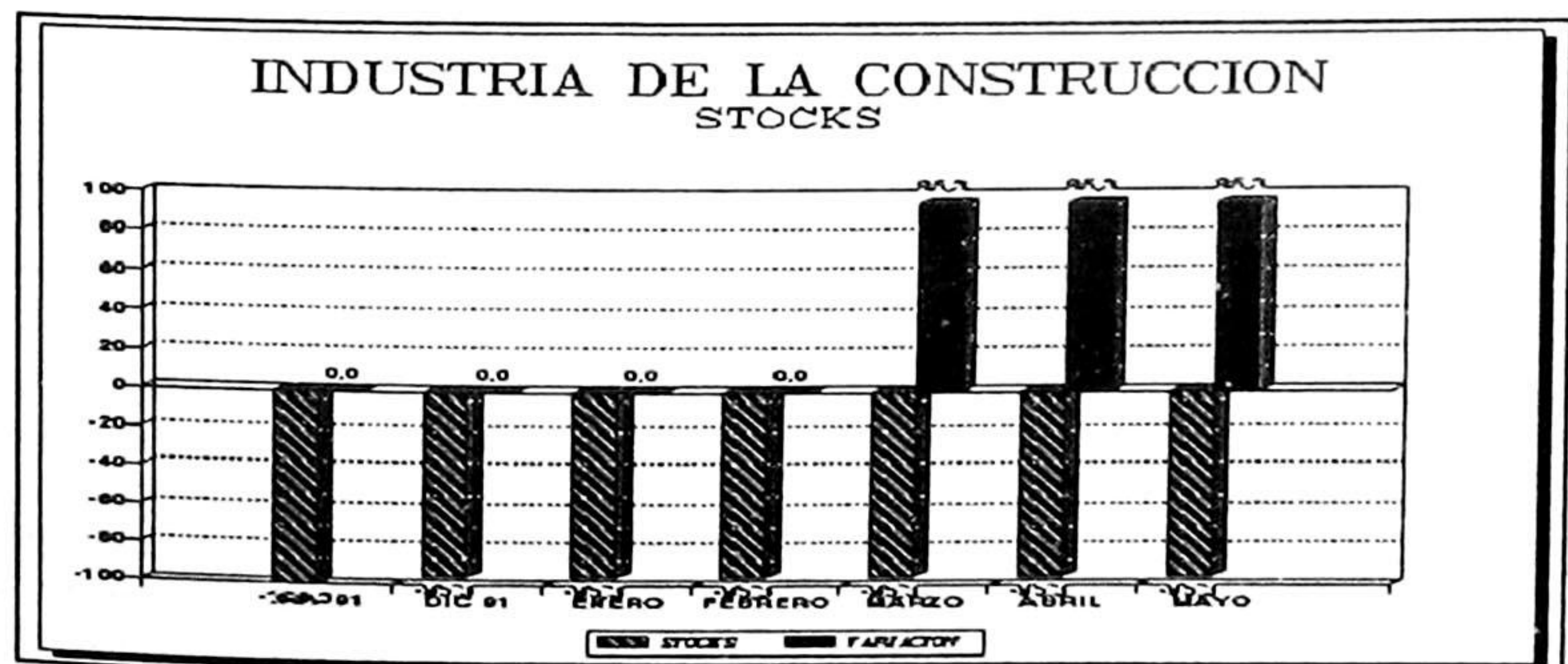
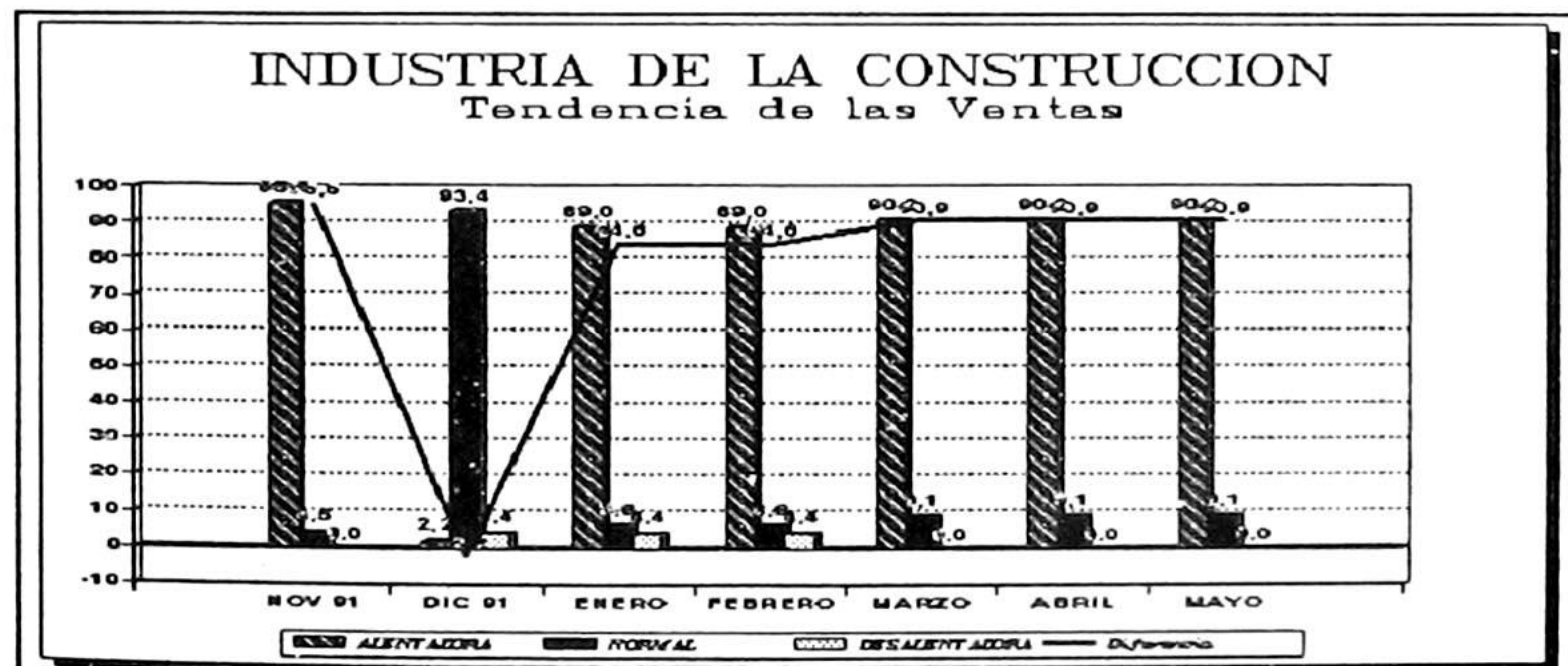
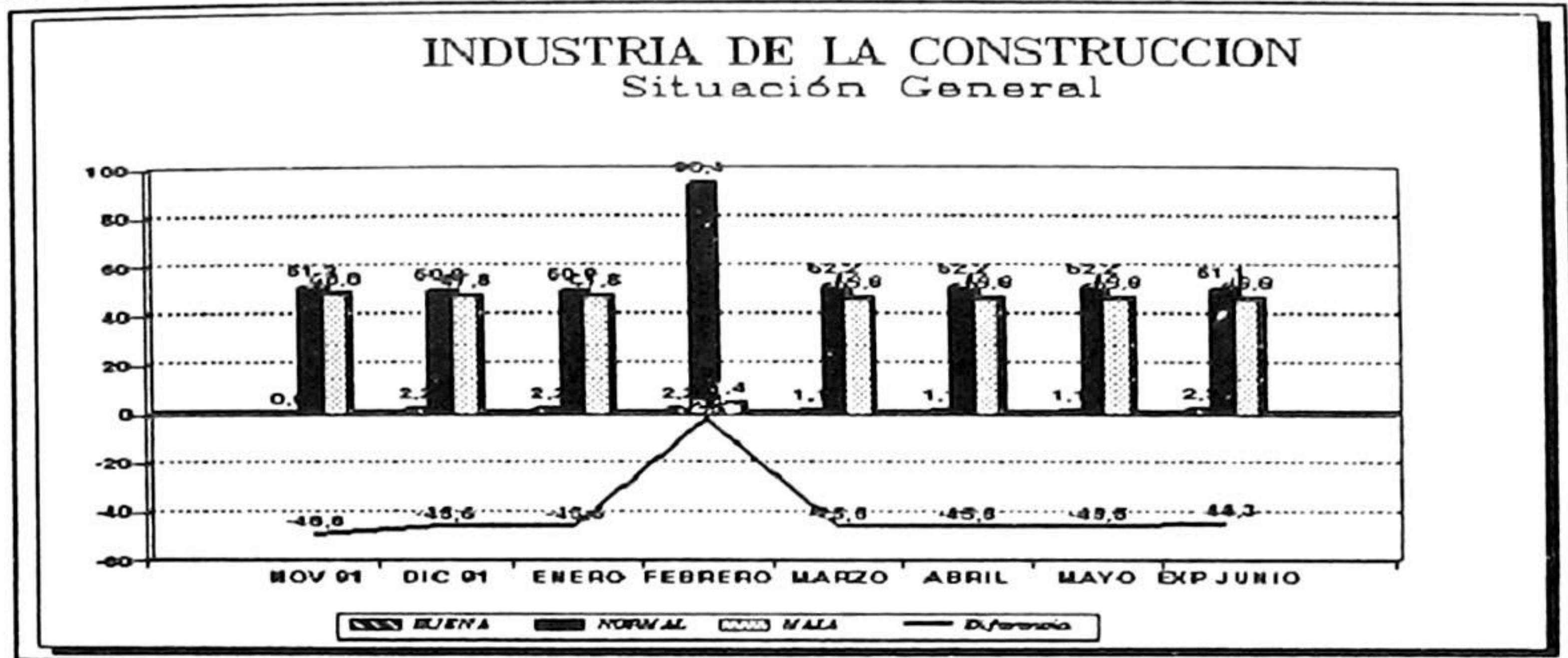
**Volumen de Producción:** El sector considerado expone el mayor porcentaje de capacidad ociosa. En



promedio, tras un mínimo de 66% en Marzo está aumenta al 74% en los meses de Abril y Mayo.

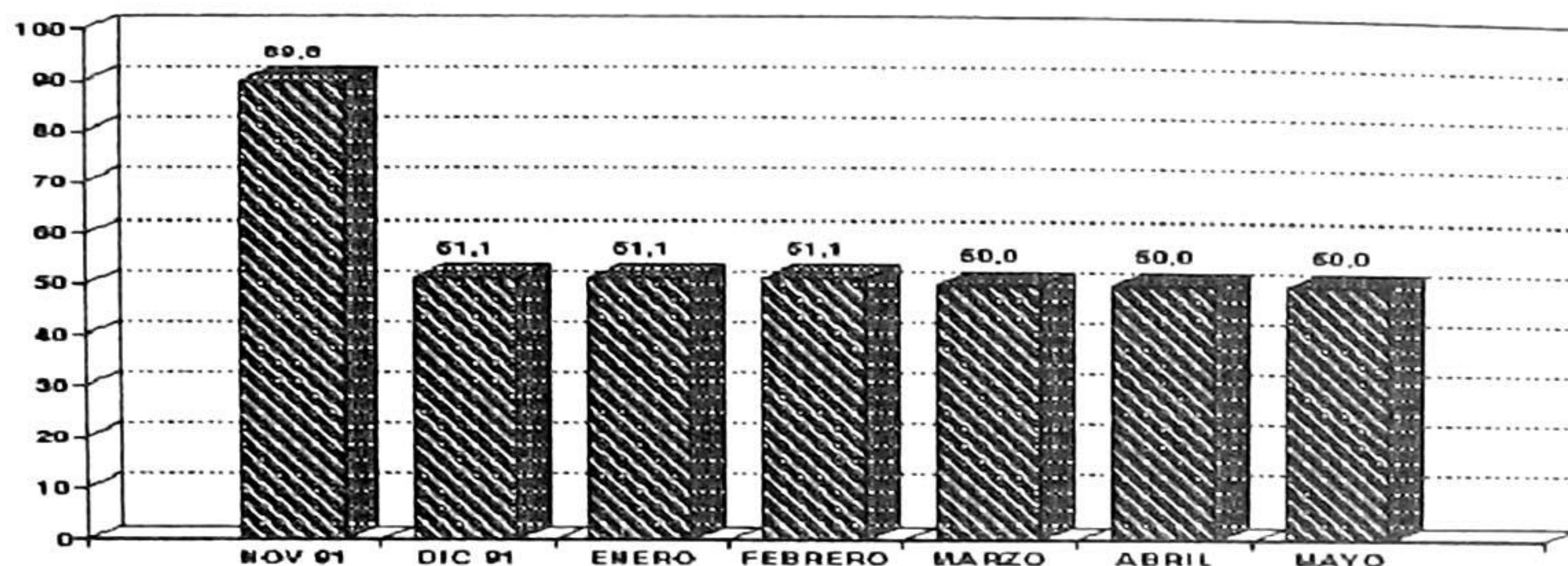
El grueso del mercado anticipa que

esta situación se mantendrá en Junio dado que el 98% del mismo espera mantener este bajo nivel de actividad.

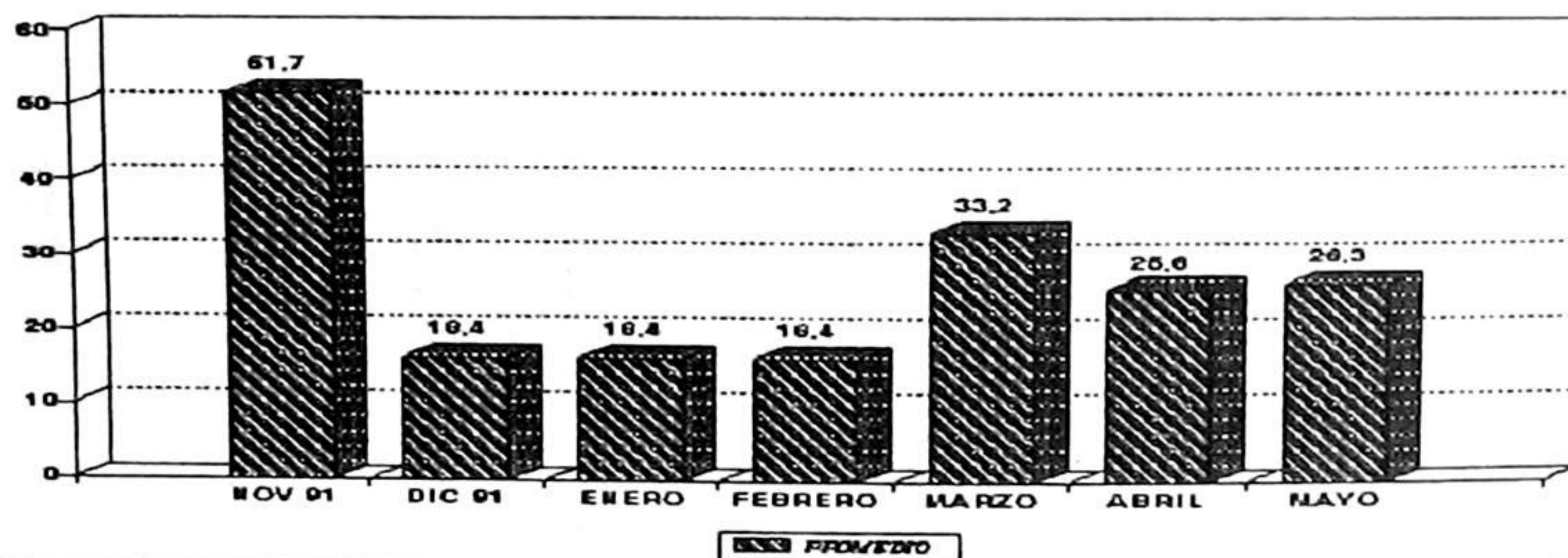




## INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION COSTOS FINANCIEROS



## INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION UTILIZACION DE LA CAPACIDAD INSTALADA



## HIERRO Y ACERO

**Situación general:** Este sector atraviesa una situación general regular pero que en Mayo ha dado señales de normalidad. El saldo de Mayo (-17) es superior al correspondiente a los meses de Marzo y Abril (ambos -25). Al mes de Junio no se esperan cambios con respecto al mes anterior por lo que la situación continuaría en este

contexto levemente desfavorable. Las ventas, que en Marzo evidenciaban una tendencia regular (saldo:-33), tras un bajón en Abril (saldo:-50) se normalizan en el mes de Mayo (saldo nulo).

En los primeros cinco meses del año, la industria nacional de hierro y acero registra una caída superior al 9% comparando con igual periodo del año anterior. La situación desfavorable se ve en parte reflejada en el nivel del índice de producción de este sector en Mayo (96,9) que dista un 34%



del máximo histórico registrado en Octubre de 1987 (cuando el mismo índice alcanzaba a 147,6).

**Stock:** Marzo y Abril revelan niveles bajos de existencias. En los dos meses, la mitad del mercado manifestaba contar con stock bajos y el 50% restante con stock normales. En Mayo se evidencia una tendencia a la recomposición de los mismos en niveles normales. El porcentaje correspondiente a normalidad aumenta al 66% con respecto a los meses anteriores.

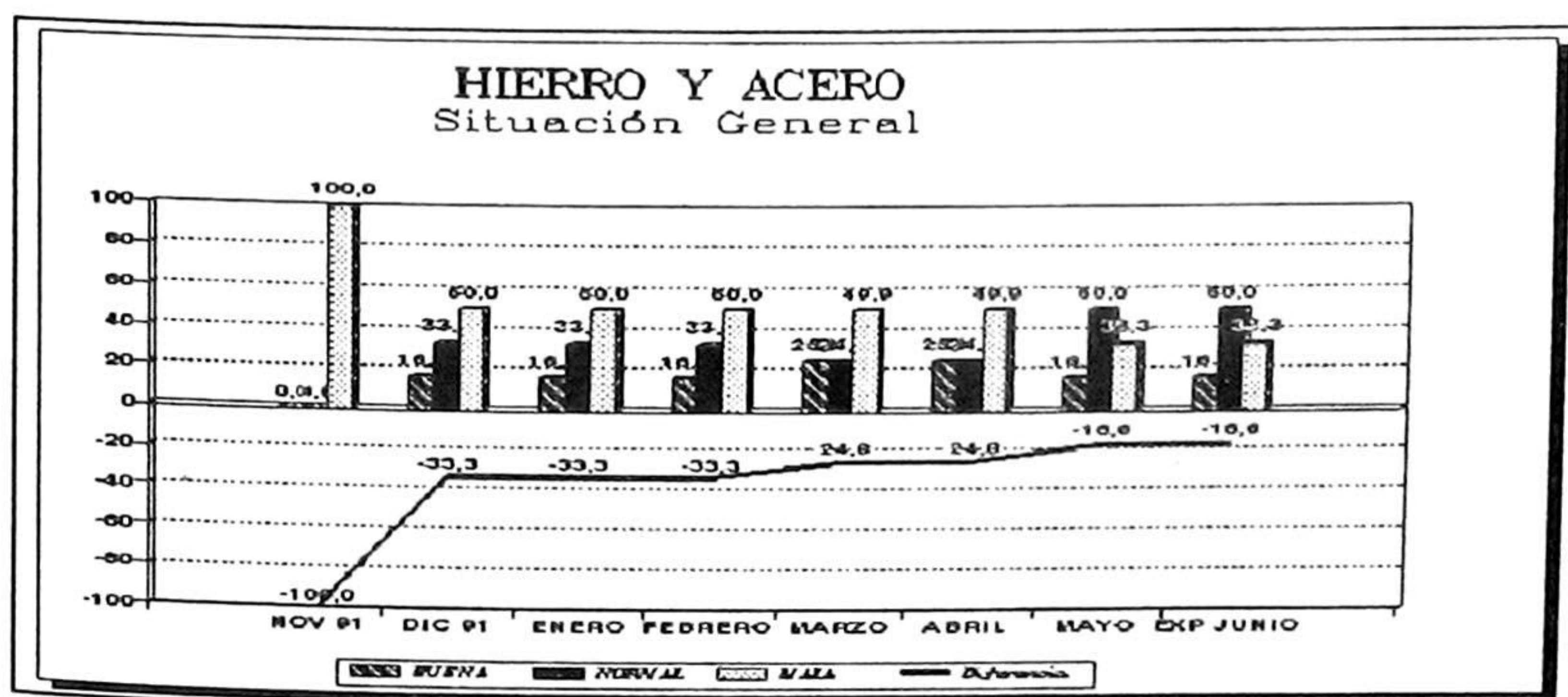
En los tres meses analizados, el saldo obtenido (-50) destaca una política consistente en disminuir los niveles de existencias.

El bajo nivel de actividad condujo a algunas empresas a fabricar a pedido. Por lo tanto, en estos casos se elimina

el almacenamiento de producto final y en el caso de los insumos se procura disponer de una existencia mínimo e indispensable para iniciar tareas.

Los costos financieros resultan elevados para el 75% del mercado en el bimestre Marzo-Abril. El descenso de este porcentaje a 50% en Mayo sugiere un incipiente giro hacia la normalidad pese a que merezcan seguir siendo calificados como elevados.

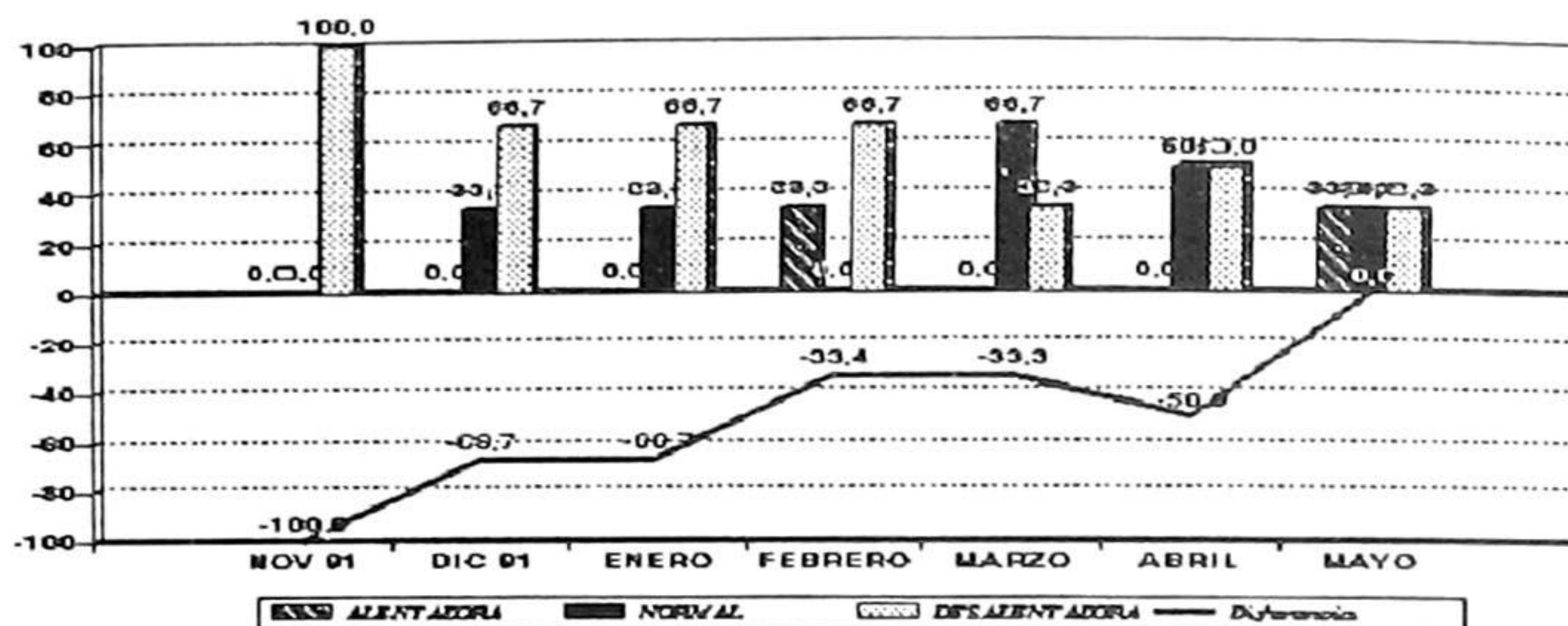
**Volumen de producción:** El porcentaje de utilización de capacidad instalada es bajo. Oscila en un nivel apenas superior al 40% desde Marzo. Al mes de Junio el 33% del sector planea aumentar su producción en tanto que la fracción restante no piensa modificar el ritmo de actividad.





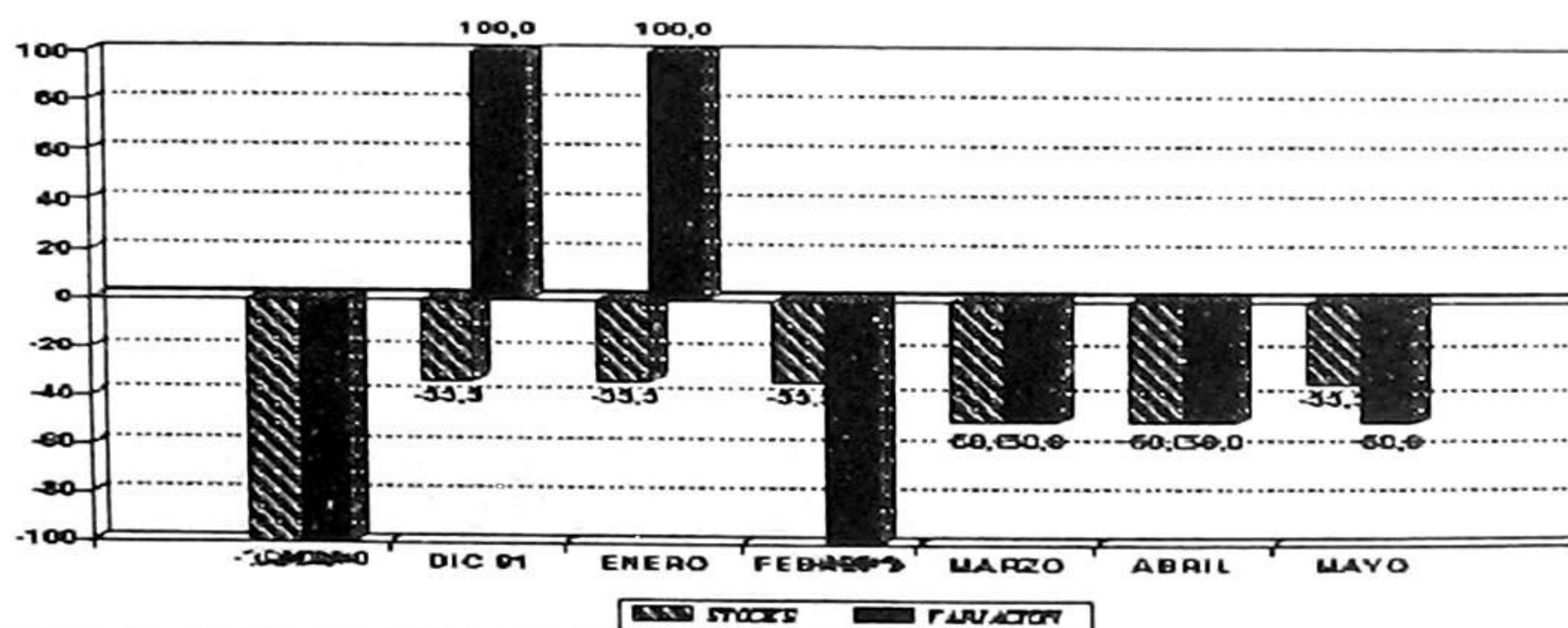
## HIERRO Y ACERO

### Tendencia de las Ventas



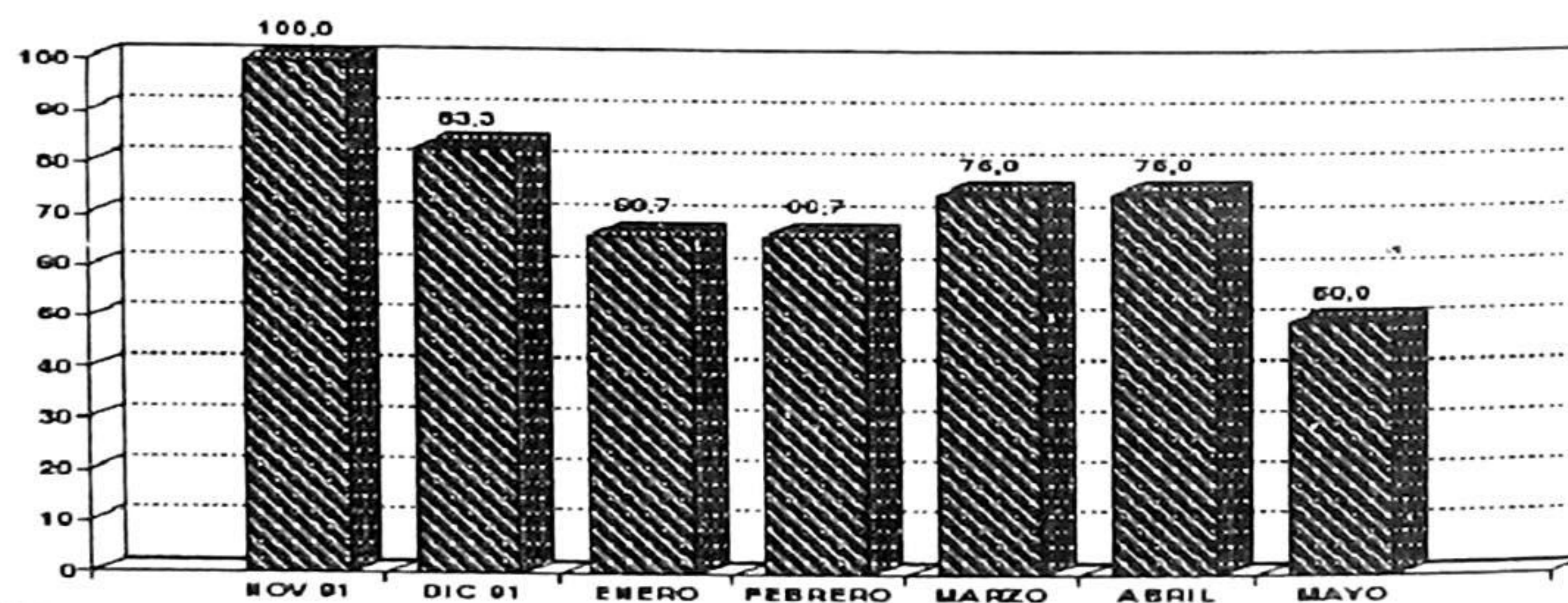
## HIERRO Y ACERO

### STOCKS

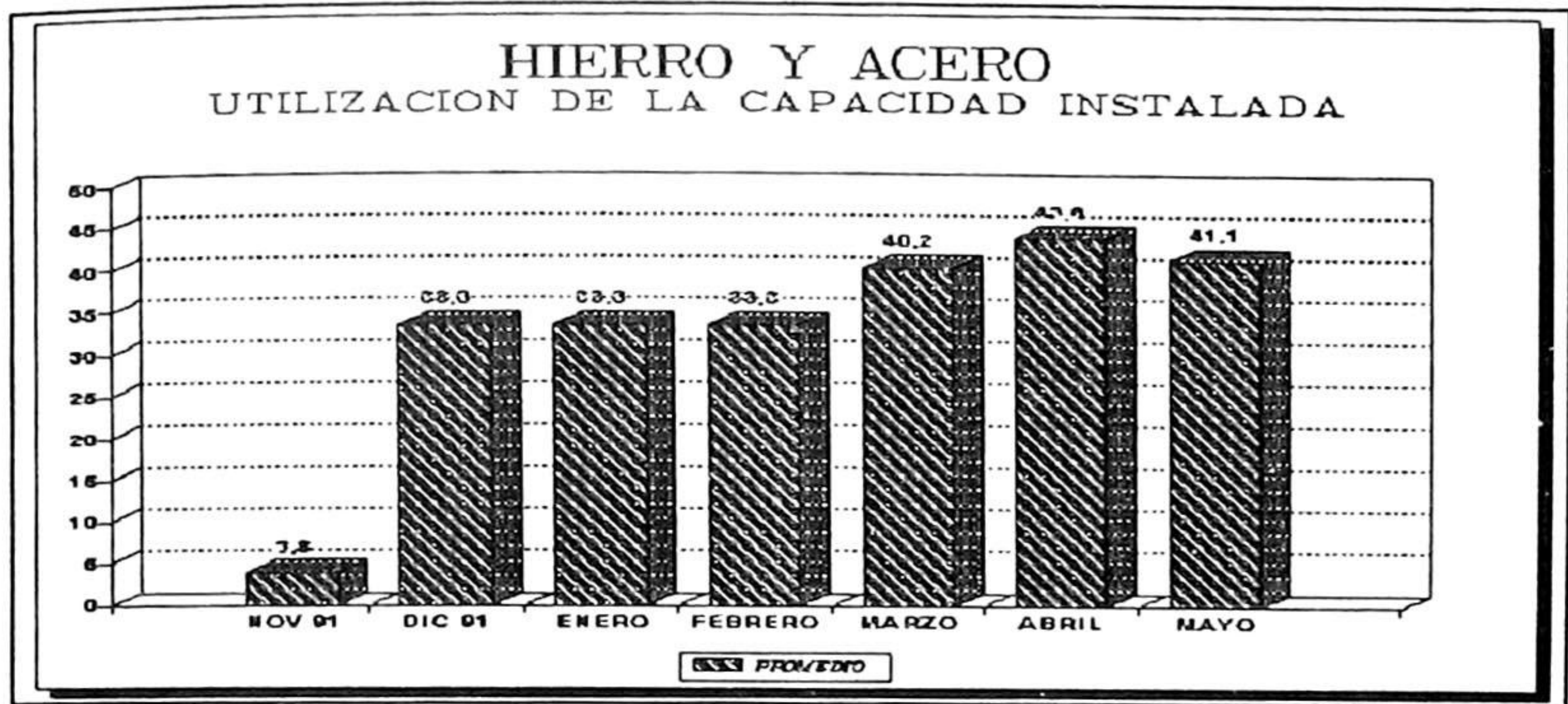


## HIERRO Y ACERO

### COSTOS FINANCIEROS







## Comercio Mayorista

### PRODUCTOS PRIMARIOS

**Situación general:** El mes de Marzo evidencia una recuperación de la situación general que se prolonga en el mes de Abril y se mantiene en el mes de Mayo. No obstante esta evolución favorable los saldos de respuestas (-21 en Abril y Mayo) denotan una situación "regular" en los meses mencionados. Es interesante destacar que desde Diciembre pasado no se detecta ninguna empresa manifestando a través una buena situación general.

Teniendo en cuenta las expectativas de los empresarios, el mes de Junio no presentaría cambios con respecto a lo observado en Mayo. Esto es, se mantendría el mayor por-

centaje de mercado (79%) en una situación general normal y el resto (21%) representaría a aquella parte afectada por circunstancias desfavorables.

**Tendencia de ventas:** El cambio comentado en la situación general coincide con un importante aumento de las ventas en Marzo. Tras el flojo ritmo de ventas en Diciembre y Febrero (desalentadoras para el 69 y 83% del mercado, respectivamente), en Marzo se produce un claro aumento de las mismas que se prolonga al mes de Abril. En estos dos últimos meses no se observan respuestas desalentadoras (0%) y un importante segmento del mercado manifiesta enfrentar una demanda con ritmo alentador (42%).



Esta mayor dinámica de las ventas en parte puede explicarse por la concreción de importantes operaciones de venta al exterior en la parte de cereales. Al mes de Mayo las ventas experimentan una repentina desaceleración concentrándose el grueso de las respuestas en ventas normales (63%).

**Stock:** El aumento de ventas afectó los niveles de stock de las firmas dado que si bien el indicador saldo de respuestas define en promedio stock normales (-11), no debe dejarse pasar por alto la inclinación a ser bajos que el mismo presenta. Este sesgo se explica por los elevados porcentajes de mercado (42% desde Marzo hasta Mayo) representativo de empresas con insuficiencia de mercaderías.

En respuesta a la tendencia al déficit de existencias, es posible observar nuevamente en el mes de mayores cambios (Marzo) un claro cambio en la política de stock en el sentido de un aumento de los mismos acentuado en el mes de Mayo con el mayor acopio de cereal para completar operaciones de exportación pactadas con anterioridad. Concretamente, en este último mes se observa que todo el mercado modificó sus niveles de stock; el 68% en sentido ascendente y el 32% restante en sentido

descendente.

La mayoría de las empresas realizan operaciones de importación (80%). Las operaciones son de importancia dado que los productos comprados en el extranjero por las empresas llegaron a representar el 20% de las existencias totales desde Marzo hasta Mayo. En todos los casos, las operaciones se efectuaron importando directamente desde el país de origen.

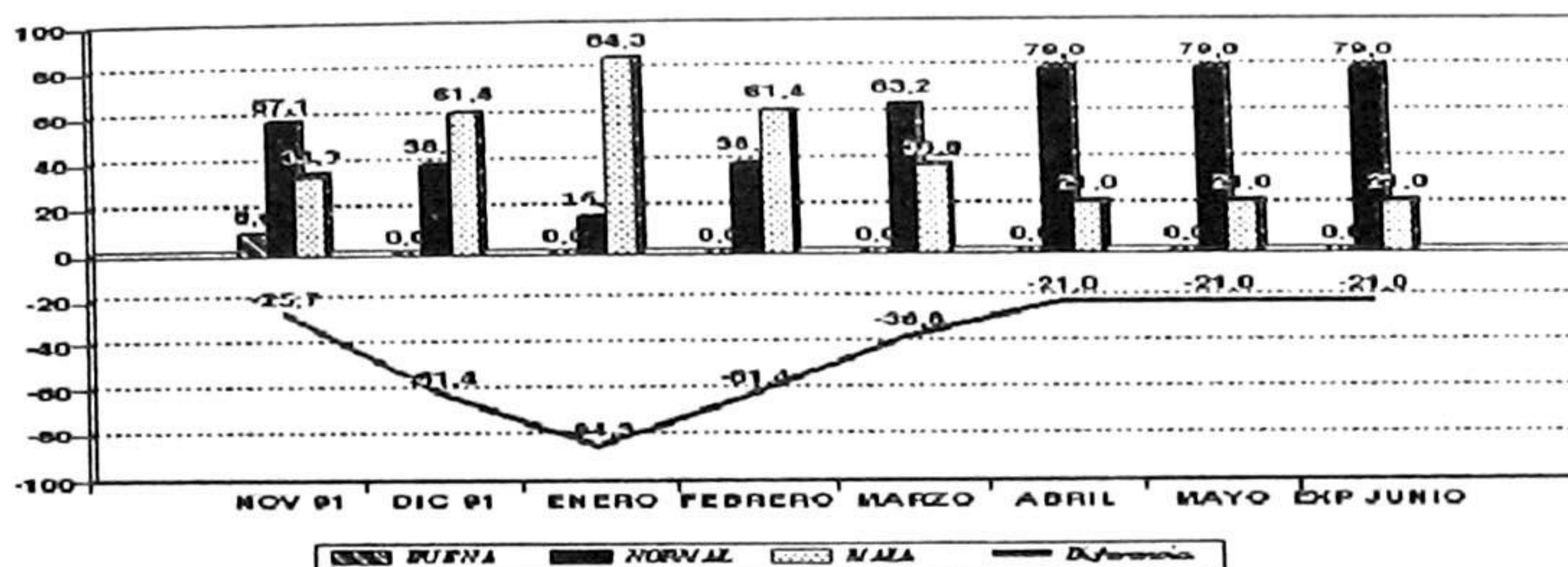
**Costos financieros:** El indicador saldo de respuestas +77 (diferencia entre los porcentajes correspondientes a elevados y bajos) obtenido en el trimestre Marzo-Abril-Mayo permite definirlos como "muy elevados". Con respecto a los resultados en este aspecto vistos hasta Febrero (saldo: +61), la nueva situación significa una mayor incidencia de este tipo de costos sobre la estructura de costos de las empresas.

**Personal de ventas:** Las cifras obtenidas informan un ajuste de personal detectado en Marzo. Esto se desprende del menor personal de ventas promedio por empresa asignado a tareas de ventas. La menor dotación de personal se mantiene sin cambios hasta el mes de Mayo. Es interesante añadir que este subsector presenta los planteles de personal de ventas más reducidos del comercio mayorista.



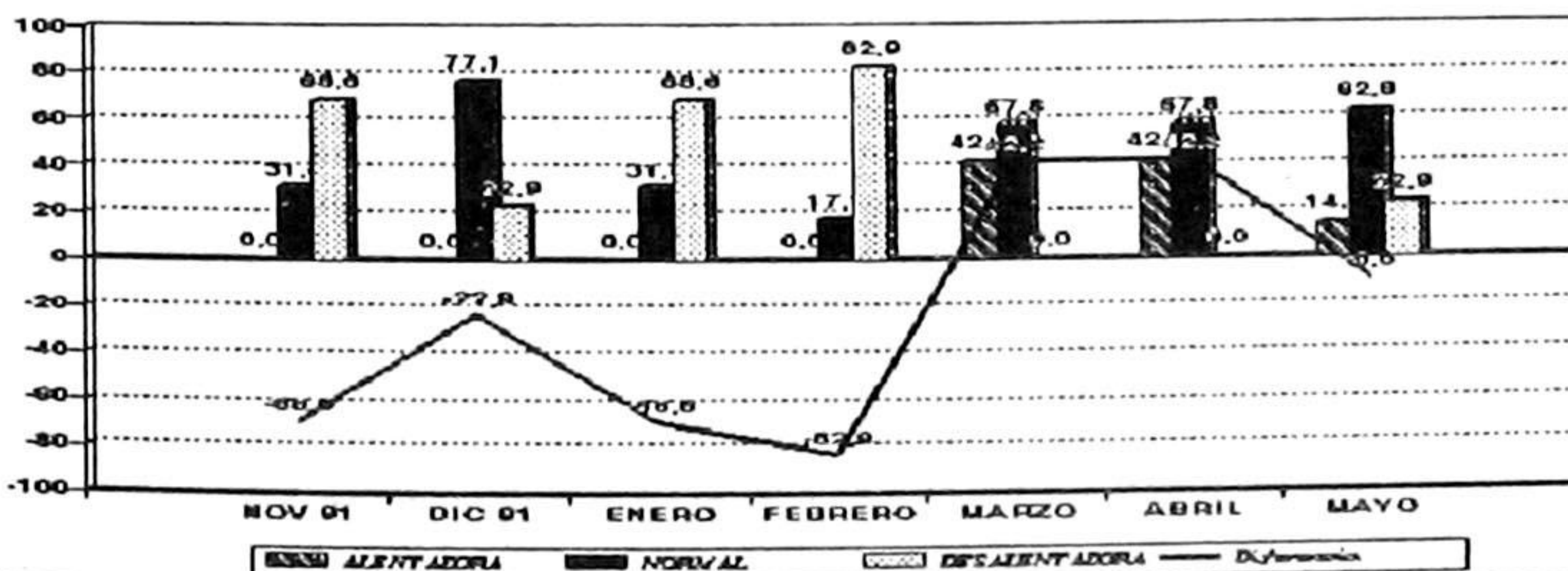
## PRODUCTOS PRIMARIOS

### Situación General



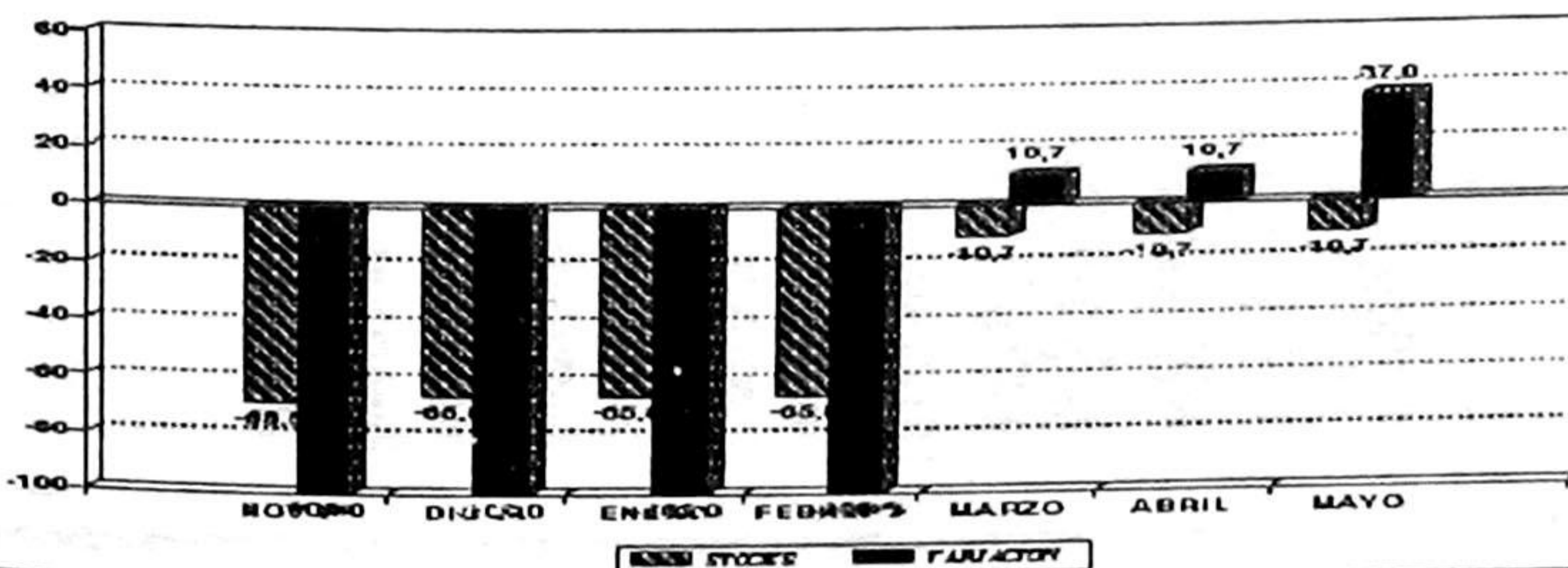
## PRODUCTOS PRIMARIOS

### Tendencia de las Ventas



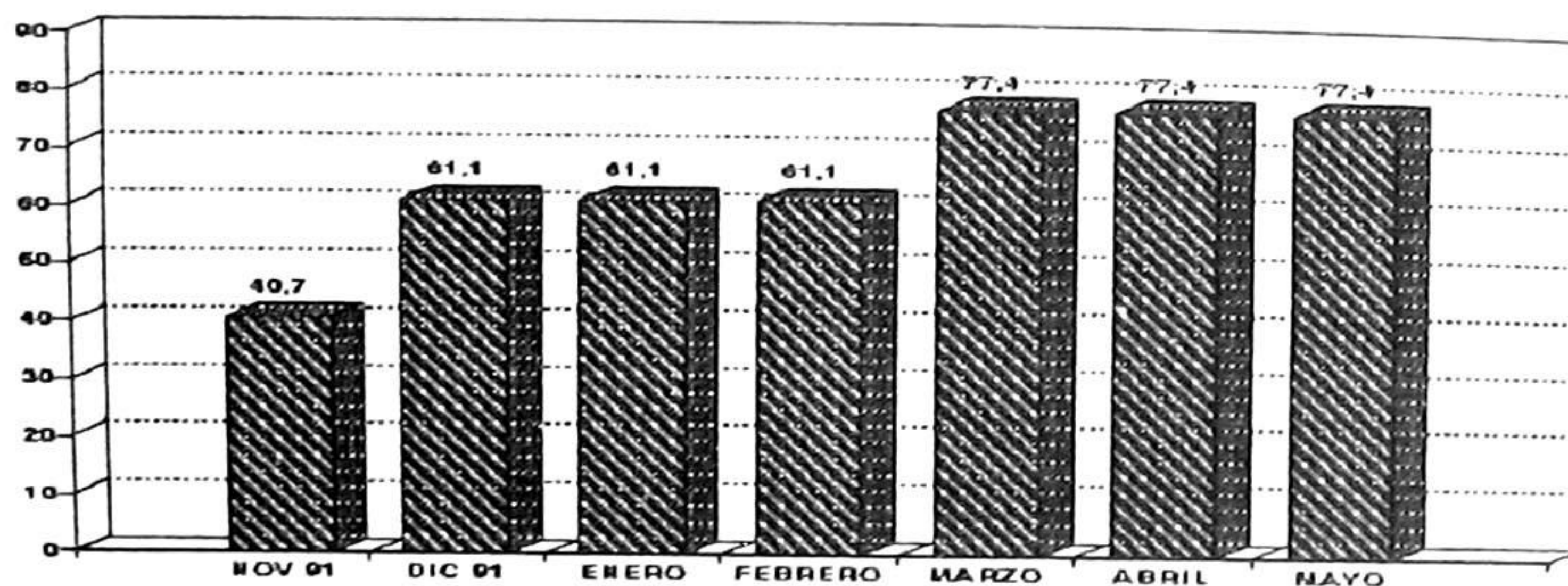
## PRODUCTOS PRIMARIOS

### STOCKS

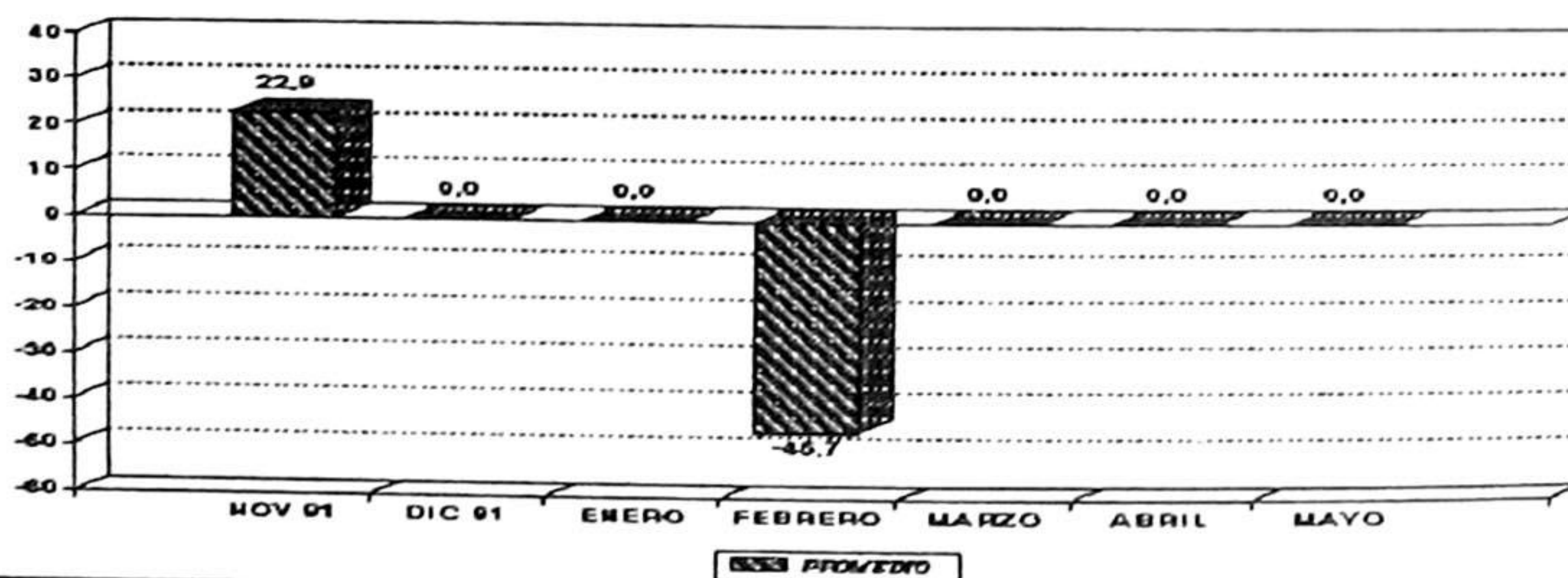




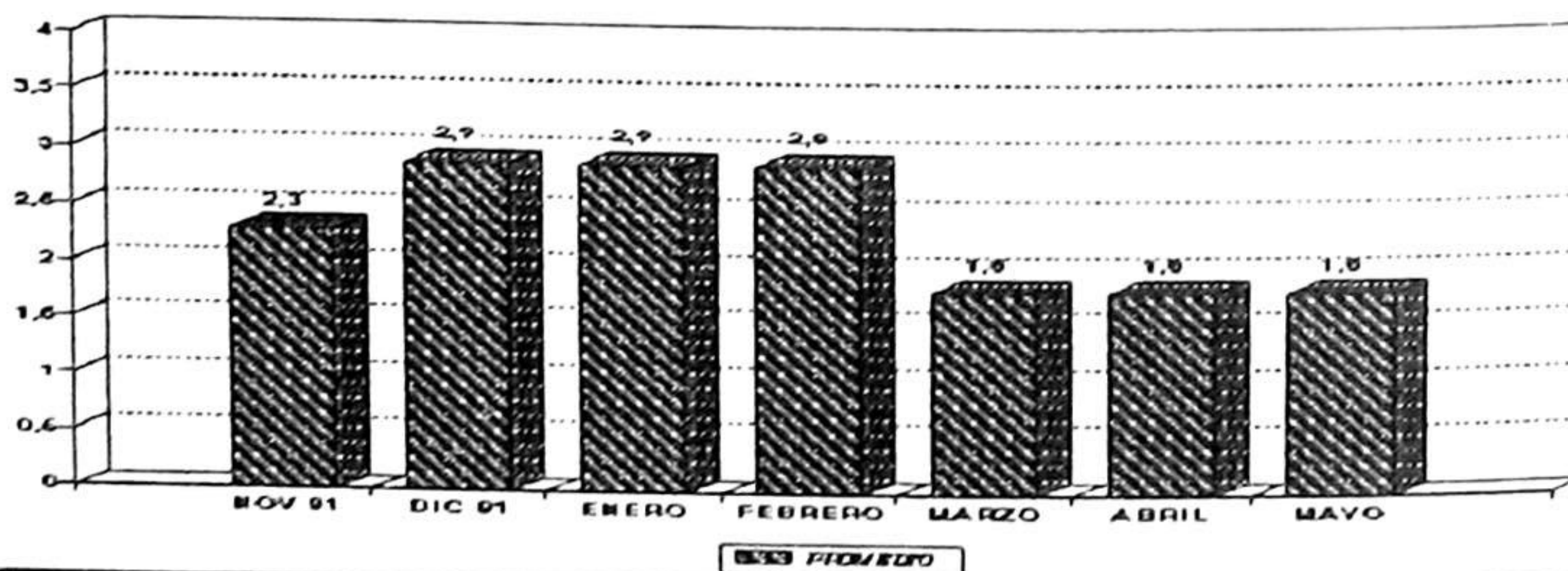
## PRODUCTOS PRIMARIOS COSTOS FINANCIEROS



## PRODUCTOS PRIMARIOS PERSONAL DE VENTAS



## PRODUCTOS PRIMARIOS No PERSONAS ASIGNADAS A VENTAS





## COMERCIO MAYORISTA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

**Situación general:** Los resultados obtenidos a partir de Marzo demuestran la ausencia de cambios en la situación general del sector si se compara con las cifras de Enero y Febrero. La misma podría ser calificada como "buena" hasta Abril. En el mes de Mayo cae la fracción de mercado en buena posición y en consecuencia puede caracterizarse la situación global como "normal".

Si se confirman las expectativas empresariales el ambiente de normalidad también se extendería a Junio aunque evidenciando una leve mejoría con respecto a Mayo.

**Tendencia de ventas:** El crecimiento de demanda de Febrero (con ventas alentadoras para el 40% del mercado y para el resto normales) se interrumpe en el mes de Marzo (cuando el grueso del mercado informaba demanda normal). Abril da signos de recomposición de la demanda que tiende a ser alentadora (saldo casi alcanza +20). Tras los impulsos de mayores ventas en Abril, al mes siguiente nuevamente generaliza la normalidad para la mayoría de las empresas (93%) y no se detectan firmas informando sobre un ritmo alentador de ventas.

**Stock:** Es posible apreciar a partir de Marzo niveles de stock normales pero que con el transcurrir de los meses tienden a tornarse en bajos

cada vez para una mayor parte del mercado.

Al mes de Mayo no se registran empresas con altos stock y si es posible identificar un 20% del sector con stock considerados bajos.

En general, puede decirse que las firmas prefieren mantener sus stock sin cambios y esta opción es representativa de una creciente proporción del mercado según pasan los meses (de 68% en Marzo la franja "no variar stock" sube al 86% en Mayo). La parte de mercado restante es representativa principalmente de un conjunto de empresas cada vez menor que creen conveniente aumentar las disponibilidades de mercadería. En algunos casos (sucursales de firmas nacionales), esta medida no es posible de adoptar por el establecimiento de cupos o cuotas establecidas de fábrica.

Más de la mitad de las empresas del rubro trabajan con mercadería importada (57%). El volumen de las mismas no adquiere relevancia frente al volumen total de mercaderías. Apenas el 1,57% del stock en Mayo. Los modos operativos escogidos por los empresarios se reparten entre las importaciones directas desde país de origen (50%) y desde Buenos Aires (42%).

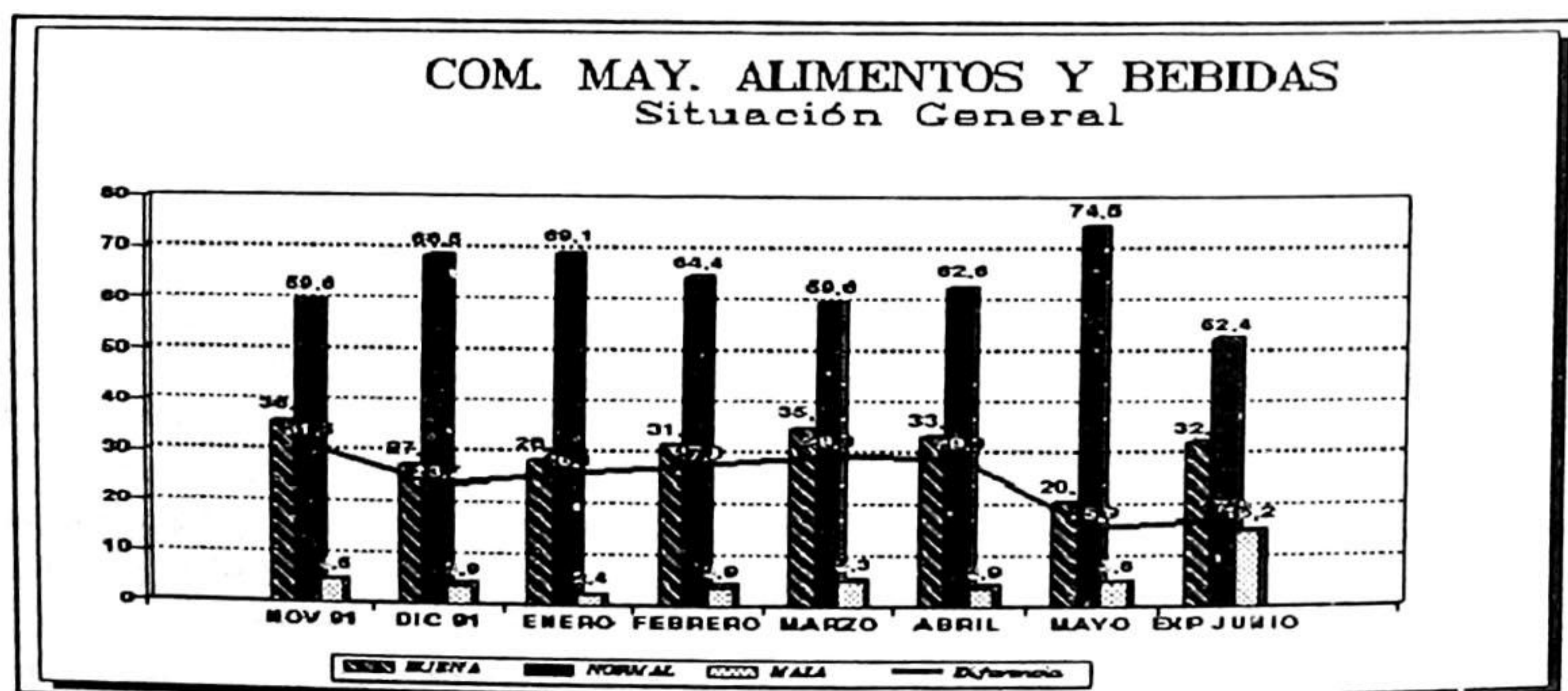
**Costos financieros:** A partir de Marzo los costos financieros pasan a tener una participación "normal" para una mayor proporción del mercado. De 43% en Enero y Febrero, las empresas con costos financieros normales pasan a significar aproximadamente el 60% del sector en el período Marzo-Mayo. El margen restante se



reparte estimativamente en 30% para elevados y 10% para bajos. Por lo tanto, una visión sintética consistiría en afirmar que experimenta costos financieros elevados pero tendiendo claramente a ser normales y esto contrasta nítidamente con lo observado en Enero y Febrero, cuando los mismos costos aparecían nítidamente como muy elevados.

**Personal de ventas:** La ausencia de cambios en el personal promedio de ventas delata que las empresas optan por mantener sus dotaciones de personal de ventas, mostrándose reticentes a la contratación de nuevo

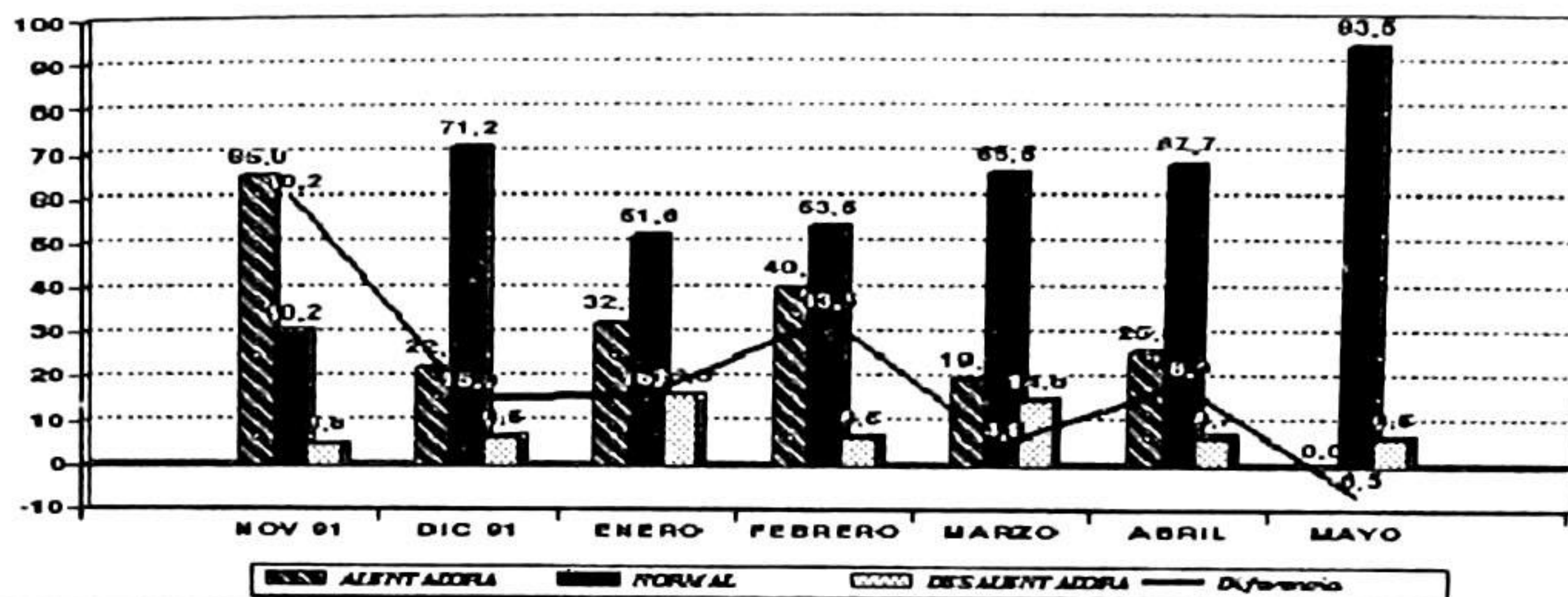
personal. En términos globales, la cantidad de personas asignadas a este tipo de tareas es "suficiente". Las empresas con excesos o déficits de personas en ventas son representativas de muy pequeñas proporciones del mercado. En todos los meses, el saldo es muy cercano a ser nulo, por ende la situación descrita es generalizable a todo ese período. Muchas empresas ya han ajustado fuertemente sus estructuras de personal y de aquí en más se procuraría mantener la dotación actual por lo que no es de esperar mayores variaciones en este aspecto.





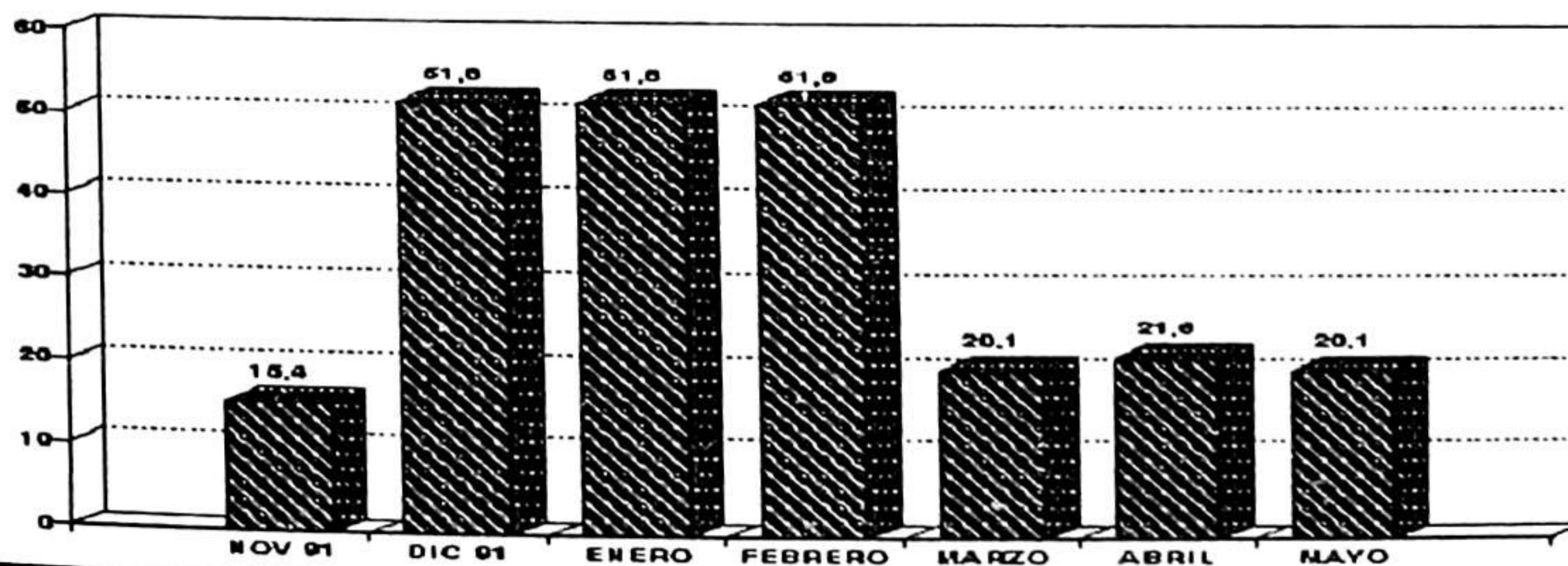
### COM. MAY. ALIMENTOS Y BEBIDAS

Tendencia de las Ventas



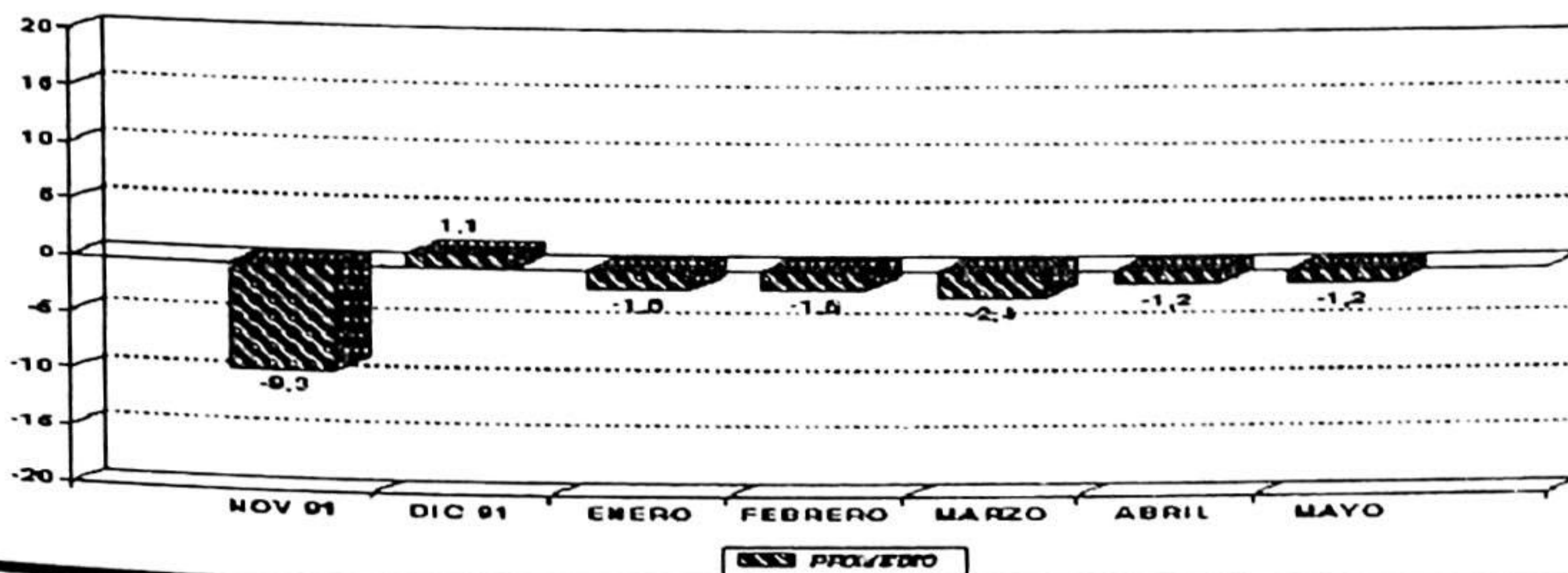
### COM. MAY. ALIMENTOS Y BEBIDAS

COSTOS FINANCIEROS

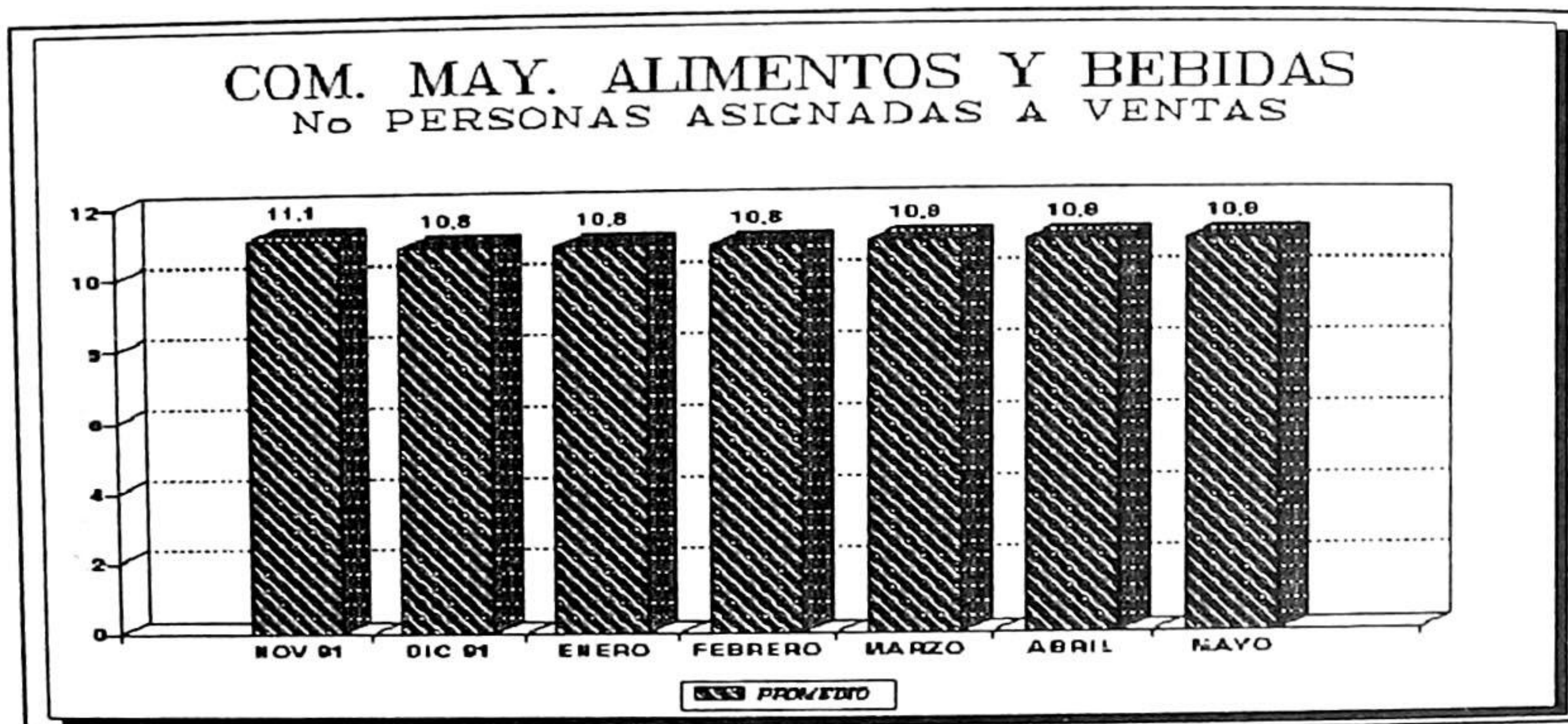


### COM. MAY. ALIMENTOS Y BEBIDAS

PERSONAL DE VENTAS







## PRODUCTOS QUIMICOS, GAS Y DERIVADOS DEL PETROLEO

**Situación general:** Con la llegada del mes de Marzo se advierte una mejora en la situación general del sector. Los saldos de respuestas levemente superiores a +18, están muy cerca de permitir calificar la situación general como "buena". En el período Diciembre-Mayo se distingue como rasgo común de todos los meses considerados una importante fracción del 15% en circunstancias desfavorables. En consecuencia, los cambios resaltados en Marzo obedece mayormente a empresas que de una situación normal pasan a otra mas favorable.

Cabe consignar el caso concreto de las empresas cuyo principal proveedor es Gas del Estado, enfrentadas a un contexto de incertidumbre generado principalmente por proble-

mas de abastecimiento, afectando negativamente la situación general de estas firmas.

Siguiendo las expectativas de Junio, es posible anticipar una consolidación de la normalidad en este mes (saldo: +13).

**Tendencia de ventas:** Acorde con la buena situación general a partir de Marzo, las ventas han evolucionado positivamente desde esta fecha. Los meses con ventas mas destacadas son Marzo y Abril dado que en los mismos el indicador saldo de respuestas obtenido (+30) permite identificar un ritmo alentador en ellas. El mes de Mayo (con un saldo de +11) presenta una interrupción en el crecimiento de las ventas. Sin embargo, esta disminución en el ritmo no debe llevar a pensar que las ventas sean bajas, simplemente expresa que se han normalizado.

**Stock:** Los meses de Marzo y



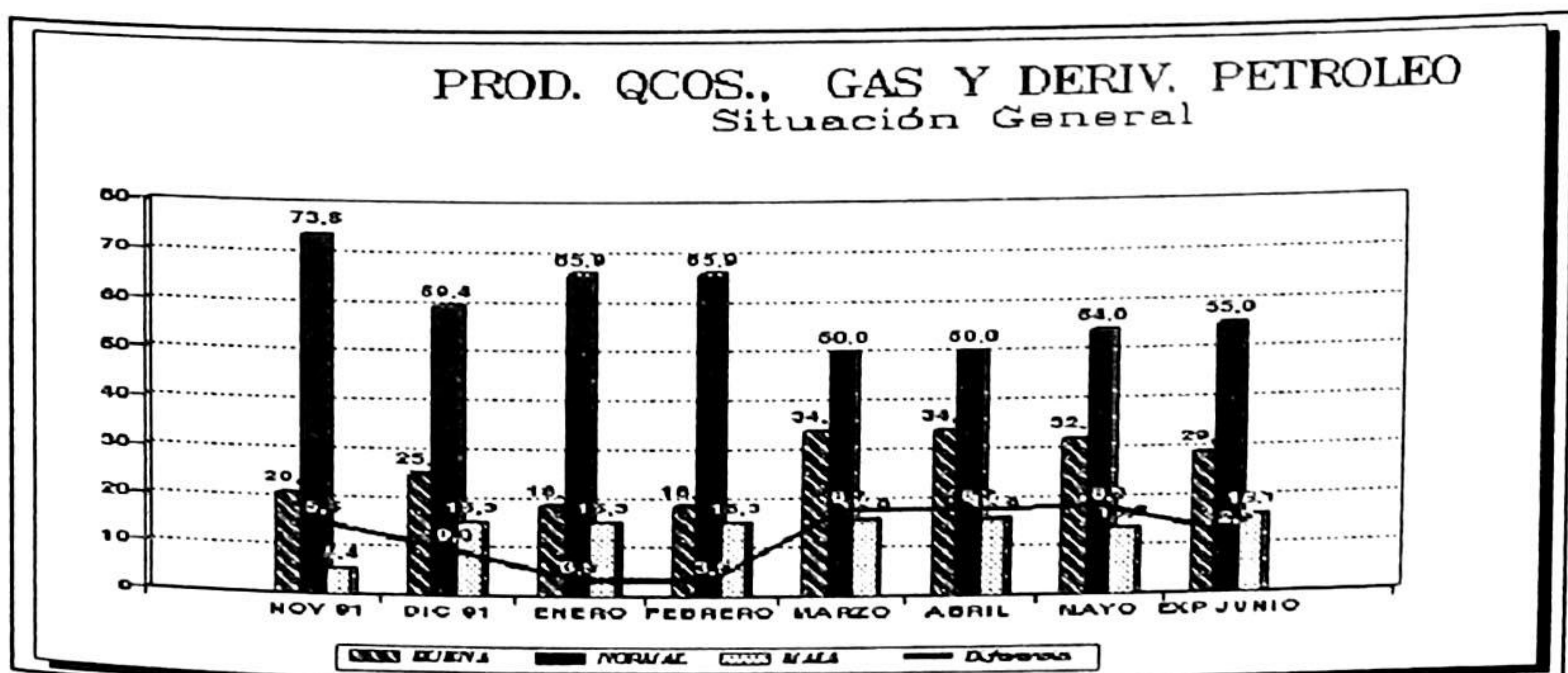
Abril con ventas alentadoras pusieron al descubierto niveles de stock insuficientes. En ambos meses no se detectan empresas con existencias elevadas y si es muy significativa la parte del mercado con bajos stock (57 y 28% respectivamente). Pese a que las ventas se estabilizan en Mayo, esta deficiencia de stock se mantiene en este mes. El porcentaje de mercado con bajos stock se mantiene en 30%.

Lógicamente la política dominante a partir de Marzo consiste en corregir este desequilibrio procurando aumentar el volumen almacenado de producto. Desde este mes no hay empresas con intenciones de disminuir sus existencias y las empresas que apuntan a aumentar representan casi un 30% del mercado.

**Costos financieros:** Los costos financieros continúan presentándose "elevados" aunque debe resaltarse una disminución en la diferencia entre las fracciones de mercado correspondientes a las alternativas elevados y

bajos. Por lo tanto, es posible afirmar que se presenta una tendencia hacia una participación normal de este ítem en la estructura de costos.

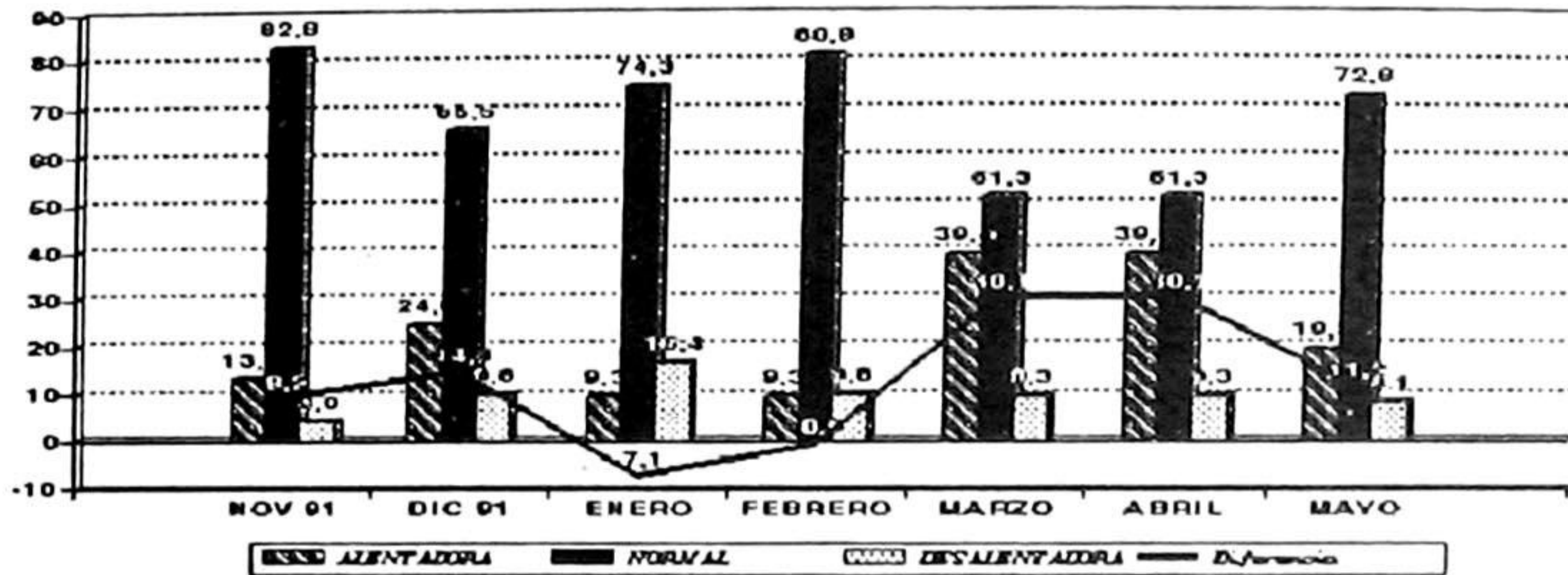
**Personal de ventas:** Las mayores ventas de Marzo también generaron cambios en este punto. Al observar el promedio de personal de ventas por empresa, el cambio más claro se produce en Marzo con un importante incremento en la dotación de personal dedicado a este tipo de tareas. En principio, Marzo destacaría un exceso de nuevas incorporaciones de personas dado que las empresas destacan una cantidad de personas en ventas ligeramente excedente. Sin embargo, este desequilibrio se corrige en Abril y Mayo dado que ambos meses exponen saldos cercanos a cero y por lo tanto puede decirse que las personas asignadas a ventas resultan suficientes.





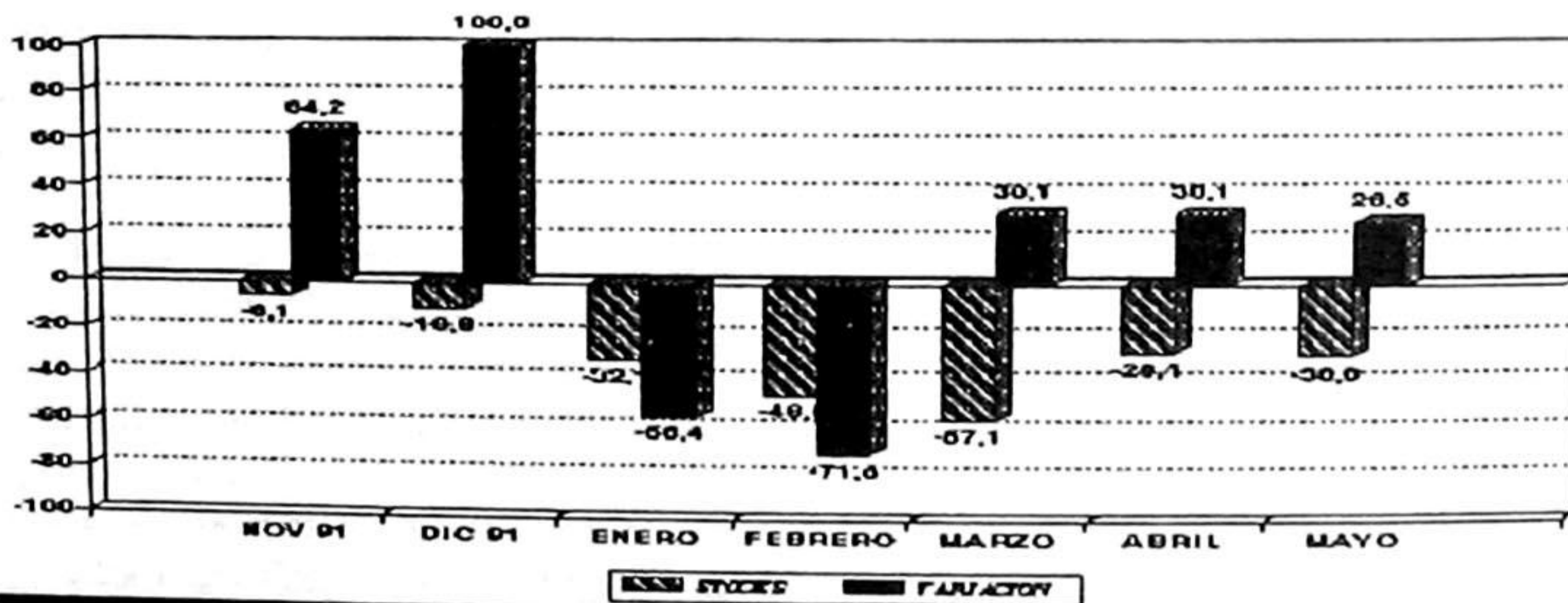
## PROD. QCOS., GAS Y DERIV. PETROLEO

### Tendencia de las Ventas



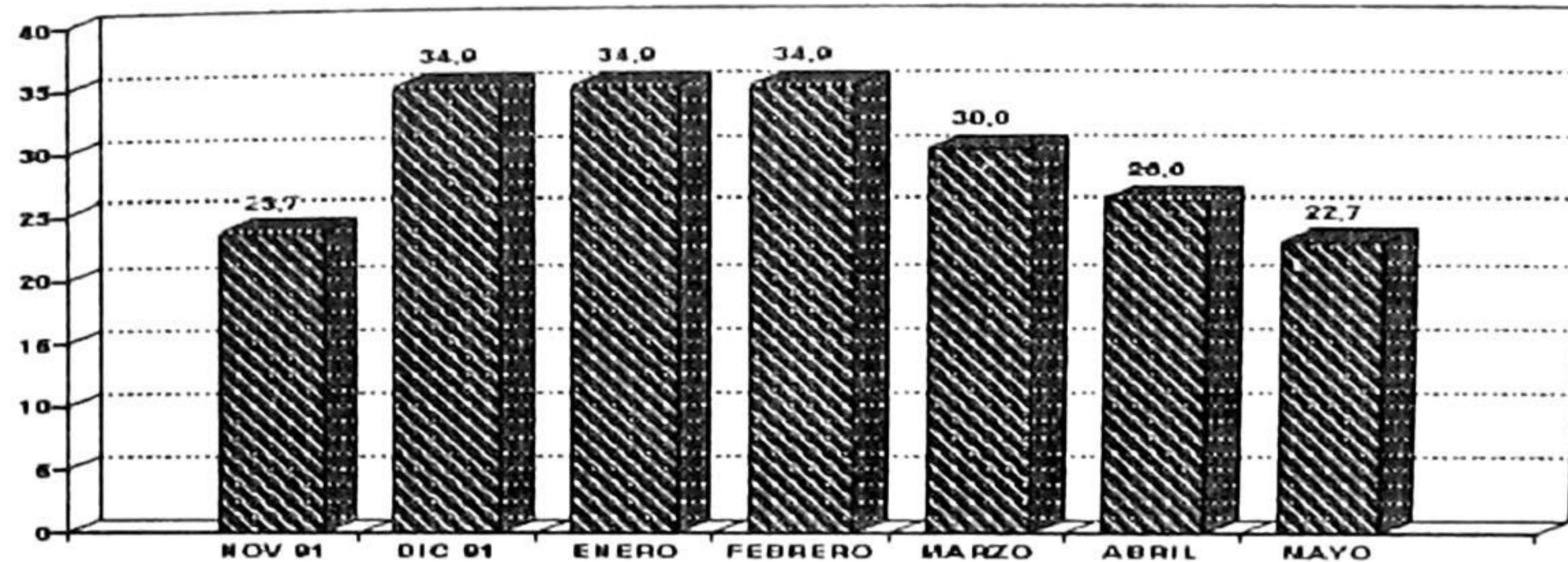
## PROD. QCOS., GAS Y DERIV. PETROLEO

### STOCKS

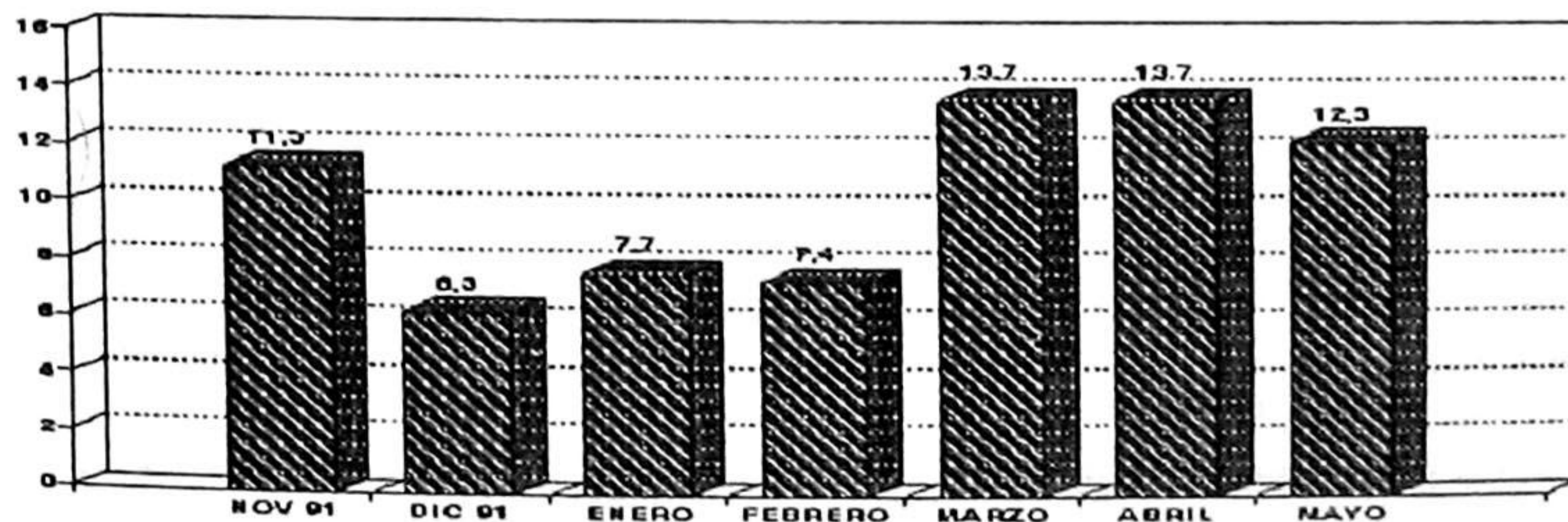




# PROD. QCOS., GAS Y DERIV. PETROLEO COSTOS FINANCIEROS



# PROD. QCOS., GAS Y DERIV. PETROLEO No PERSONAS ASIGNADAS A VENTAS



ISSI PROMEDIO

## COMERCIO MAYORISTA DE MAQUINARIA Y APARA- TOS

Situación general: En términos comparativos, el período Marzo-Mayo exhibe una mejora con respecto a los

resultados obtenidos en los meses anteriores. En Marzo y Abril el sector expone una situación general normal. El saldo cercano a cero resulta de porcentajes similares en las alternativas extremas buena y mala. Es también destacable la aparición desde Febrero de una parte importante del mercado (superior al 16%) en una buena situación que se mantiene hasta Abril. Justamente, la caída de este porcentaje en Mayo al 9% deter-



mino un empeoramiento en la situación general del sector pasando de normal a regular.

En Febrero pasado los empresarios esperaban una situación regular en Marzo. Por lo antes comentado se puede apreciar que este pronóstico no se confirmó en los hechos dado que la misma fue normal. Para el mes de Junio persisten los pronósticos pesimistas. La situación general será mala para el 28% del mercado y no hay empresarios esperando circunstancias favorables.

**Tendencia de ventas:** A partir del mes de Diciembre (con ventas con características desalentadoras) es posible reconocer una evolución en sentido ascendente para el sector en conjunto que se extiende hasta Febrero (ventas normales tendiendo a alentador). A partir de Marzo esta situación se revierte notablemente. Los cambios en los resultados son muy elocuentes: las empresas con demanda alentadora disminuyen del 54 al 33%, en tanto que la parte de mercado con demanda desalentadora aumenta del 37 al 67%. En el mes de Abril el ritmo de ventas sigue cayendo dado que se mantiene el porcentaje con ritmo desalentador y la porción del mercado que antes definía un ritmo intenso de ventas ahora se inclina por definirlo como normal. Al mes de Mayo sigue sin aparecer empresas que definan sus ventas como alentadoras, aunque crece la parte con demanda normal y en consecuencia las ventas repuntan levemente. No obstante esta mejoría, las ventas siguen siendo muy desalentadoras.

**Stock:** En los meses de Marzo y Abril los stock son decididamente bajos (saldo:-40 en ambos meses). En Mayo una parte importante de empresas que antes observaban bajos stock logran normalizar el nivel de los mismos. Pese a este cambio revelador de una recomposición de stock, los niveles de existencias permanecen siendo bajos (saldo de Mayo:-41).

Pese a las bajas ventas, predomina una política tendiente a la reducción de existencias en los meses de Abril y Mayo (con saldos de -27). En Mayo, los empresarios siguen insistiendo con reducir stock aunque en un grado menor que los meses previos dado que crece la parte del mercado con intenciones de no introducir modificaciones en los niveles (saldo de Mayo:-17).

Las importaciones lógicamente afectan la política de stock a seguir. El descenso de los precios en los equipos perjudican a aquellos empresarios con niveles importantes de stock dado que deben asumir una desvalorización importante de sus existencias. Por otra parte, la incertidumbre sobre los futuros precios de venta al público y la calidad de los equipos que ingresen al país dificultan la toma de decisiones apropiadas, fundamentalmente referidas a niveles de stock y precios de venta.

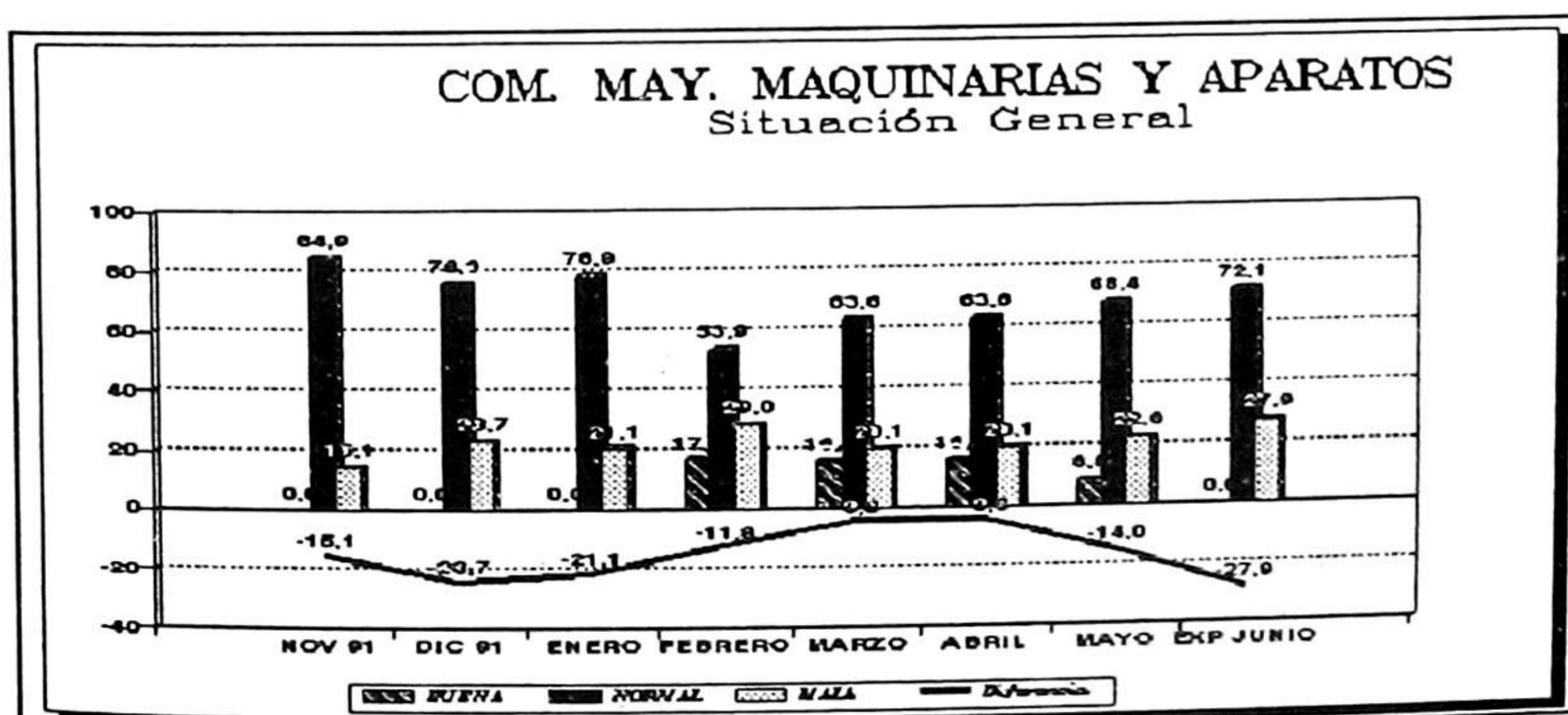
Una elevada proporción de empresas trabajan con material importado (80%). Los bienes para comercializar de procedencia exterior representan más del 7% del stock total de mercadería en promedio para el sector durante el periodo Marzo-Abril-Mayo. El grueso de las operaciones se realizan en Buenos Aires (87%) y la parte restante (13%) importando directa-



mente.

**Costos financieros:** El peso de los costos financieros se acentúa en los meses de Marzo y Abril (el saldo: +57 permite caracterizarlos como muy elevados) cediendo en parte durante Mayo ya que crece la parte de mercado optando por definirlos como normales del 43 al 54%. Cabe agregar que desde Diciembre no hay una sola empresa que haya señalado enfrentar costos financieros bajos.

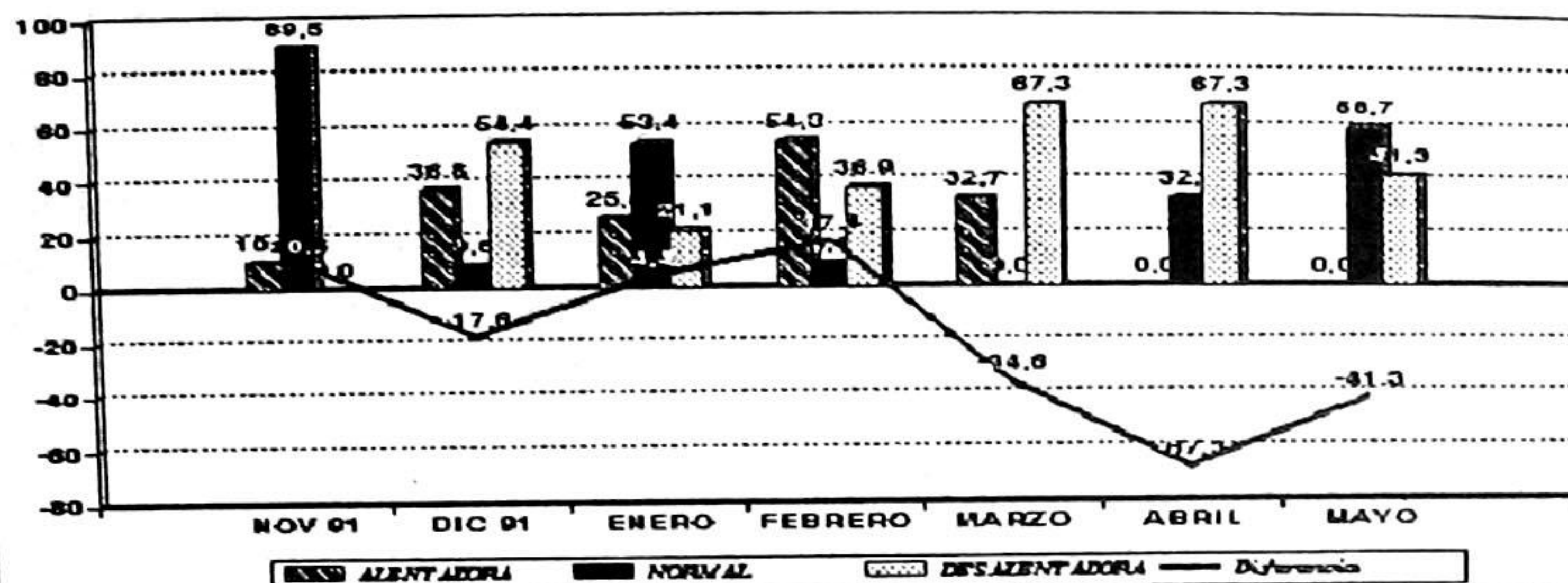
**Personal de ventas:** El dato saliente es el aumento de personal promedio verificado en Mayo. Puede observarse también la aparición de un exceso de personal de ventas en Marzo, que se intensifica en Mayo. En este último mes los resultados definen una cantidad excedente de personas asignadas a tareas de ventas (saldo: +38).





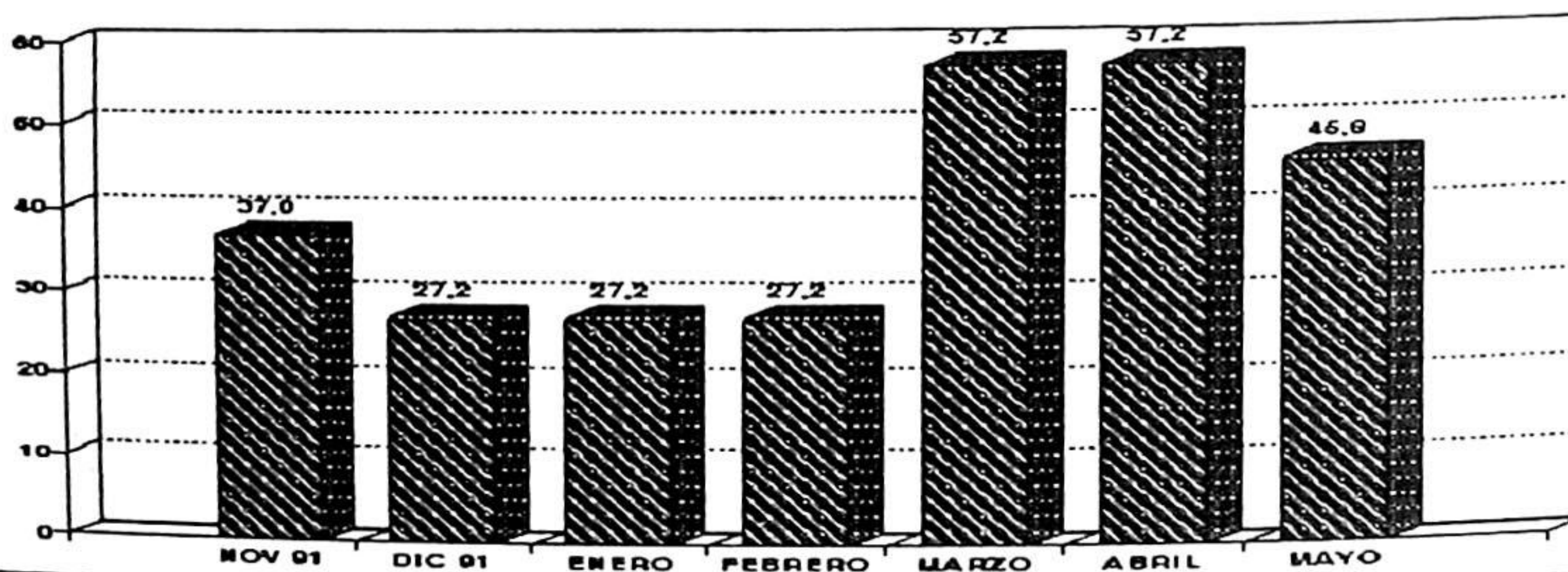
## COM. MAY. MAQUINARIAS Y APARATOS

### Tendencia de las Ventas

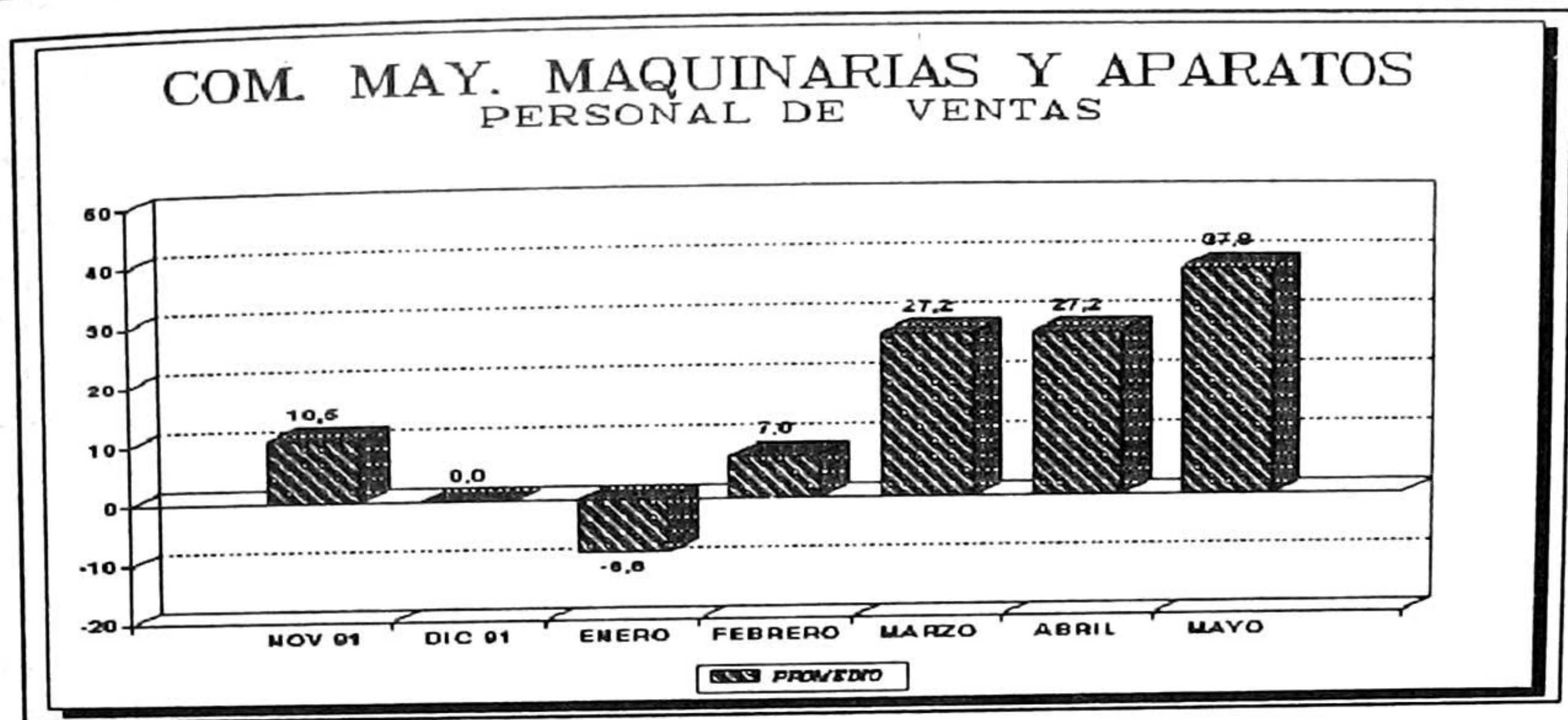


## COM. MAY. MAQUINARIAS Y APARATOS

### COSTOS FINANCIEROS







las mismas características de Mayo.

## PAPELERAS

**Situación general:** Este sector, favorecido durante Enero y Febrero, exhibe una situación general muy buena en Marzo (saldo: +76) que posteriormente se normaliza en Abril y Mayo en forma cada vez más generalizada a medida que transcurre el tiempo. En Mayo, el indicador saldo de respuestas es nulo y surge de la diferencia entre las respuestas extremas, buena y mala, representativas cada una de un 12% del mercado. El 76% restante opta por definir condiciones generales normales.

Al analizar las perspectivas de Junio, no se esperan cambios dado que la situación general esperada mantendría

**Tendencia de ventas:** La situación general descrita responde a una clara estabilización de las ventas producida en el mes de Abril (saldo nulo). Las mismas evolucionaron en sentido descendente desde Febrero que evidencia un ritmo alentador (saldo: +52), dieron signos de desaceleración en Marzo pero aún se las podría catalogar con inclinación alentadora (saldo: +24).

En Abril y Mayo los resultados logrados caracterizan las ventas como absolutamente normales. Esta es la opinión de la totalidad de mercado dado que a la alternativa normal le corresponde el 100% del sector.



**Stock:** La ausencia de mayores variaciones en las ventas de Abril y Mayo facilitó las decisiones de stock. En este tiempo no hubo empresarios con niveles demasiado bajos o elevados, el 100% de las respuestas definían un nivel normal de existencias. En el mes de Marzo se mostraron elevados (saldo: + 24) por la convergencia de dos razones: la decisión de aumentar las existencias en Febrero y la falta de continuidad en el crecimiento de las ventas.

La política de stock sigue claramente tras la evolución de la demanda aumentando las existencias cuando está se intensifica. Al percibirse los signos de debilitamiento de las ventas en Marzo comparado con el mes anterior, la mayoría del sector se inclina por ajustar su stock (saldo de Marzo: -75). La reducción de las existencias se repite en Abril (saldo: -52) al persistir los signos de estabilización de las ventas y esto permite que los stock puedan ser caracterizados como normales. La falta de cambios en el ritmo de las ventas y el logro de un stock normal en el mes anterior determina la decisión de no modificar los niveles de stock en Mayo.

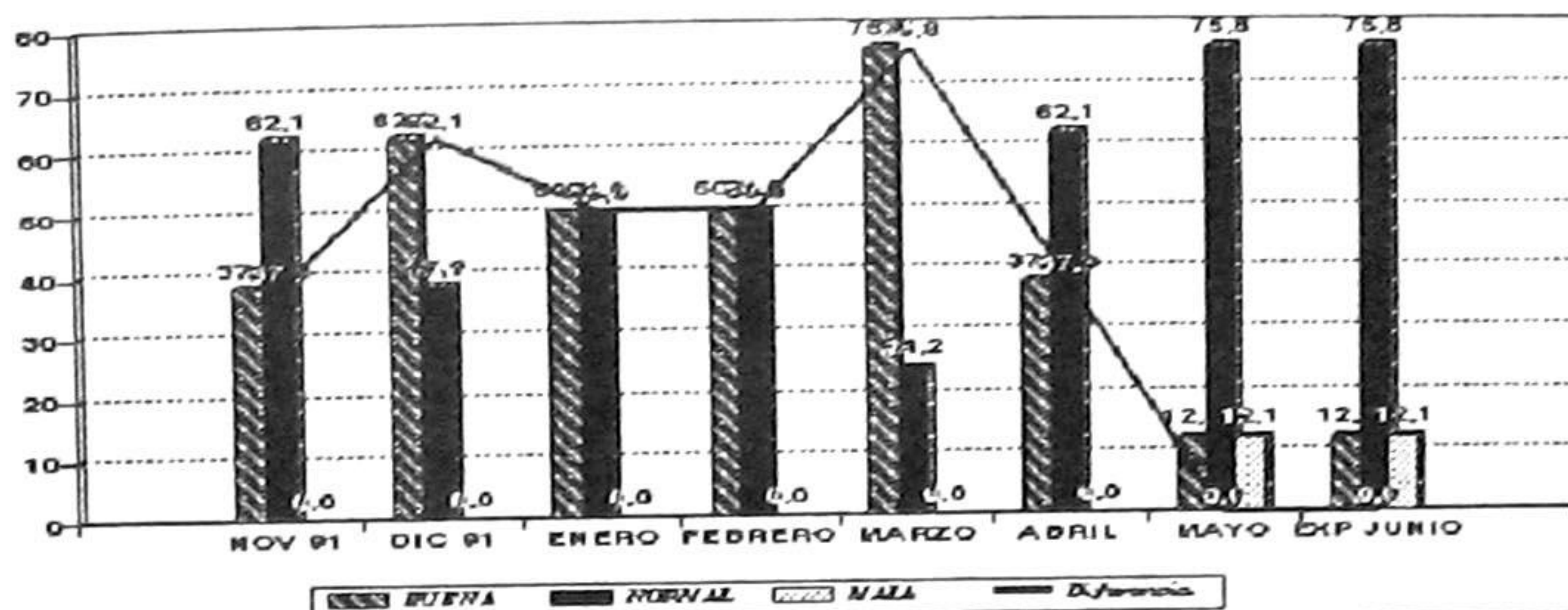
**Costos financieros:** Aumentan su participación sobre los costos globales en los meses de Abril y Mayo. Los saldos correspondientes a estos meses alcanzan a + 36. Esta

cifra permite caracterizarlos como "elevados". Los resultados de los meses previos, Diciembre a Marzo (especialmente este último), informaban un peso normal de este tipo de costo aunque con una inclinación clara a tornarse elevados (a excepción del mes de Marzo, los meses restantes muestran un saldo cercano a + 20).

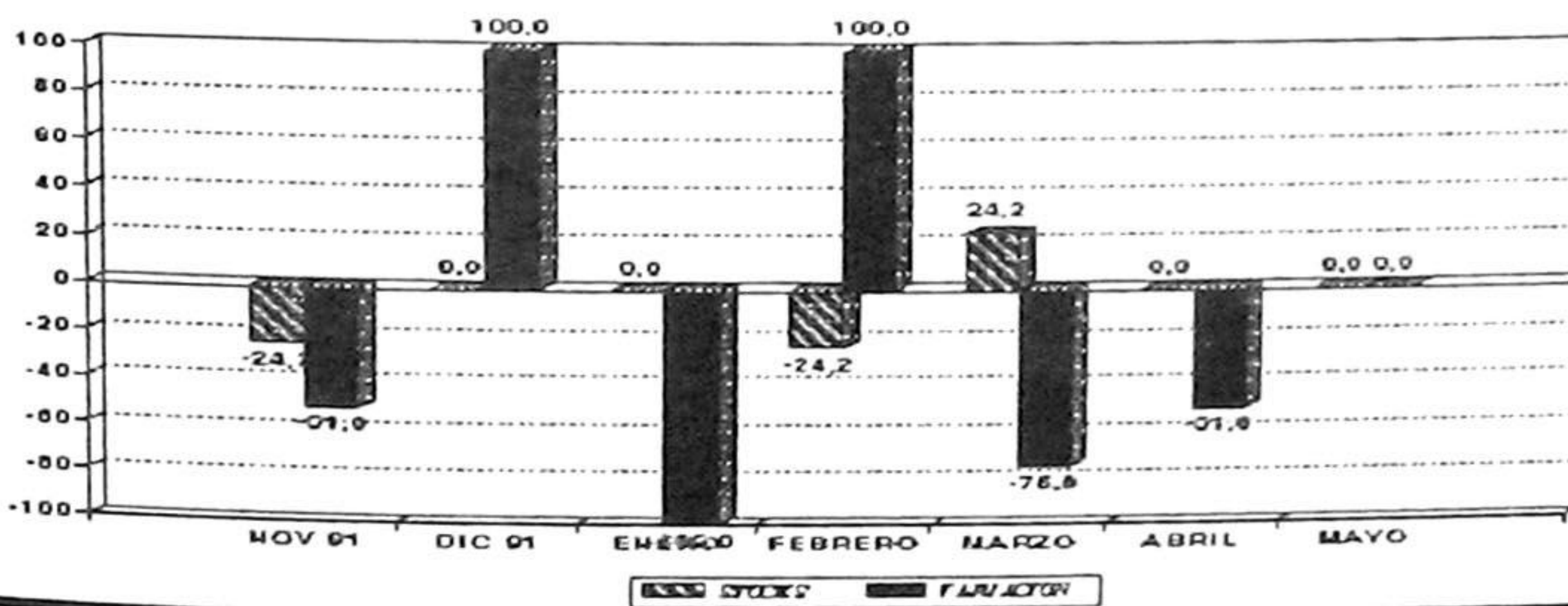
**Personal de ventas:** El alza en el número promedio de personal de ventas en Abril y Mayo informa nuevas contrataciones en el sector. Estas incorporaciones serían la respuesta a la tendencia a disponer una cantidad insuficiente de personal detectada en el mes de Marzo (saldo: -24). Las nuevas incorporaciones sumada a una normalización en el ritmo de la actividad comercial explicarían el giro hacia personal de ventas excedente observado en Abril y Mayo.



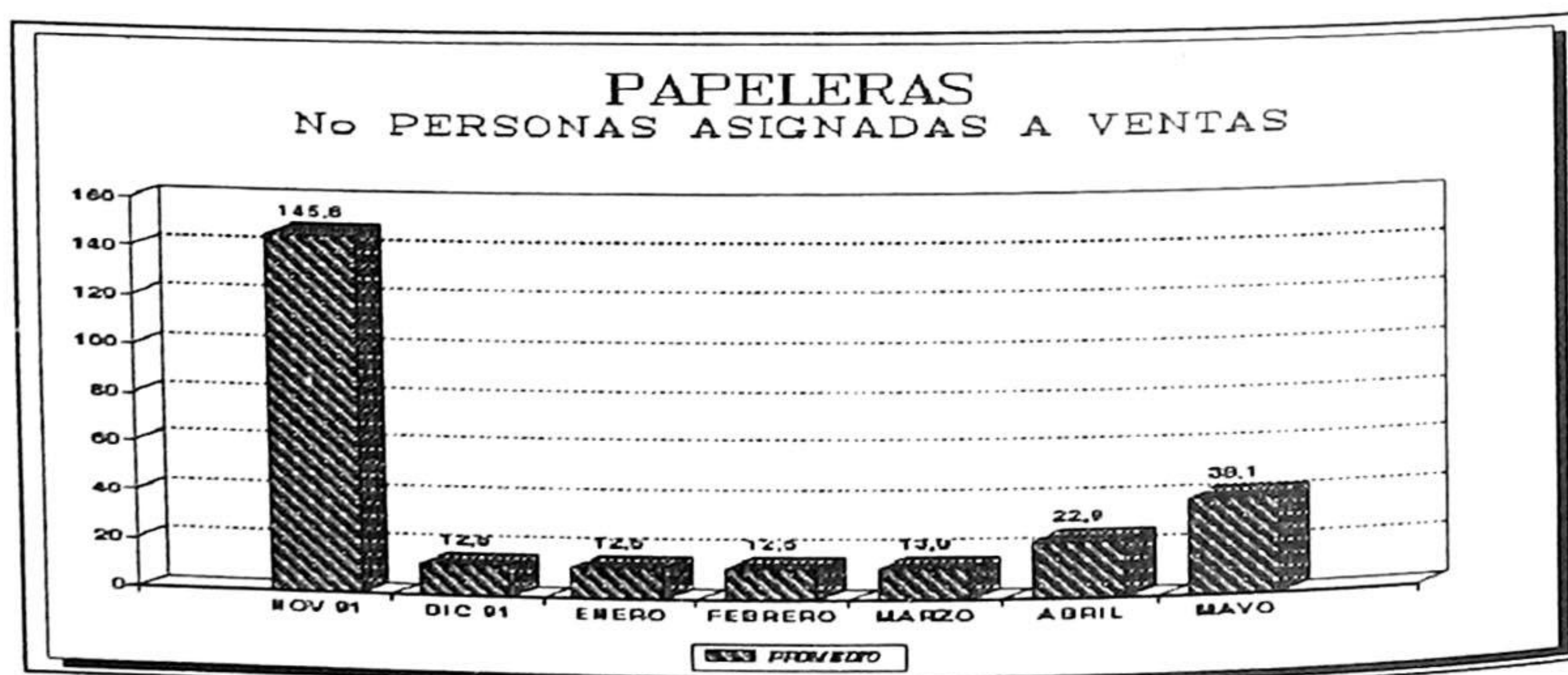
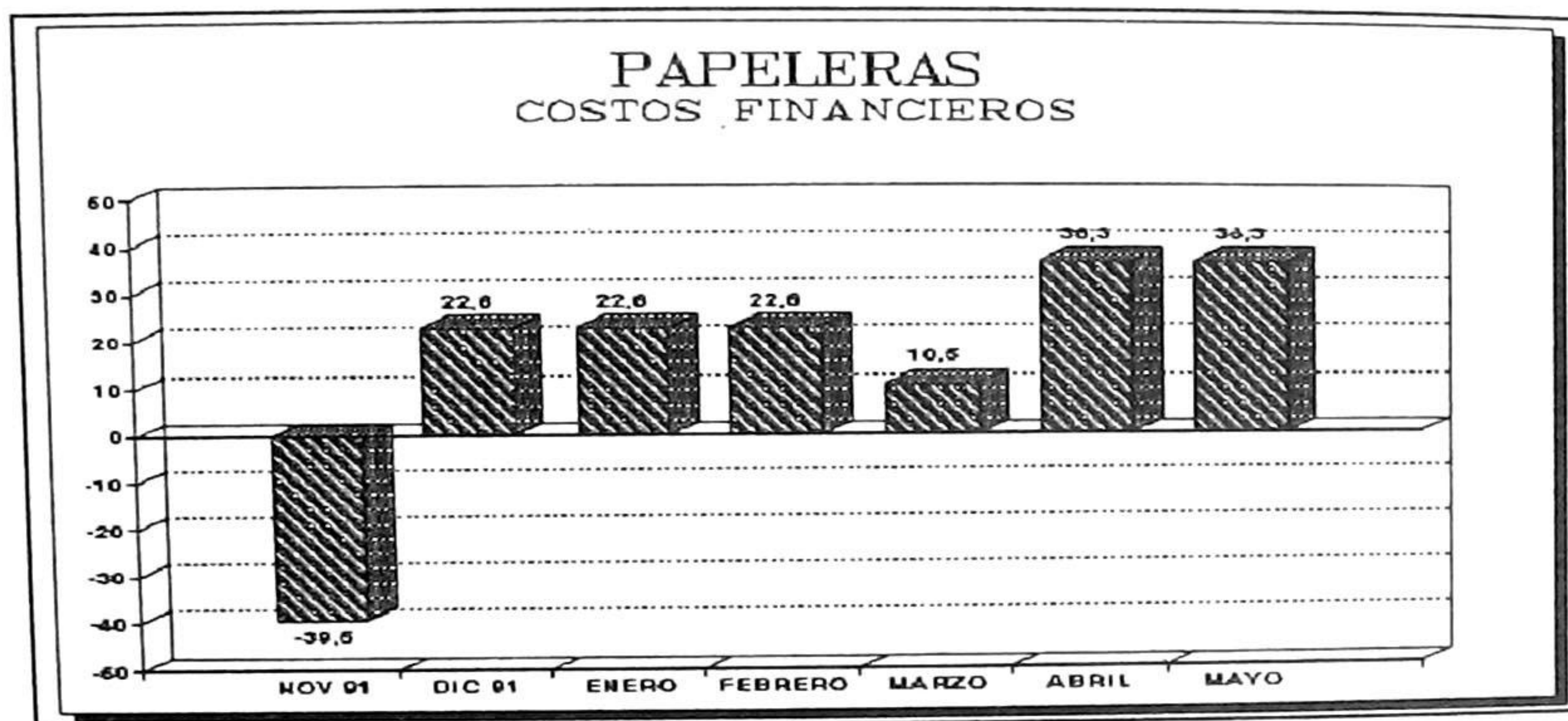
## PAPELERAS Situación General



## PAPELERAS STOCKS









## PRODUCTOS PARA KIOSCOS Y GOLOSINAS

**Situación general:** La muy buena situación general de Marzo y Abril (respectivamente con 53 y 66% del mercado en una buena posición) superó las expectativas de los empresarios en Febrero (la proporción del mercado esperando una buena situación llegaba al 47%). El mes de Mayo marca una reversión muy profunda en la situación general en sentido desfavorable. El porcentaje de mercado representativo de empresas en situación adversa aumenta de 0% en Abril a 47% en Mayo. El resto del sector define una situación normal. El saldo resultante (-47) describe en términos generales una situación general "regular tendiendo a mala".

Las perspectivas de Junio pronostican una leve mejora en el sector, aún cuando la situación general seguiría siendo calificable como regular (saldo:-27).

**Tendencia de ventas:** El ánimo de los empresarios en el mes de Mayo se vio afectado por una caída en la demanda. Los resultados de este mes describen un ritmo normal de ventas pero con cierta inclinación a tornarse desalentador. Concretamente, un 89% define una demanda normal en tanto que el 11% restante señala ventas desalentadoras. Estos datos contrastan con los indicadores de Febrero (saldo +83 destaca ventas

muy alentadoras) y del bimestre Marzo-Abril (con saldos de +32 revelando una demanda con signos alentadores).

**Stock:** Marzo y Abril no presentan diferencias en este aspecto. En ambos meses los stock tienden a ser bajos (saldo:-21). En respuesta a esta insuficiencia los empresarios se inclinaron en el mismo período por aumentar sus existencias (la diferencia entre los porcentajes de mercado a favor de aumentar y disminuir stock es de +25). La menor actividad comercial de Mayo facilitó que los stock alcanzasen un nivel normal (saldo de Mayo: -5). Adicionalmente, las menores



ventas determinaron que no sea necesario modificar los niveles de existencias (el 100% del mercado se inclinó por no variar stock).

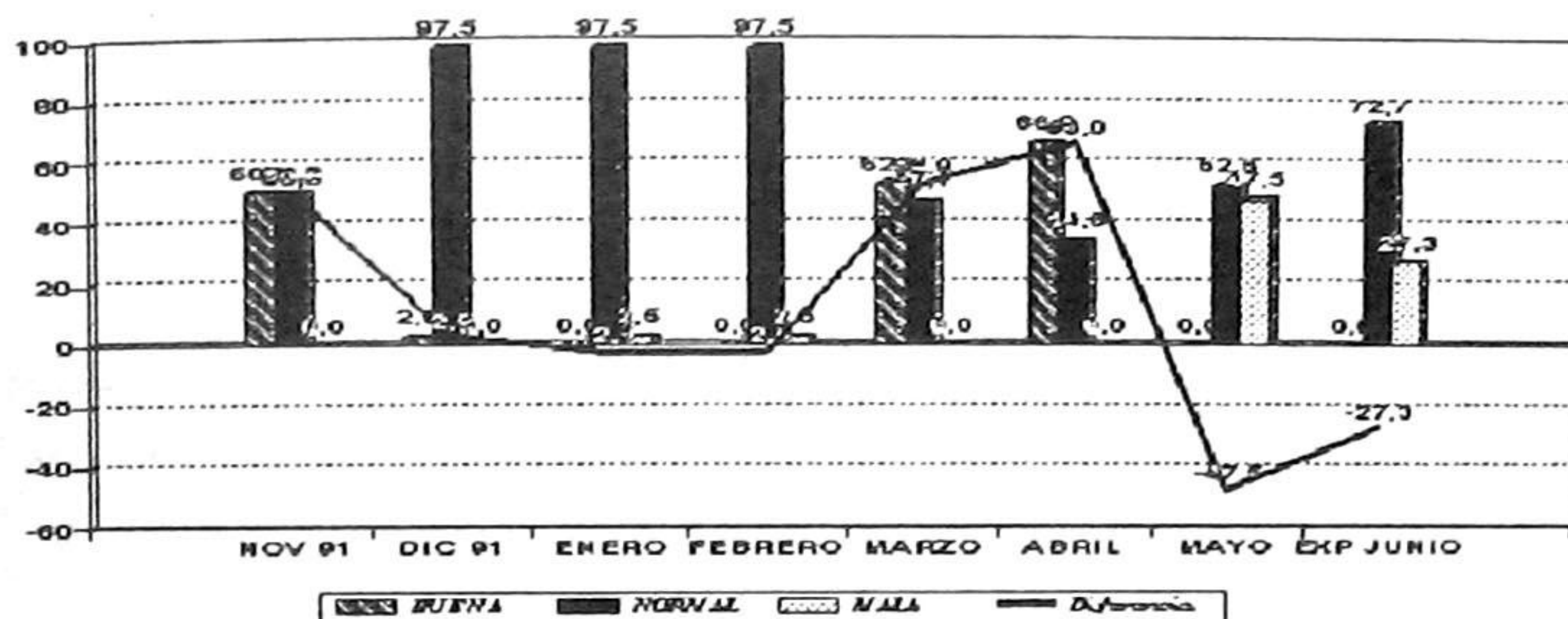
**Costos financieros:** Estos costos, pese a la presencia de un mayor porcentaje de normalidad a partir de Marzo y que se mantiene en los meses posteriores, siguen revistiendo el carácter de "muy elevados". El indicador saldo de respuestas de Abril y Mayo supera +60, notándose una mejoría en Mayo por un mayor porcentaje de mercado que cree afrontar costos financieros normales. A este último mes el indicador saldo de respuestas (+53) permitiría hablar de costos financieros "elevados".

**Personal de ventas:** La dotación promedio por empresa de personal de ventas se ha comportado de un modo muy errático en los meses de Marzo, Abril y Mayo. La clara insuficiencia de personal de ventas del mes de Febrero (saldo:-89) persiste en menor grado en los meses de Marzo y Abril (saldo:-32). Las menores ventas de Mayo logran nivelar el número de personas dedicadas a estas tareas en una cantidad suficiente para la mayoría del sector (89% del mismo).



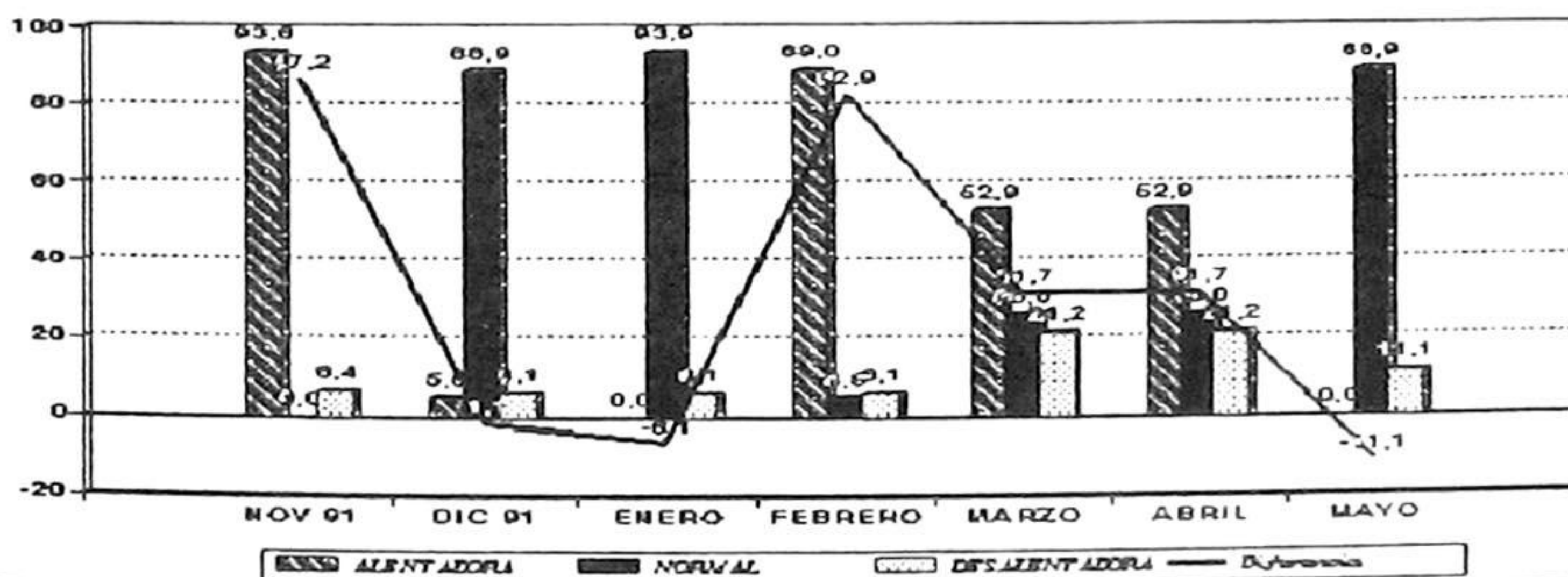
### PROD. PARA KIOSCOS Y GOLOSINAS

#### Situación General



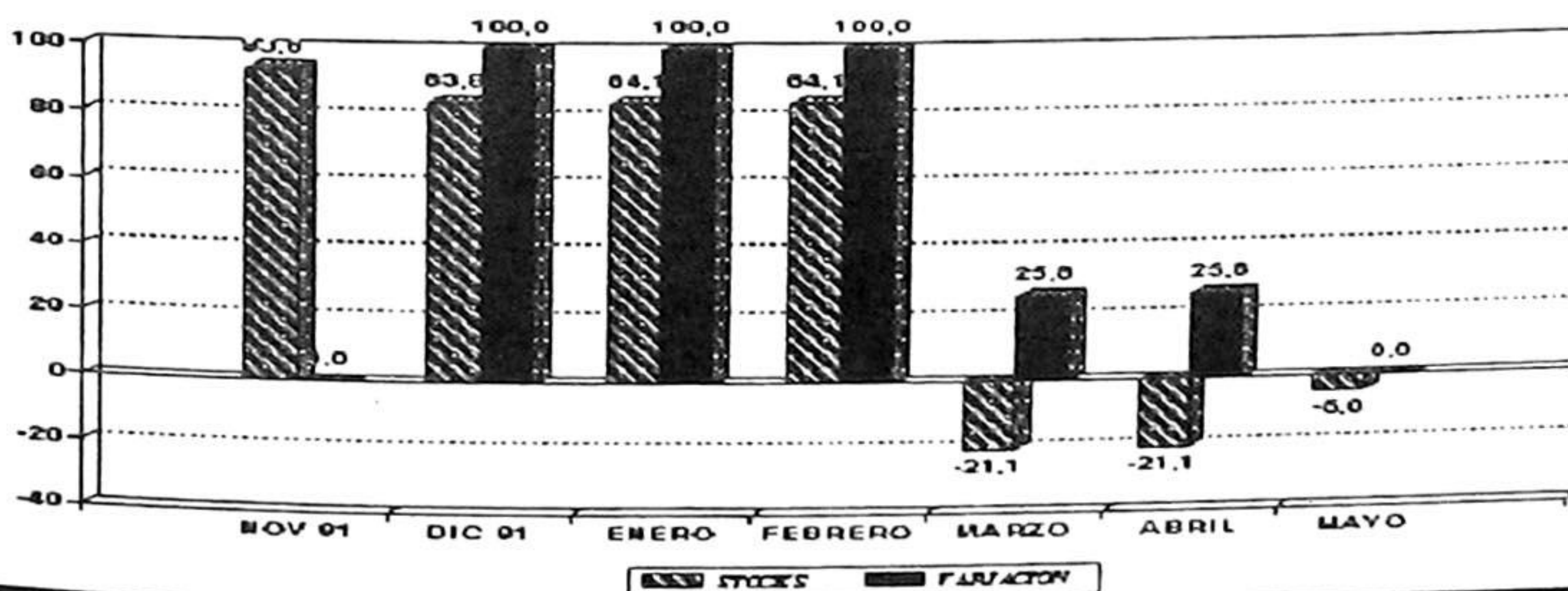
### PROD. PARA KIOSCOS Y GOLOSINAS

#### Tendencia de las Ventas



### PROD. PARA KIOSCOS Y GOLOSINAS

#### STOCKS



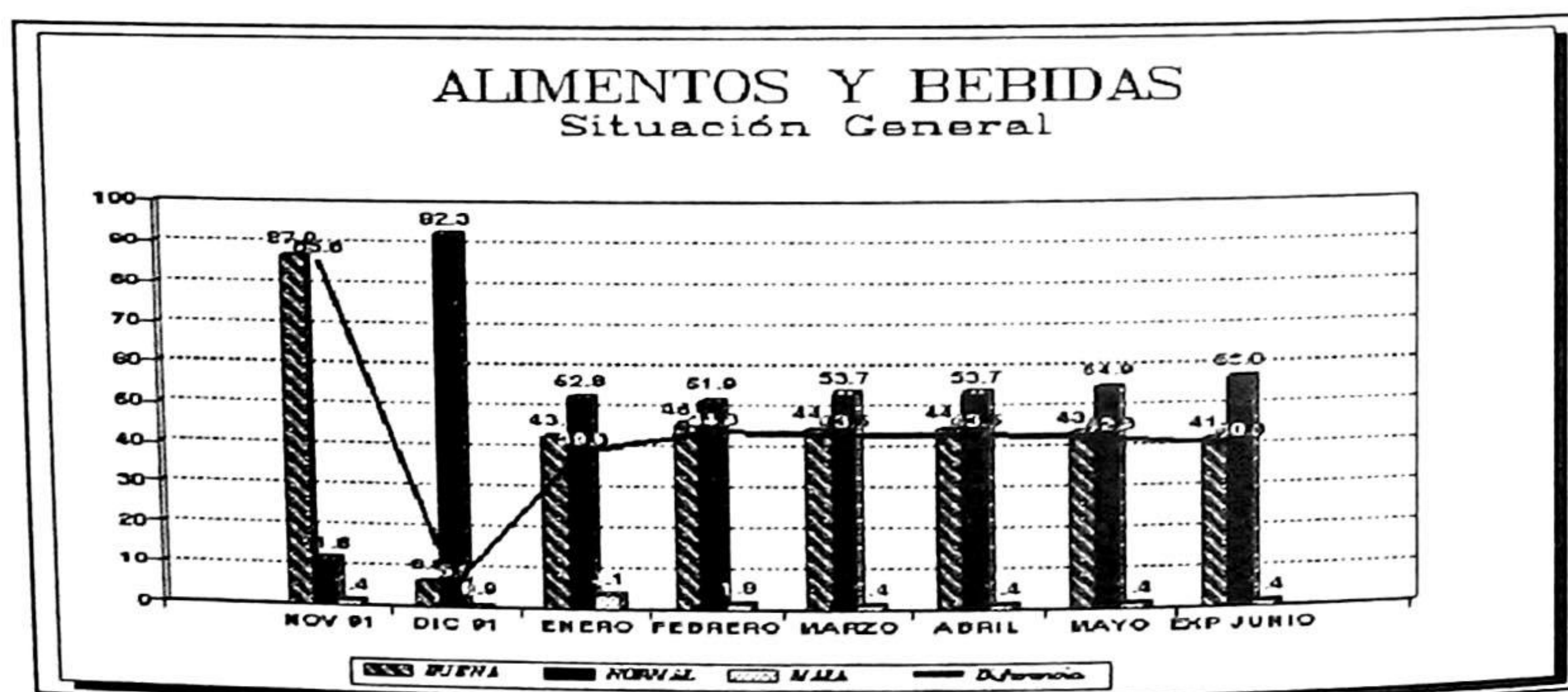


# Comercio Minorista

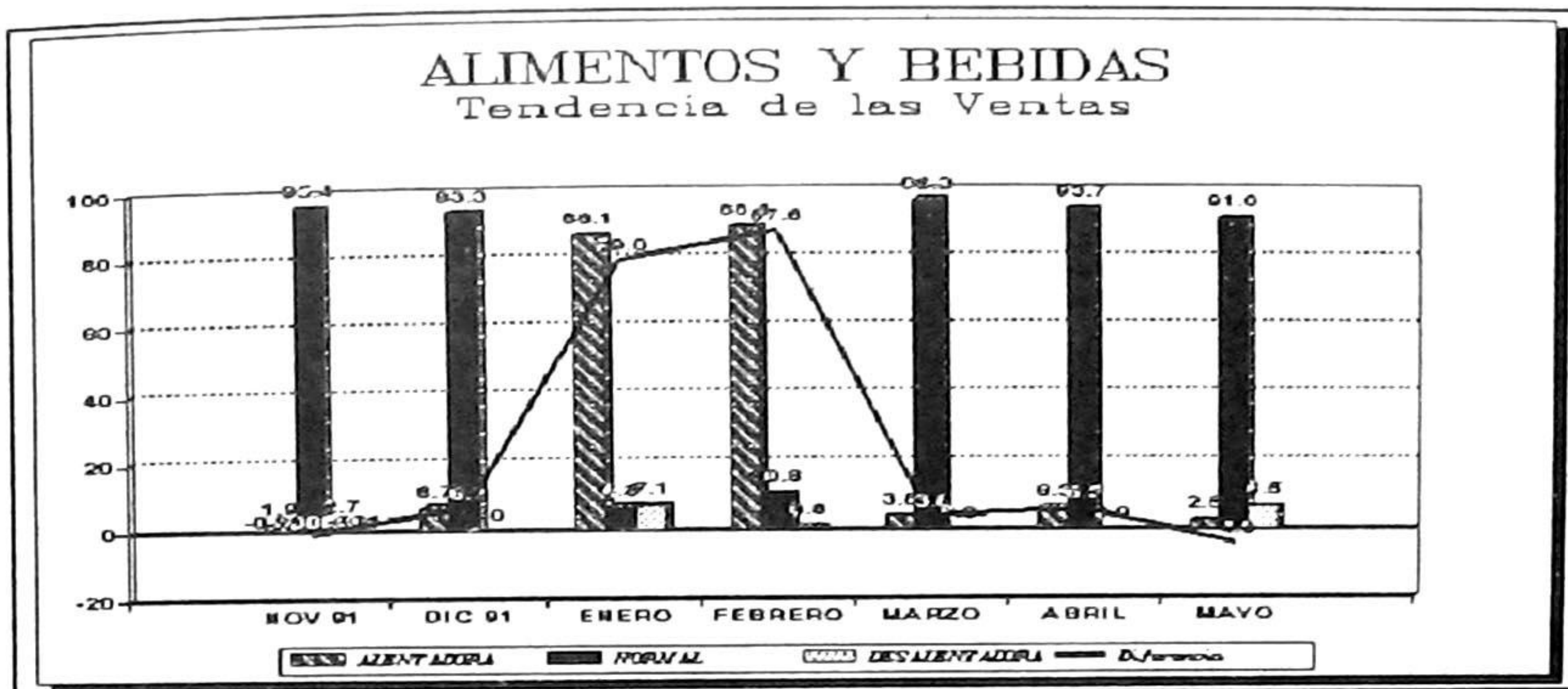
## ALIMENTOS Y BEBIDAS

**Situación general:** el rubro observa una buena situación general para los últimos cinco meses del período. Los valores correspondientes a los meses de marzo, abril y mayo son de (+43.5%), (+43.5%) y (+42.3%), respectivamente. Las expectativas para el mes de junio confirman la tendencia (+42.3%). Por otra parte, los empresarios del sector, denotan una alto índice de eficacia respecto a sus previsiones. El error entre las expectativas de marzo y la situación efectivamente observada fue del (4.28 %).

**Tendencia de las ventas:** en los meses de marzo, abril y mayo, las ventas pueden considerarse normales, con valores de (+3.8%), (+6.3%) y (-4.0%) respectivamente. Esta situación viene manteniéndose desde noviembre último, a excepción del bimestre enero-febrero, donde al igual que en la mayor parte de los rubros minoristas, se observó una demanda inesperada para la fecha, reflejándose en una excelente tendencia de ventas (+79.6%) y (+87.6%).







**Stocks:** durante todo el período analizado, el nivel de stocks se mantuvo normal, observándose algunas disminuciones en los niveles deseados de existencias en los meses de enero y febrero, producto del cambio de estación.

Algunos empresarios del rubro manifestaron trabajar con niveles reducidos de existencias debido a dos motivos fundamentales: **volumen de productos perecederos y costos financieros elevados**. En consecuencia, el resultado neto sobre el sector es de una tenencia de stocks normal, levemente baja en los últimos tres meses (marzo -3.4%, abril -4.3%, mayo -8.1%).

**Costos financieros:** se ubican en una situación normal levemente creciente, siendo este uno de los rubros que mejor situación observa respecto a los costos financieros.

En este sentido, es conveniente distinguir entre dos categorías de empresas: empresas de gran envergadura que trabajan con fábricas a nivel nacional y poseen facilidades de financiación especiales, y empresas que

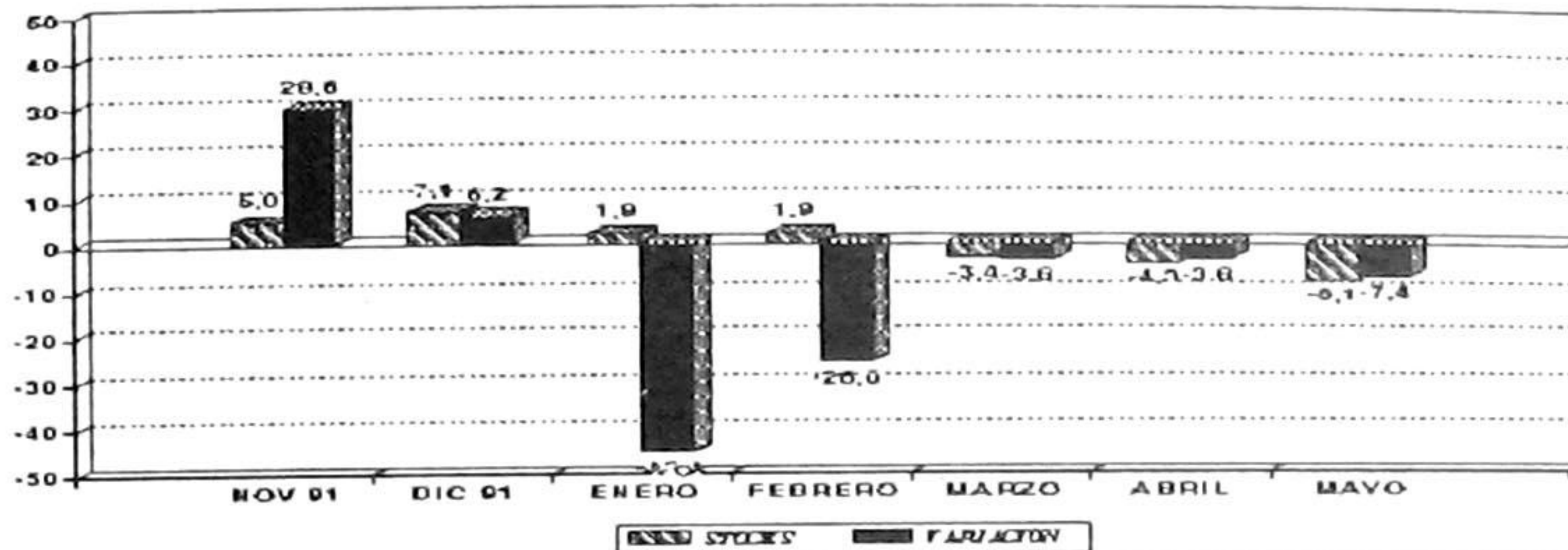
trabajan en una escala más pequeña, sin obtener condiciones preferenciales de los proveedores. Las primeras son las empresas que manifiestan tener costos financieros bajo, mientras que el resto todavía los encuentra altos.

Por otra parte, desde el mes de diciembre último se observa que algunas de las empresas del rubro ofrecen planes de financiación con tarjetas de crédito, tratando de incrementar su demanda.

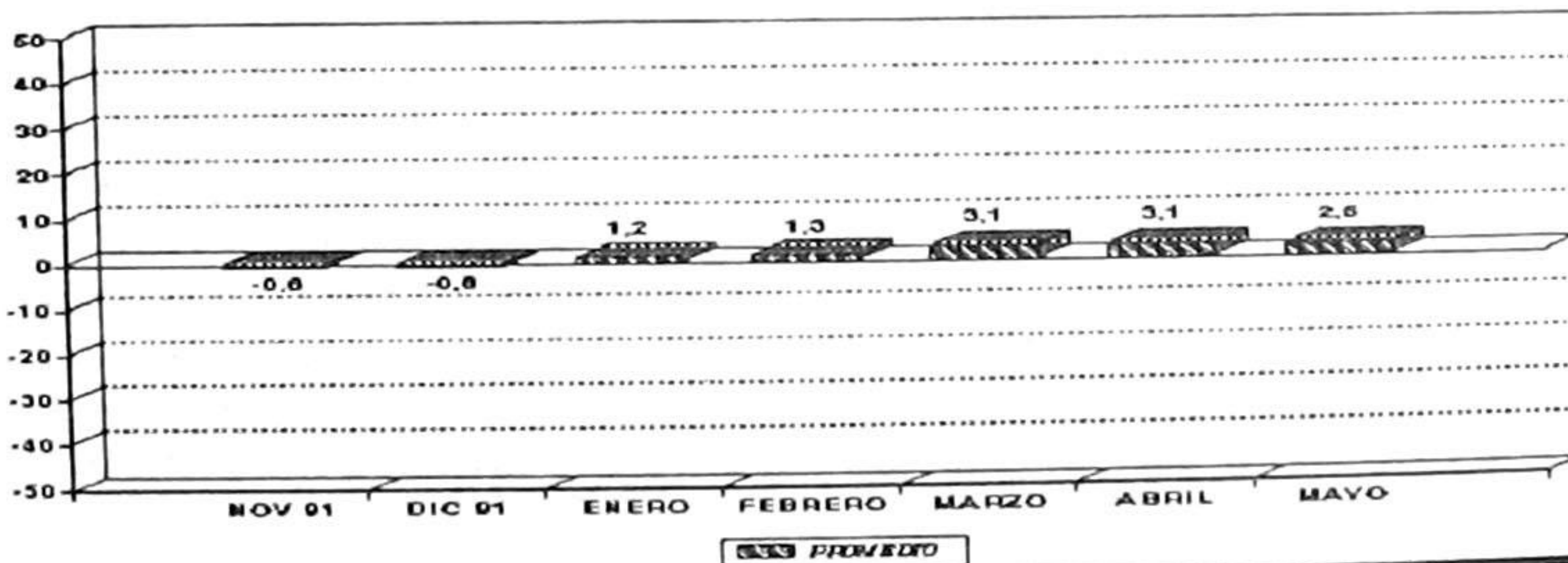
**Personal de Ventas:** El rubro posee el mayor número promedio de personal asignado a ventas por empresa: **555 personas**. Este valor tan elevado, se debe a la importancia que reviste la rama **supermercados y autoservicios** en el total del rubro. Esta importancia, también se verifica en los indicadores que reflejan la necesidad de requerimientos de personal, ya que los supermercados y autoservicios son muy estables en cuanto al número de personas contratadas para ventas, y el resultado observado en toda la tendencia fue absolutamente normal.



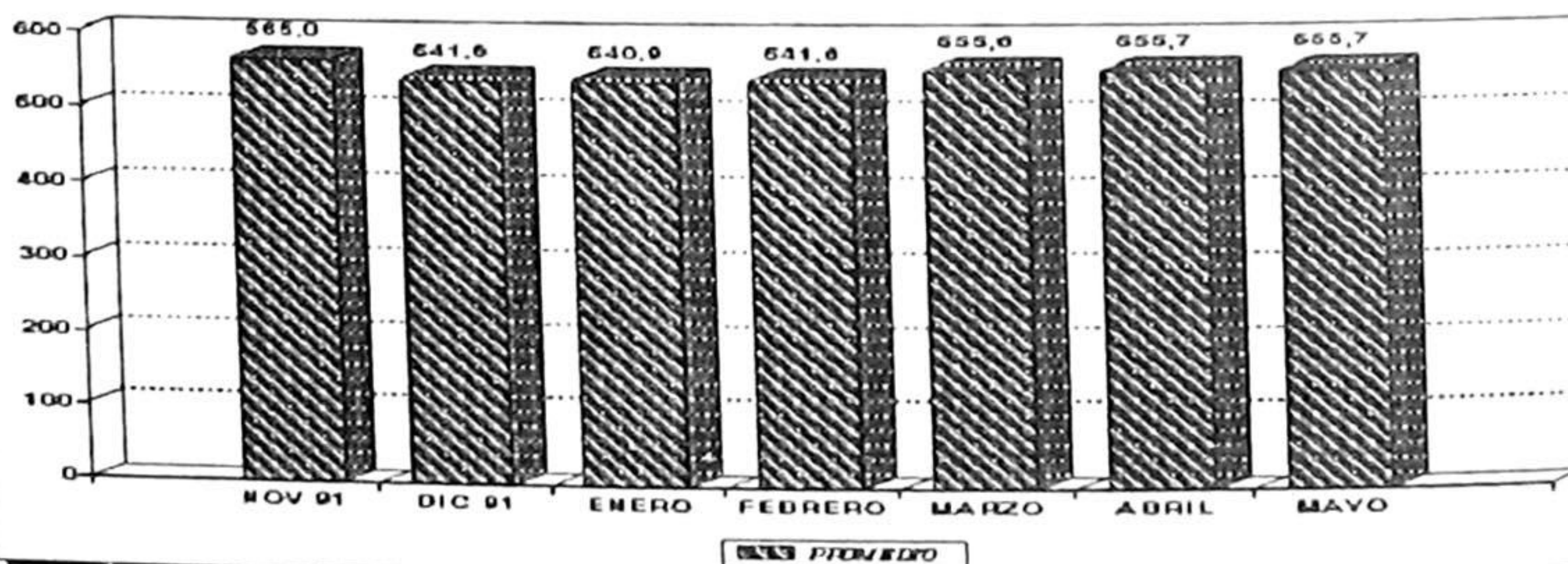
### ALIMENTOS Y BEBIDAS STOCKS



### ALIMENTOS Y BEBIDAS PERSONAL DE VENTAS



### ALIMENTOS Y BEBIDAS No PERSONAS ASIGNADAS A VENTAS





## INDUMENTARIA, CALZADO Y SEDAS.

**Situación general:** el rubro observa una situación general buena a lo largo de toda la tendencia.

Si se tiene en cuenta el muy buen momento que atravesó el rubro en los meses de **enero y febrero (+66.9%)** y **(+55.5%)**, período en el que en históricamente la actividad disminuye, es comprensible la pequeña caída que se produjo en el mes de marzo a un valor de **+34.5%**. La situación fue recomponiéndose en los meses siguientes obteniéndose para **abril y mayo** valores de **+44.0%** y **+44.7%** respectivamente.

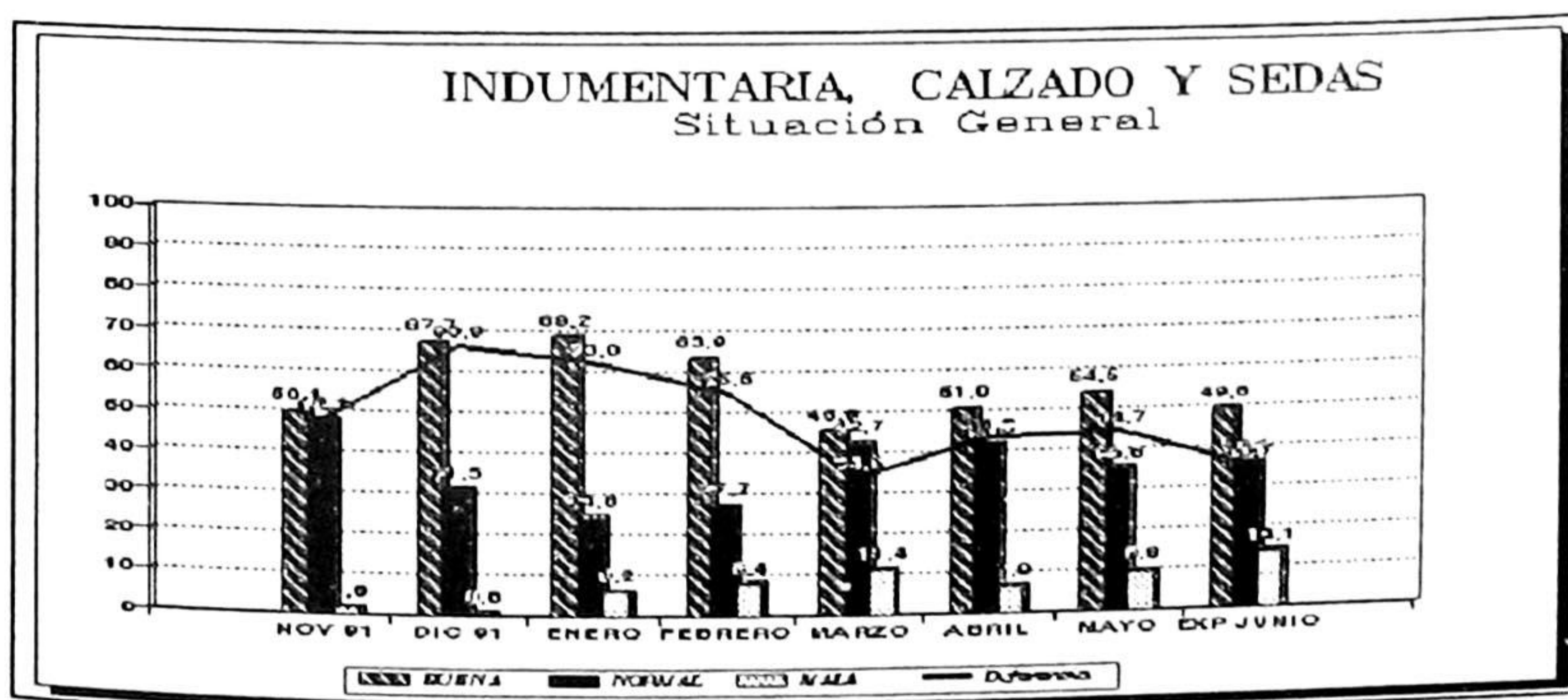
Respecto a las expectativas de los empresarios del sector, es conveniente señalar que la excelente situación de febrero hacía suponer una situación similar para el mes de marzo. Sin embargo la situación real no confirmó dichas expectativas verificándose un error del **57.6 %**.

**Tendencia de las ventas:** las ventas verificaron una situación normal, en todo el período analizado. A partir de marzo se perciben algunas señales levemente desalentadoras siendo el mes de **abril** el menos afortunado, obteniendo el rubro un saldo neto de respuestas de **-11.0 %**.

Este sector posee una proporción alta de mercaderías importadas dentro del total de mercaderías comercializadas, alcanzando en el mes de **mayo** un promedio de **17.06 %**.

Respecto a los diferentes mecanismos de importación, la proporción en el rubro es **importación directa: 25 %**, **importador local: 0 %** e **Importador en Buenos Aires 75 %**.

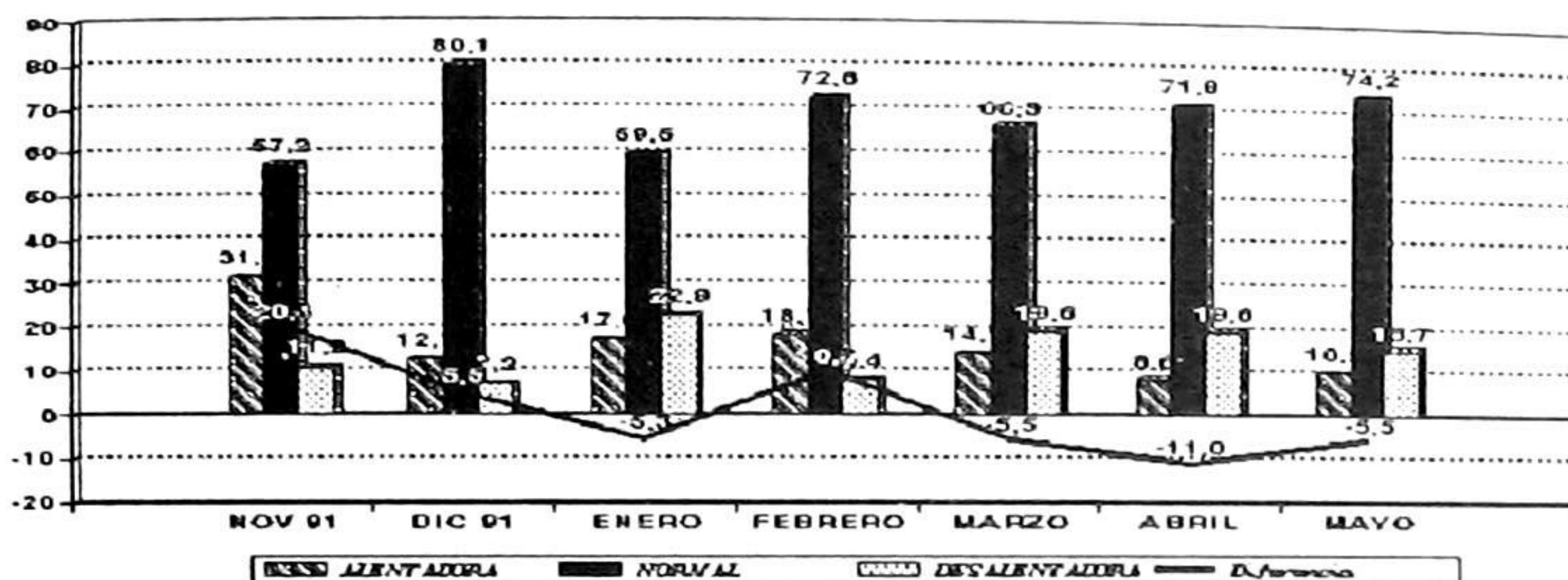
Algunos empresarios del sector, que comercializan volúmenes elevados de mercaderías importadas señalan encontrar en el mes de mayo una sobreoferta de mercancías importadas en el rubro, esperando en consecuencia una baja ulterior en los precios.





# INDUMENTARIA, CALZADO Y SEDAS

## Tendencia de las Ventas



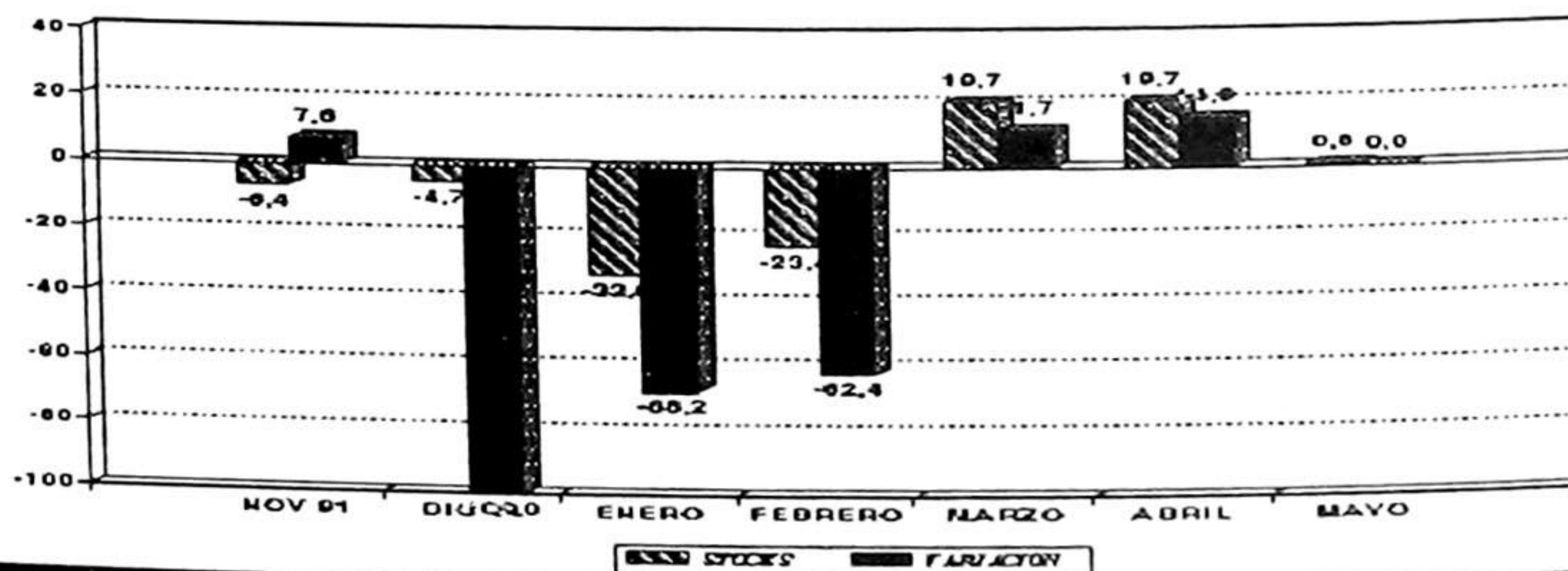
**Stocks:** Durante el período noviembre-mayo, los valores correspondientes a los niveles de stocks variaron dentro de un rango que puede definirse como normal. Sin embargo es conveniente advertir la diferencia sustancial entre los meses de **enero-febrero** (-32.6% y -32.4%) con una clara insuficiencia de mercaderías (debido a las buenas ventas no planeadas) y los meses de **marzo-abril** (+19.7% en ambos meses), donde se percibían las señales de una desaceleración en la demanda.

Respecto a las políticas de stocks, puede verse que en diciembre, la totalidad de los empresarios preferían deshacerse de las mercancías del verano, pero consecuentemente, ante la buena situación de enero y febrero, decidían regular con cautela sus existencias hasta el final del verano.

El mes de **mayo** es un nítido punto de referencia, que permite ver el estado de "normalidad" alcanzado por los empresarios respecto a sus stocks obteniendo respuestas de (+0.8%) en nivel de existencias y (0%) en variación de stocks.

# INDUMENTARIA, CALZADO Y SEDAS

## STOCKS





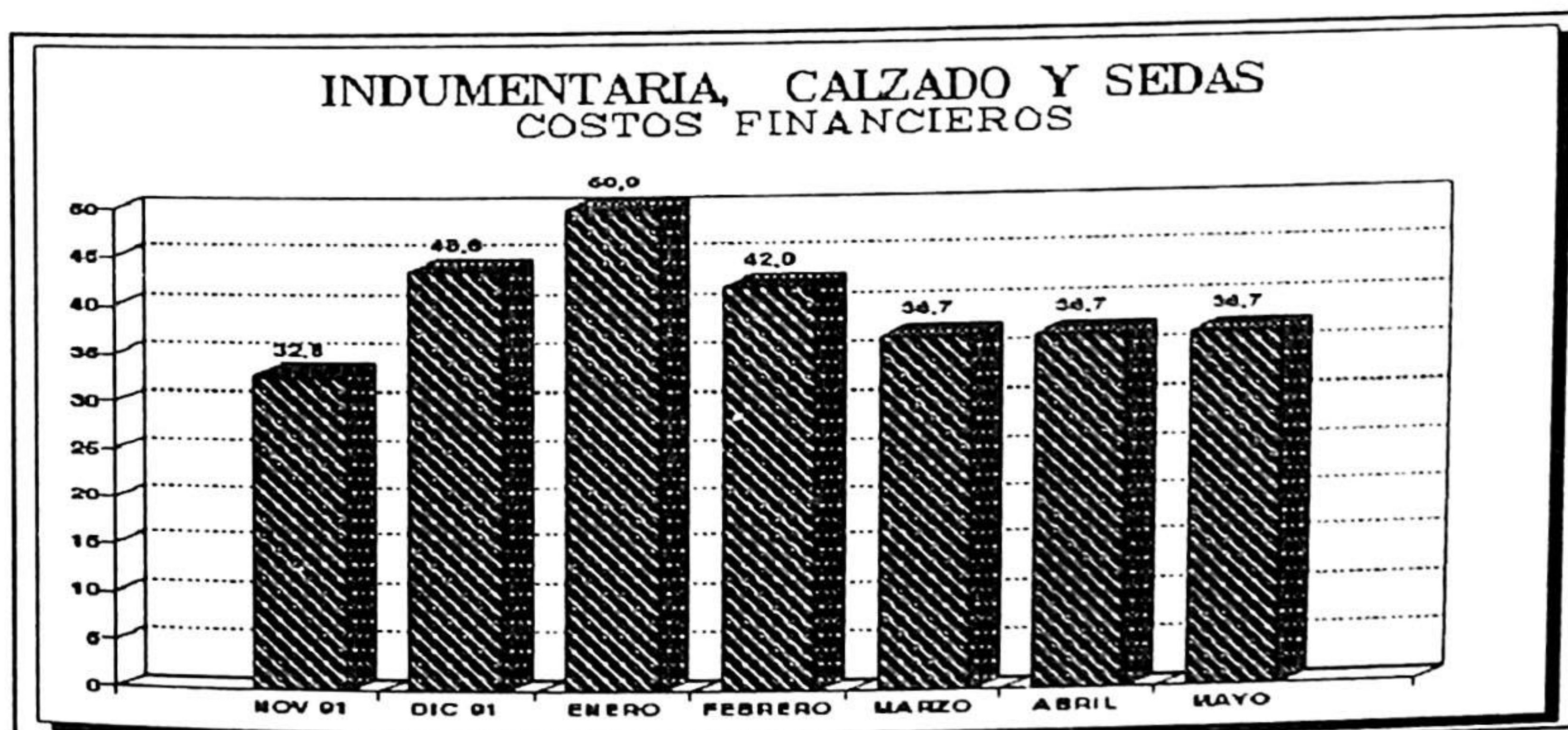
**Costos financieros:** los resultados para el período noviembre-mayo indican costos financieros elevados. Si bien el saldo neto de respuestas para los meses de marzo, abril y mayo es de **+ 36.7 %** (costos financieros elevados), este valor se torna más indicativo, si se tiene en cuenta que en ese mismo período, solo el **1.9 %** del rubro encontró bajos los costos financieros.

**Personal de Ventas:** los empresarios del rubro encuentran una insuficiencia importante de personal de ventas, indicando la falta de personal idóneo y confiable.

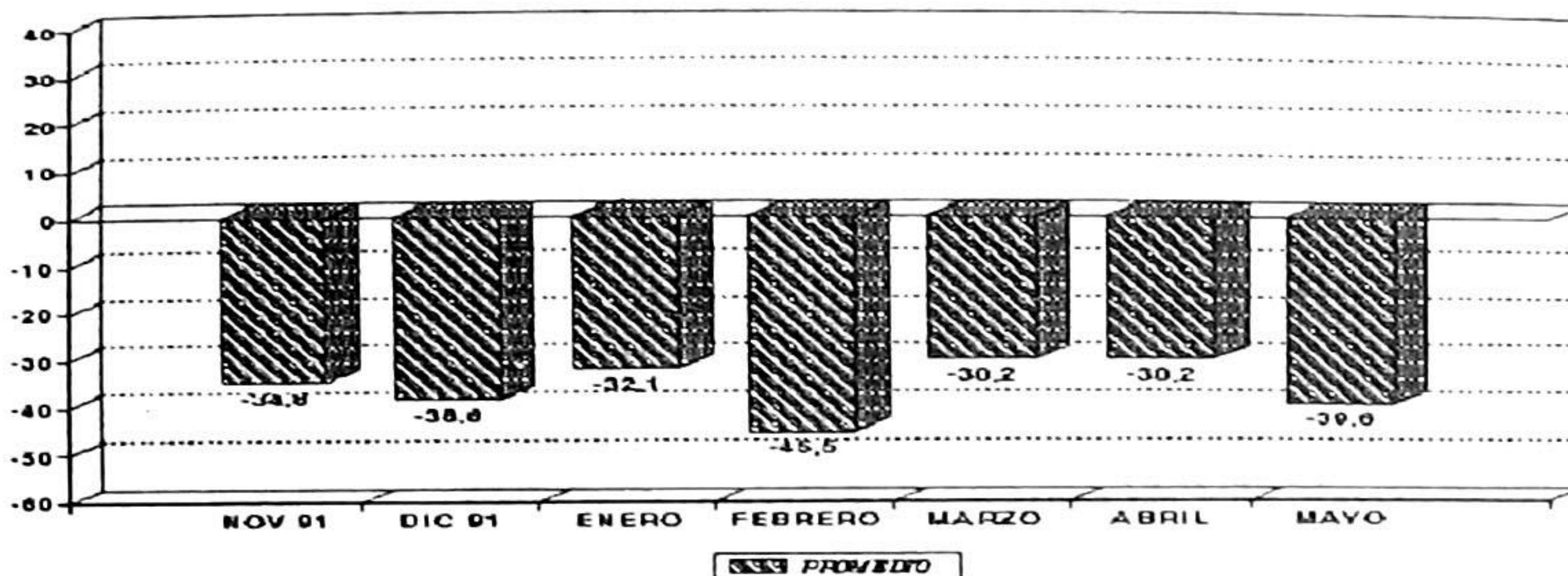
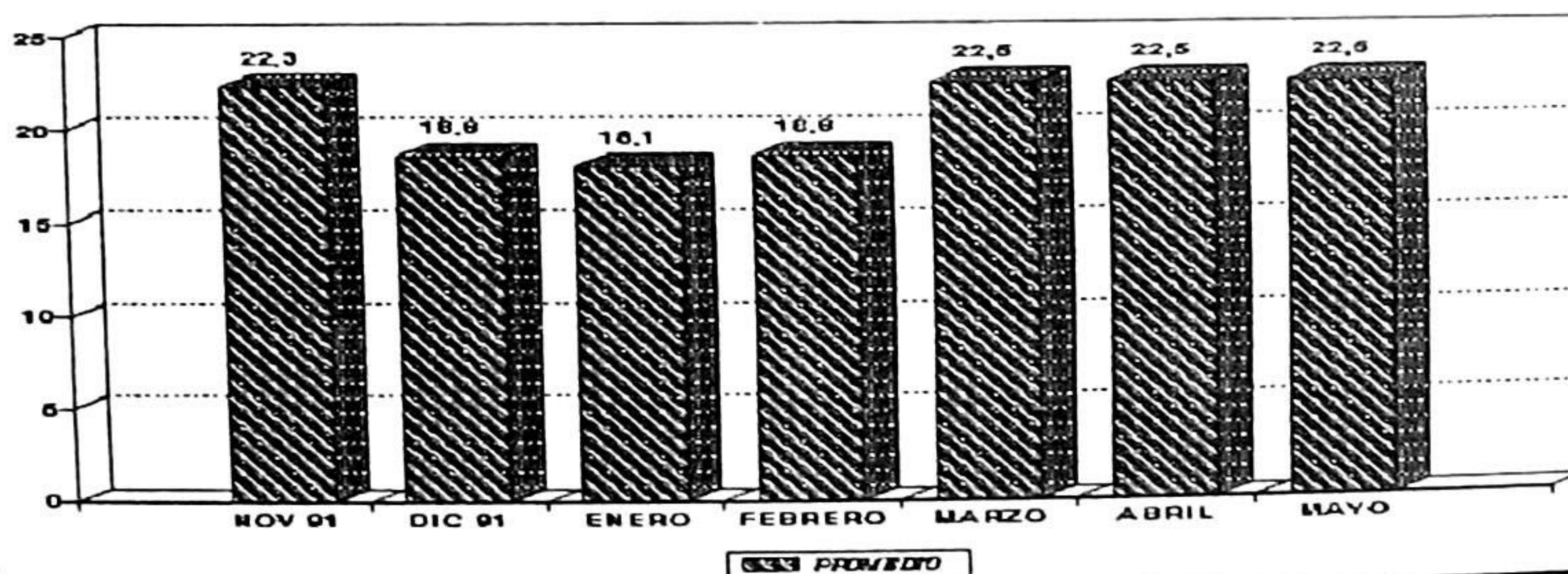
En la tendencia, se observa una importante durante todos los meses, acentuándose en el mes de febrero, donde se combinaron vacaciones del personal con una demanda inesperada.

Para los meses de marzo, abril y mayo los valores de suficiencia de personal de ventas fueron **-30.2 %**, **-30.2%** y **-39.6%** respectivamente.

En el caso de promedio de personas asignadas a tareas de ventas, se observa durante los meses del verano un número inferior que en el resto de la tendencia, siendo el promedio para los meses de marzo, abril y mayo de **22.5** personas.





INDUMENTARIA, CALZADO Y SEDAS  
PERSONAL DE VENTASINDUMENTARIA, CALZADO Y SEDAS  
No PERSONAS ASIGNADAS A VENTASARTICULOS PARA EL HO-  
GAR

**Situación general:** el sector observa una excelente situación en toda la tendencia, siendo este uno de los rubros más favorecidos desde el inicio del plan de convertibilidad.

El saldo de respuestas para el trimestre marzo-mayo es de +80.4%.

El sector posee un porcentaje importante de mercaderías importadas dentro del total de mercaderías comer-

cializadas (mayo: 18.6%), y las operaciones se realizan importación directa: 25% y vía importador en Buenos Aires: 75%.

**Tendencia de las ventas:** las ventas llevaron un ritmo excelente desde noviembre hasta abril, inclusive durante todo el verano, alcanzando el mejor momento en marzo con el 100% de los empresarios manifestando encontrar una demanda alentadora.

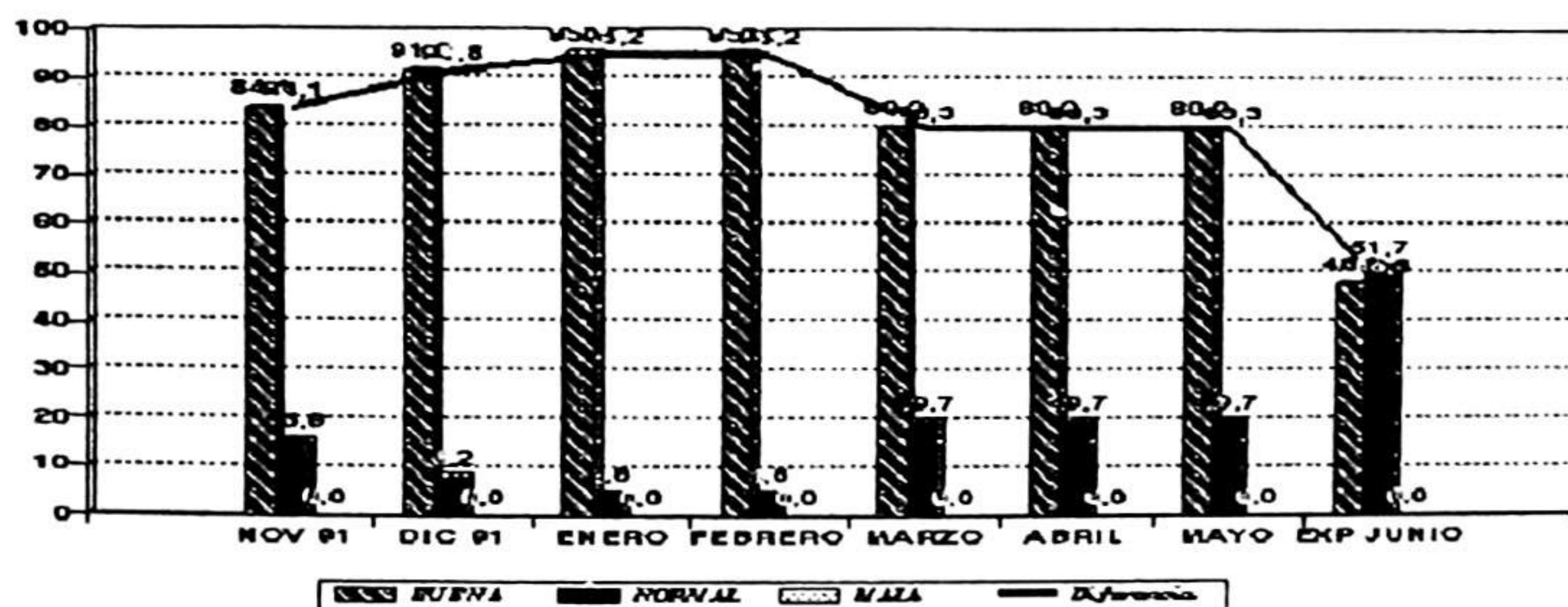
Sin embargo, este rubro se encuentra comercializando sus mercancías principalmente a través de ventas



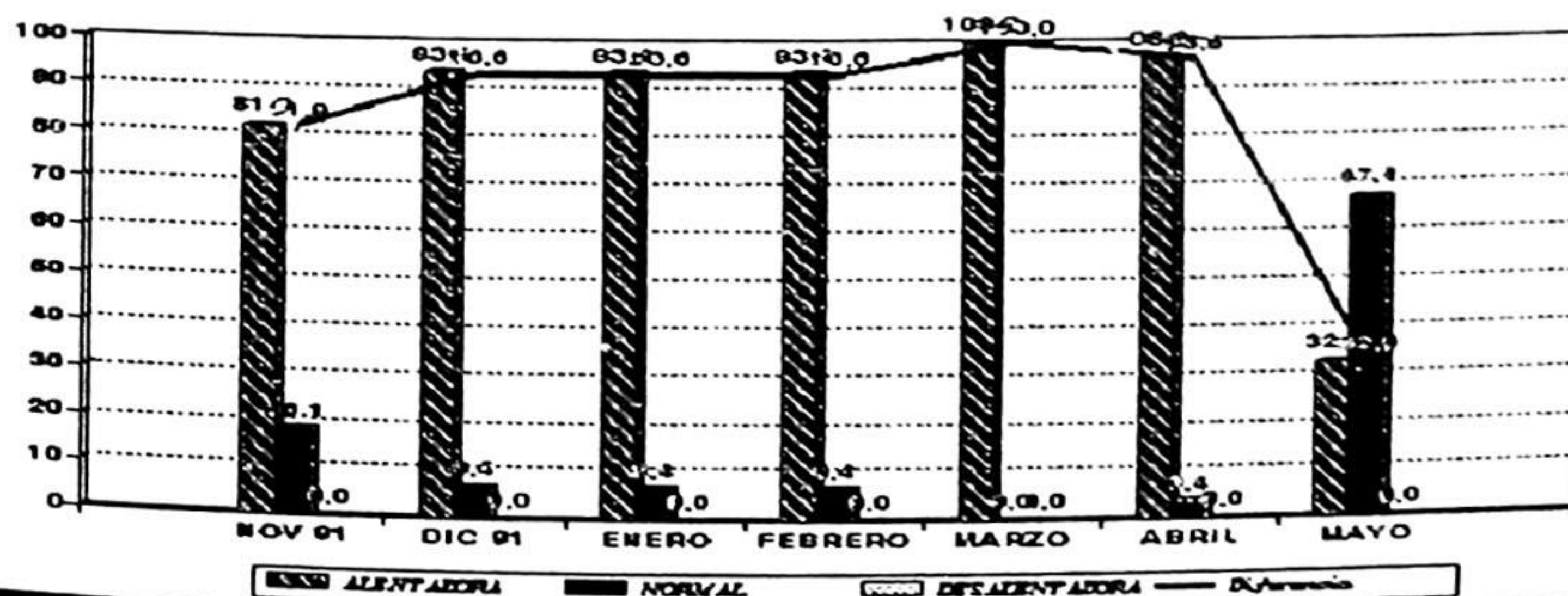
en cuotas (créditos personales), y de esta forma, los efectos de los cambios encuentran cierto retardo. En el mes de mayo la tendencia de ventas entrega un saldo de respuesta de **+32.6%** luego del **+96.6%** correspondiente a abril.

Esta situación no indica problemas en el rubro, sino el alcance de una situación de normalidad en el **67.4%** del mercado, manteniéndose el resto dentro de una demanda alentadora.

### ARTICULOS PARA EL HOGAR Situación General



### ARTICULOS PARA EL HOGAR Tendencia de las Ventas





**Stocks:** los resultados correspondientes a niveles de existencias, indican en el rubro una tendencia a mantenerlos por encima de los normal, siendo las repuestas del trimestre marzo mayo de **+34.7%**, **+34.7%** y **+38.2%** respectivamente.

Esta situación se debe principalmente a que los empresarios del rubro enfrentan una demanda insatisfecha de mucho tiempo atrás, por lo que prefieren enfrentar costos de stocks y no pérdida de ventas por falta de producto.

En este sentido, algunas empresas hacen notar el sistema de venta en lotes (con cupos) que imponen algunos fabricantes de artículos electrónicos, obligando a planear muy bien sus compras, prefiriendo en todo caso mantener altos los niveles de existencias a quedar sin productos para la

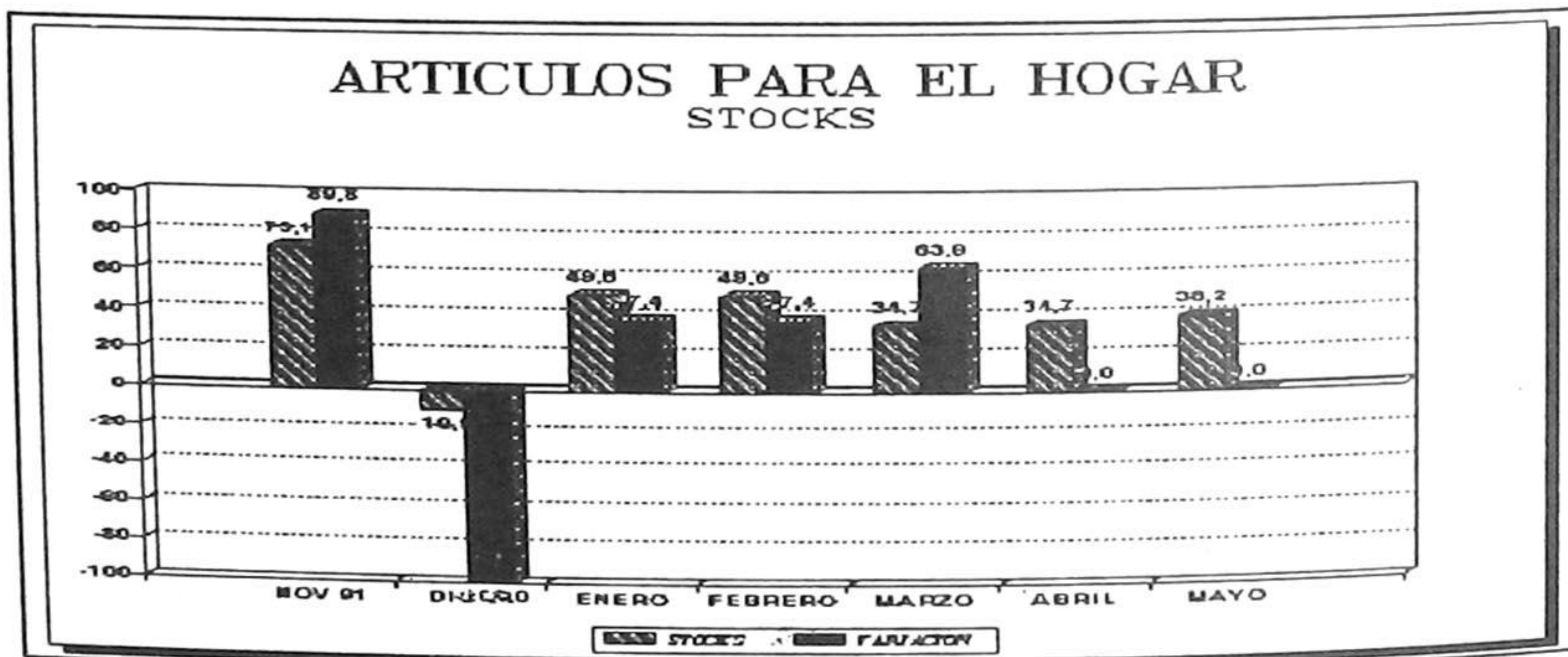
venta durante un período prolongado de tiempo.

**Costos financieros:** el rubro a observado un cambio importante en los últimos tres meses respecto a los costos financieros.

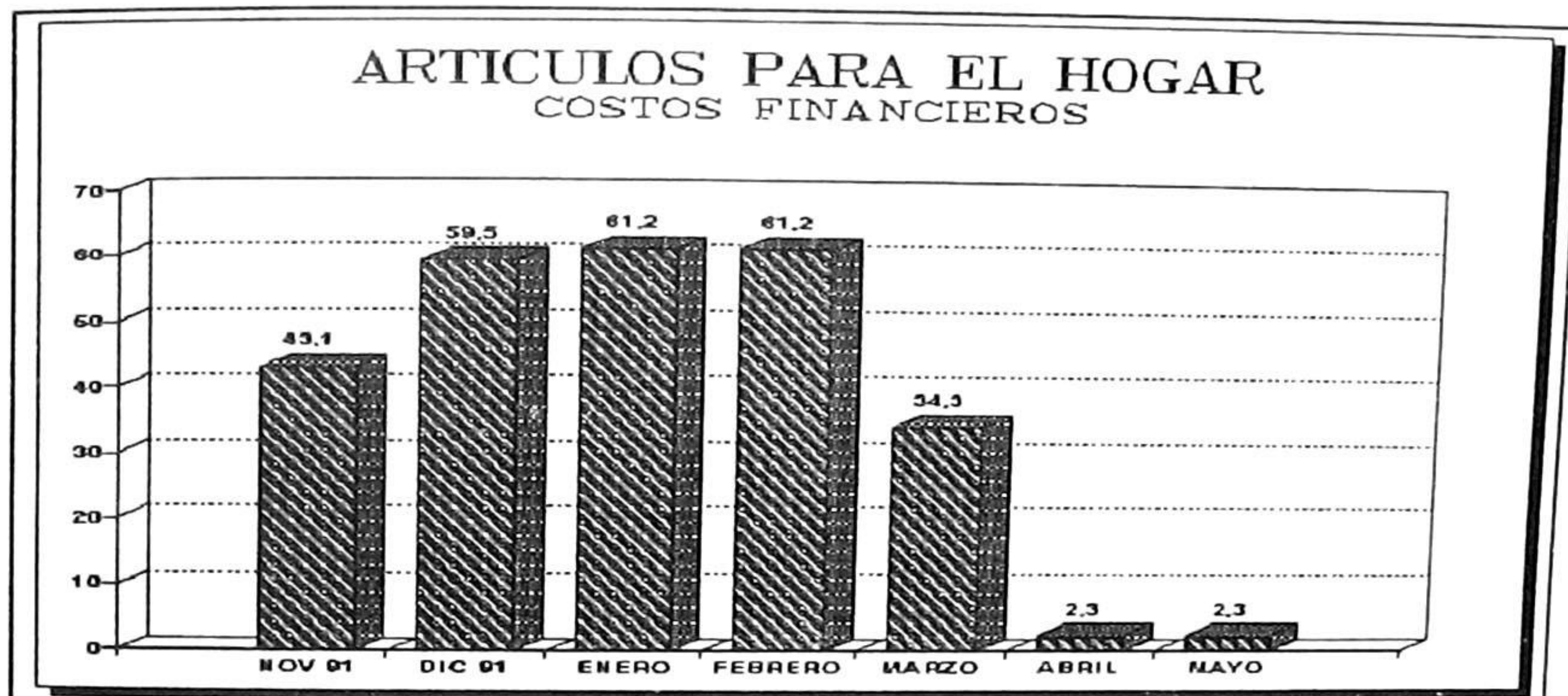
Hasta el mes de febrero, los empresarios encontraban costos financieros elevados (enero-febrero: **+61.2%**). Sin embargo para el mes de marzo, el **65.7%** del mercado opinaba enfrentar costos financieros normales.

Finalmente en el bimestre abril - mayo el mercado se divide en tres opciones diferentes acerca de los costos financieros: elevados: **34.3%**, normales: **33.6%** y bajos: **32.0%**.

Esta situación explica a las claras el equilibrio que han encontrado algunas empresas entre sus créditos otorgados y la capacidad de compra frente a sus proveedores.



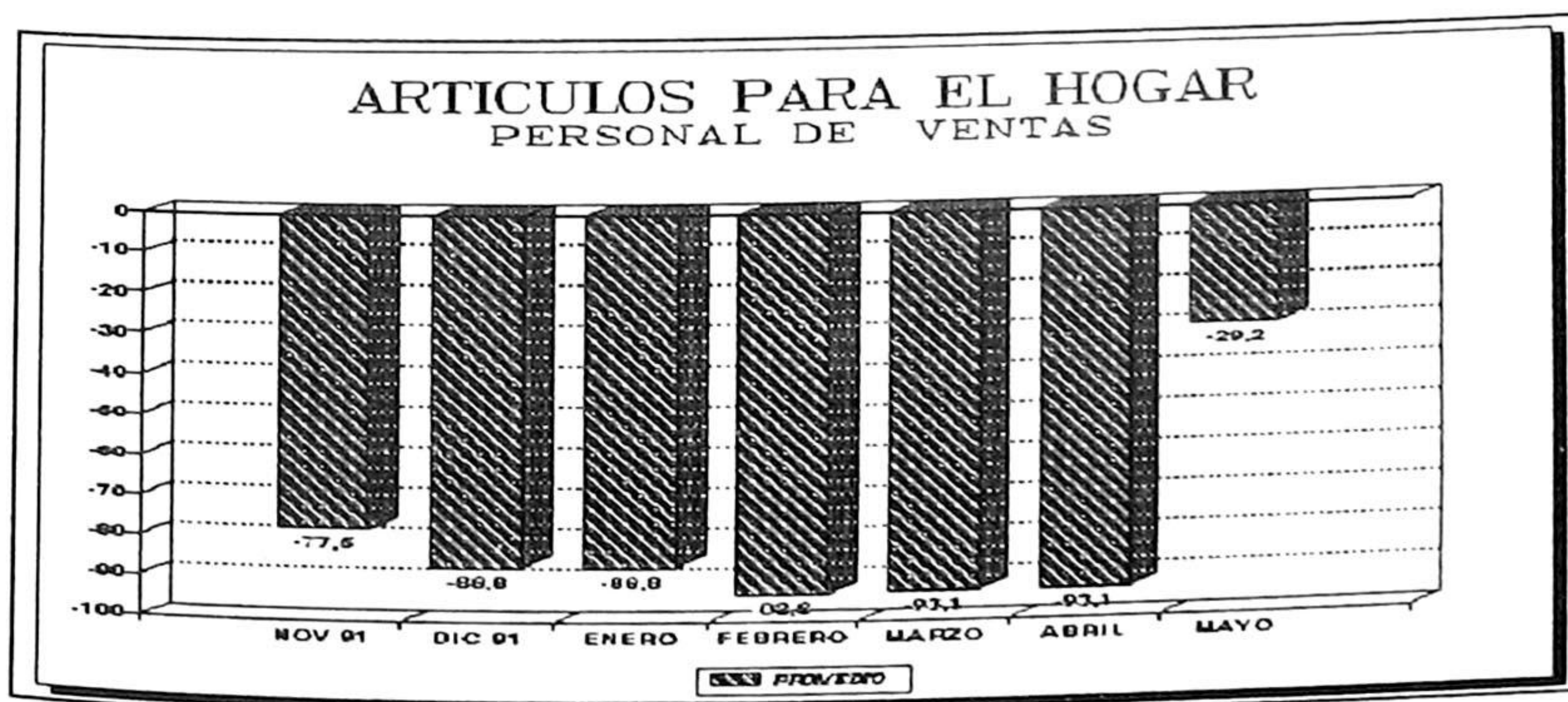




**Personal de ventas:** el rubro es el que mayor insuficiencia de personal enfrenta. Durante todo el período los valores oscilaron entre -77.5% y -93.1%. Finalmente en el mes de mayo parece encontrarse un mayor equilibrio entre demanda y personal de

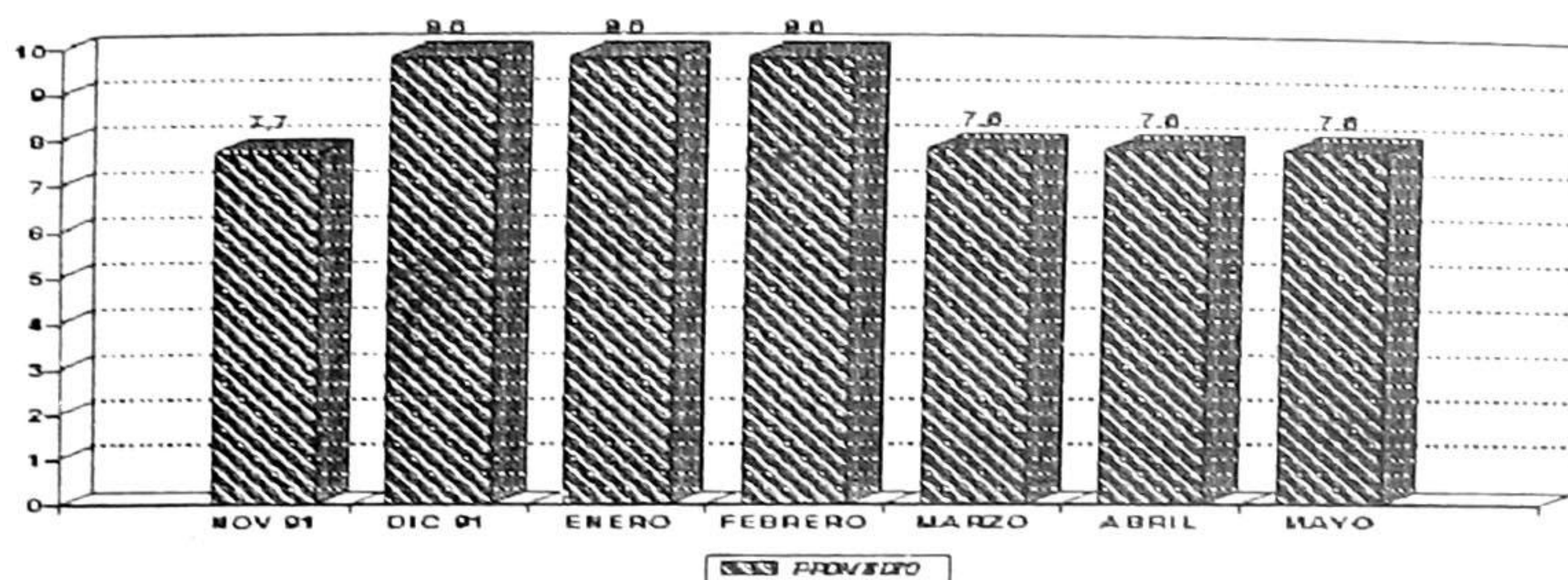
ventas, manifestando el 70.8% del mercado tener personal de ventas suficiente, y el 29.2% insuficiente.

Respecto al número promedio de personas asignadas a tareas de ventas, en el trimestre marzo - mayo, el rubro posee un promedio de 7.8 personas.





# ARTICULOS PARA EL HOGAR No PERSONAS ASIGNADAS A VENTAS

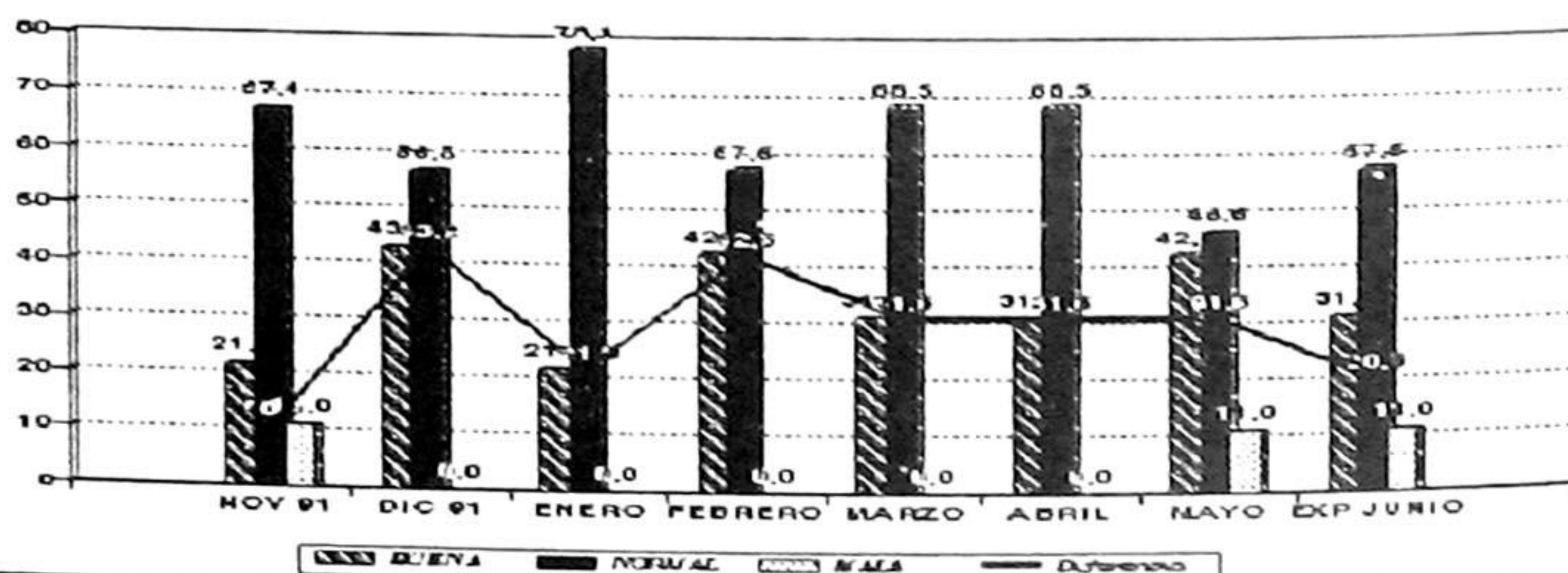


## PAPELERÍA, LIBRERÍA Y ARTICULOS PARA OFICINA

**Situación general:** A través de los resultados obtenidos se ha podido observar, en general, una confirmación de las expectativas del empresario del sector, quienes esperaban que el empuje propiciado por el co

mienzo de clases se prolongase en los meses siguientes. Cabe señalar que, tanto en marzo como en abril, el 69% consideraba la situación como normal y el resto buena. En mayo se incrementa la cantidad de respuestas inclinadas hacia una buena situación (43%) conjuntamente con la aparición de respuestas que la caracterizan como mala (11%). Pese a estos síntomas negativos, el saldo resultante (+32) permite continuar conceptuando como buena la situación bajo análisis.

## PAPELERIA-LIBRERIA-ART.P/OFFICINA Situación General





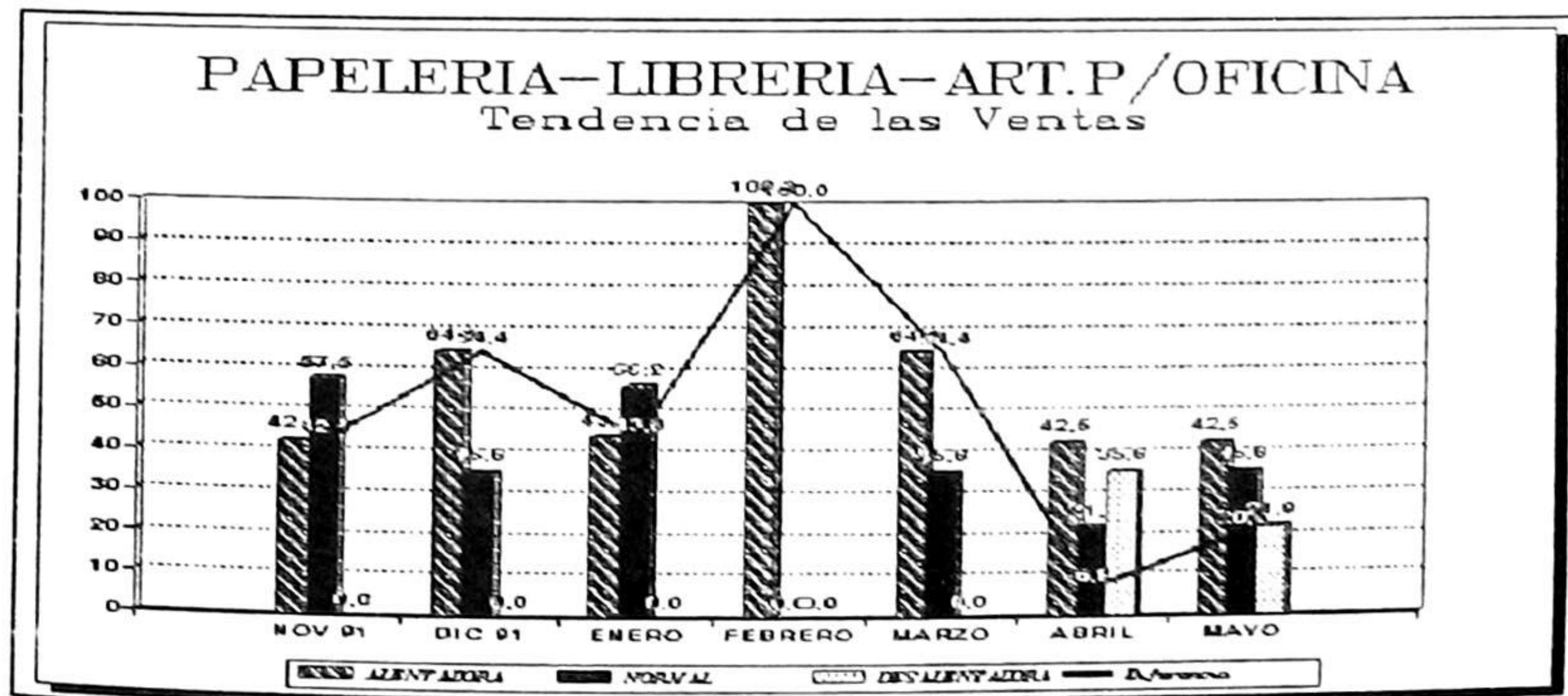
**Tendencia de ventas:** Obviamente, el mejor mes del trimestre analizado resultó marzo con un 65% de tendencia alentadora, decaendo la demanda durante abril, mes en el cual un 36% categorizó sus ventas como desalentadoras, para recuperarse levemente en mayo. Para este último mes, el saldo de respuesta (+21) destaca una demanda con signos alentadores.

**Stocks:** El nivel de stocks resultó bajo para un 22% del sector durante marzo. En abril se presentó igual proporción del mercado en los extremos elevado y bajo (22%), estando el resto conforme con las existencias. En cuanto a la política de stocks, la constante fue incrementar los mismos, con un menor ritmo en abril (43%), alcan-

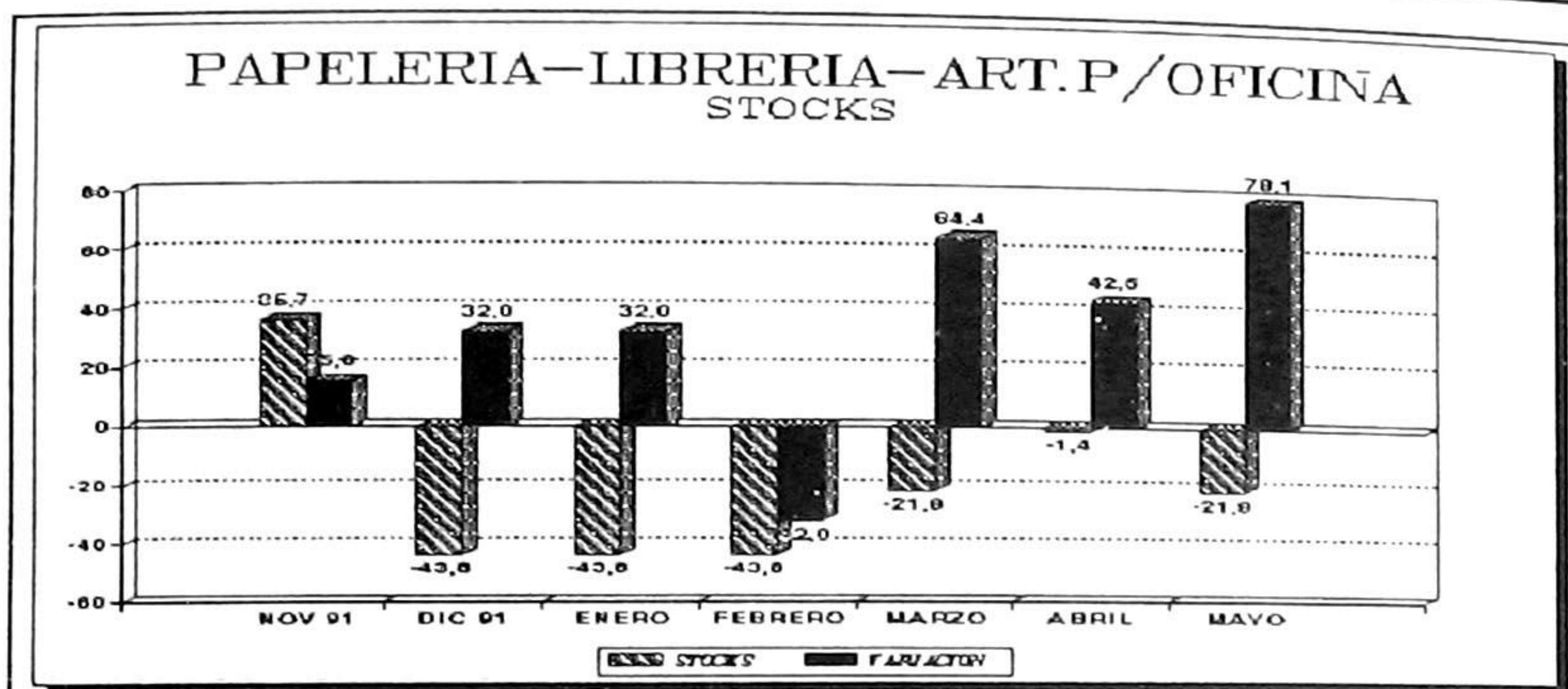
zando el máximo en mayo con un 78% del sector decidido a incrementar los stocks.

Todas las empresas manifestaron trabajar con mercadería importada. El volumen de artículos de procedencia extranjero alcanza un porcentaje significativo sobre el stock total: 38,5% en Marzo y Abril, 47,5% en Mayo. Además de la importancia del material importado, estas cifras destacan un claro aumento de las mercaderías importadas en el último mes. La mayor parte de las operaciones se realizan con intermediarios de Buenos Aires (75%).

La segunda alternativa en importancia, como en todos los rubros corresponde a importaciones realizadas directamente en el país de origen (25%).



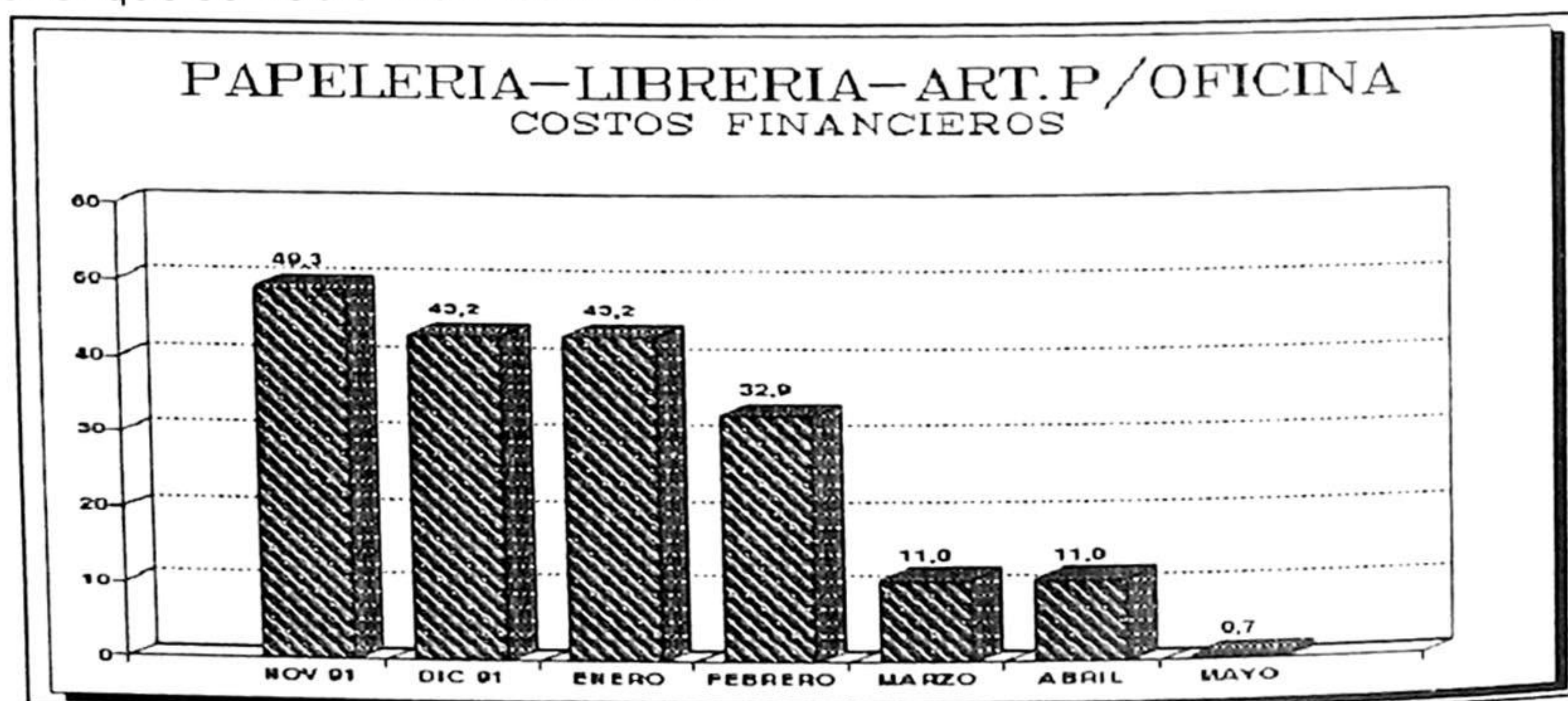




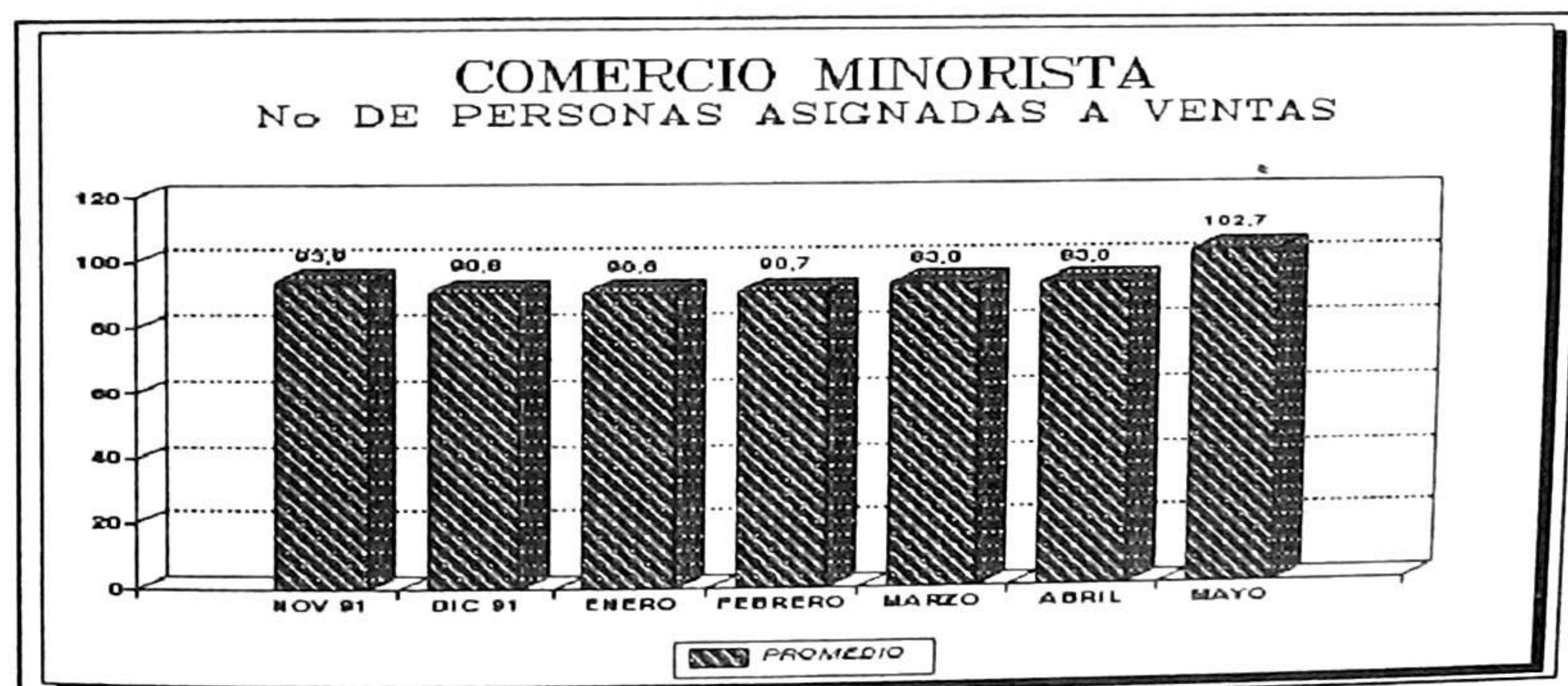
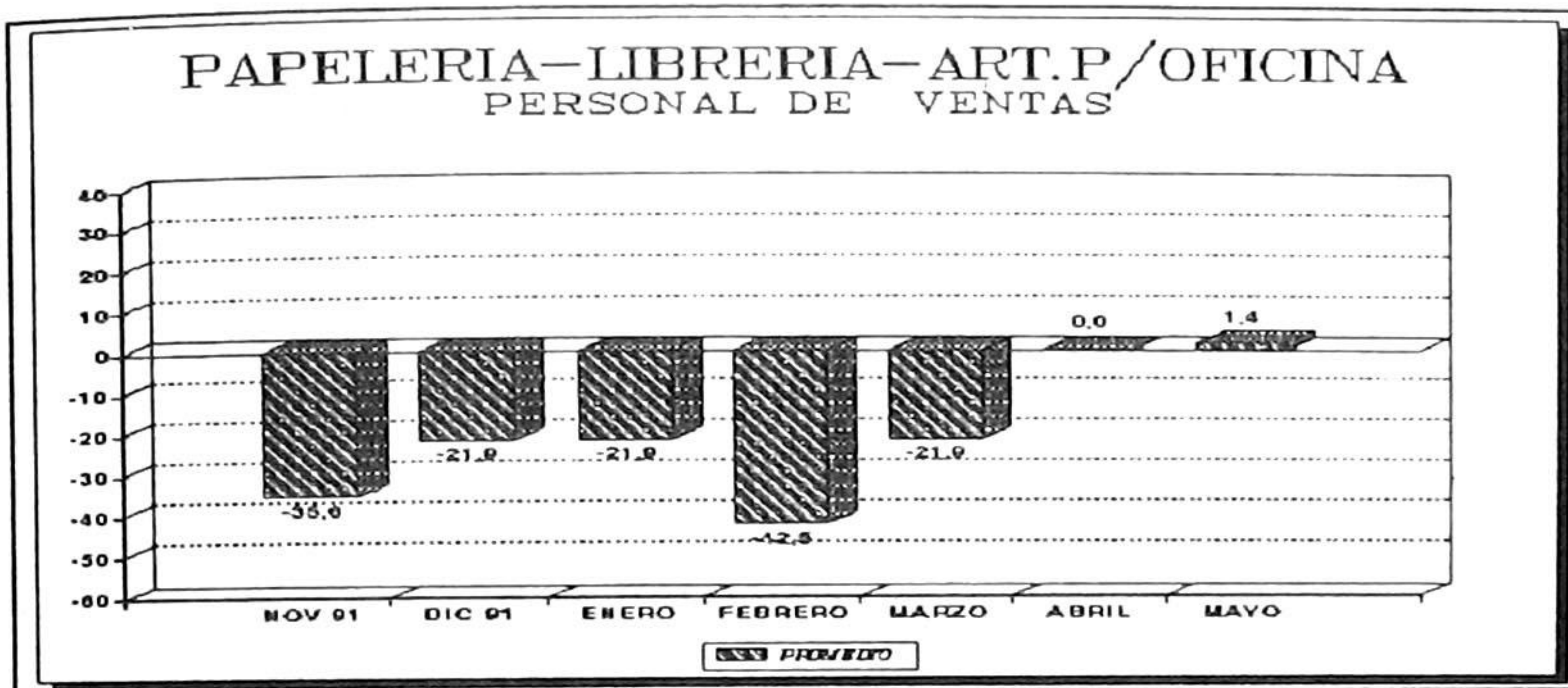
**Costos financieros:** Se ha experimentado una baja en el porcentaje de los costos totales afectados a los costos financieros con respecto al trimestre anterior, dado que de un saldo de respuesta del 32,9% en febrero, se pasa a un 11% para marzo y abril y 0,7% para mayo, con lo cual se manifiesta una "tendencia a la normalidad" en el porcentaje de los costos asociado a cuestiones financieras.

**Personal de ventas:** Durante marzo persistió la insuficiencia de personal que se había manifestado en

el mes de febrero, pero en forma más atenuada (22%). El mes de Abril muestra en forma unánime una cantidad suficiente de personas en ventas. Para mayo se observa situaciones muy diferentes entre las empresas; mientras un 22% del sector manifiesta contar con personal excedente, un 21% presenta nuevamente insuficiencia de personal. En promedio, este sector asigna aproximadamente 10 personas a la tarea de ventas.







## FARMACIAS

**Situación general:** este rubro, viene de atravesar una situación muy desfavorable en los últimos meses, producto del efecto del decreto de desregulación del sector y los problemas con las obras sociales (falta de cumplimiento en los pagos).

Sin embargo, en el último trimestre, parecen vislumbrarse algunas posibilidades de mejoras.

Estas se dan fundamentalmente a través de la utilización de laboratorios propios (en aquellos casos en que poseen), o mediante un cambio en la estructura de comercialización.

En este sentido, las posibilidades que se ofrecen a partir de mayo están claramente definidas: aquellas farmacias que se alinean a una cadena de comercialización dependiente de un laboratorio principal, o las que optan por conducirse independientemente

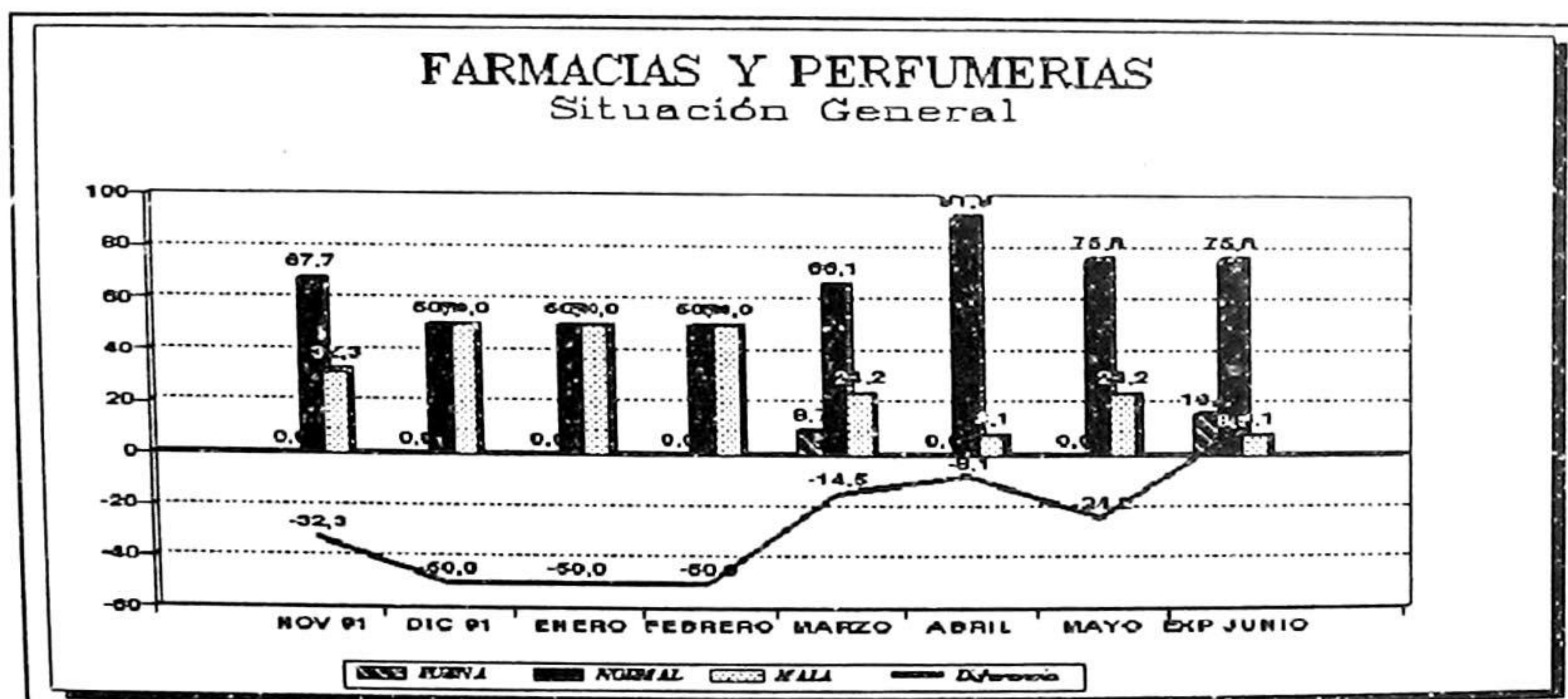


basando su comercialización en elaboraciones propias y compras a diferentes laboratorios.

Estas últimas son las que asumen un riesgo mayor, a fin de conservar su individualidad empresarial.

De todas formas, frente a la gran incertidumbre que atravesaba el rubro en el trimestre diciembre-febrero (-50% todo el trimestre), la situación

observó una mejoría en el bimestre marzo-abril (-14.5%, -8.1%). Para el mes de mayo, mes en el que la demanda observa una normalización, combinada con la puesta en marcha de la comercialización vía cadenas de laboratorios, la situación desmejora nuevamente, pero no llega a los valores de febrero.



**Tendencia de las ventas:** consecuentemente con los indicadores de situación general, la demanda del rubro se encuentra muy desalentadora en el primer bimestre del año (-100 %), para recuperarse rápidamente en el bimestre marzo-abril (-64.5%, -32.3%).

En el mes de mayo se observa una pequeña retracción, pero al igual que en el caso de situación general, no se llega a la situación de febrero (mayo: -48.4).

Por otra parte, las farmacias manifiestan encontrar todavía demoras e incumplimientos en los pagos de las obras sociales.

**Stocks:** respecto a las existencias, la mala situación del verano, y los cambios producidos a partir de marzo, generaron una situación bastante inestable.

Durante el período noviembre-febrero, los niveles de stocks se hallaban bajos, indicando la totalidad de los empresarios del sector la intención de continuar disminuyéndolos aún más.

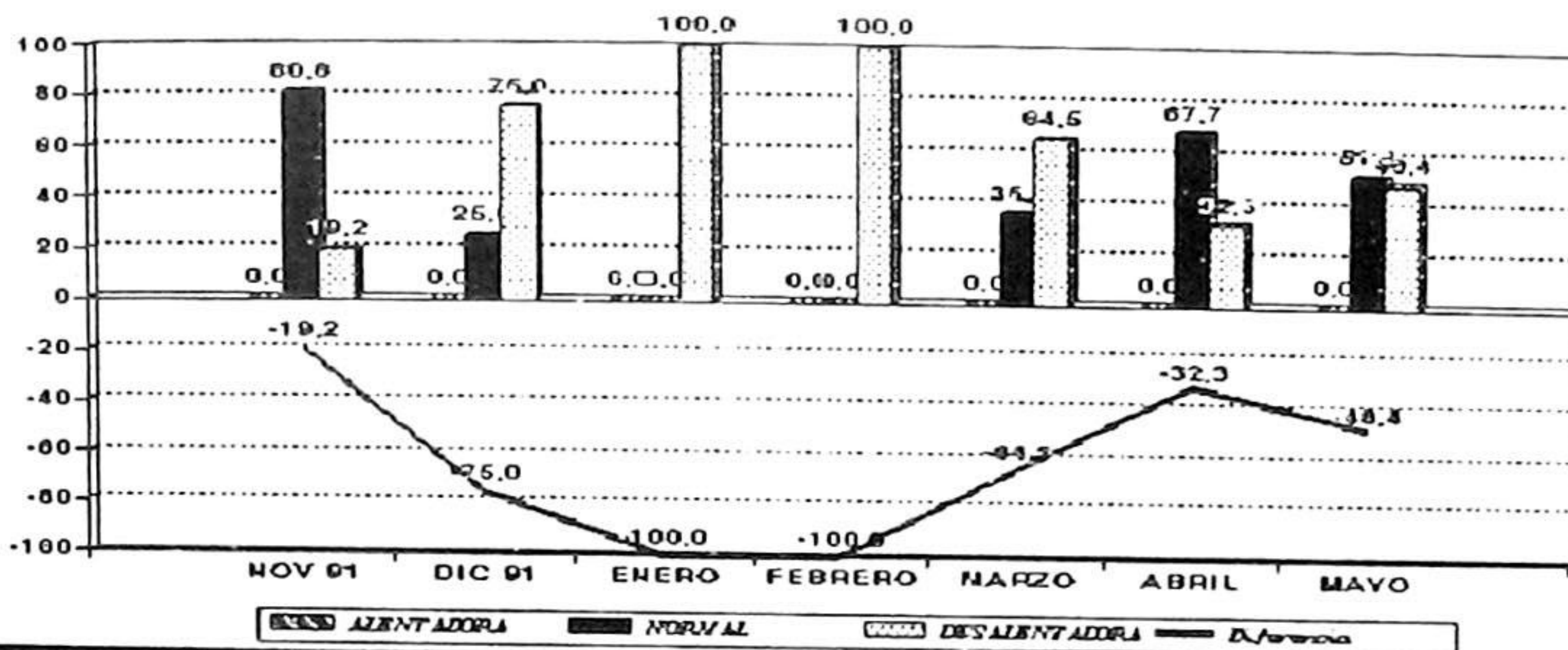
A partir del mes de marzo, el nivel de existencias se ubica dentro del rango de normalidad, sujeto a algunas variaciones.

Para el bimestre abril-mayo, la política de existencias del rubro resulta no variar el nivel de stocks.



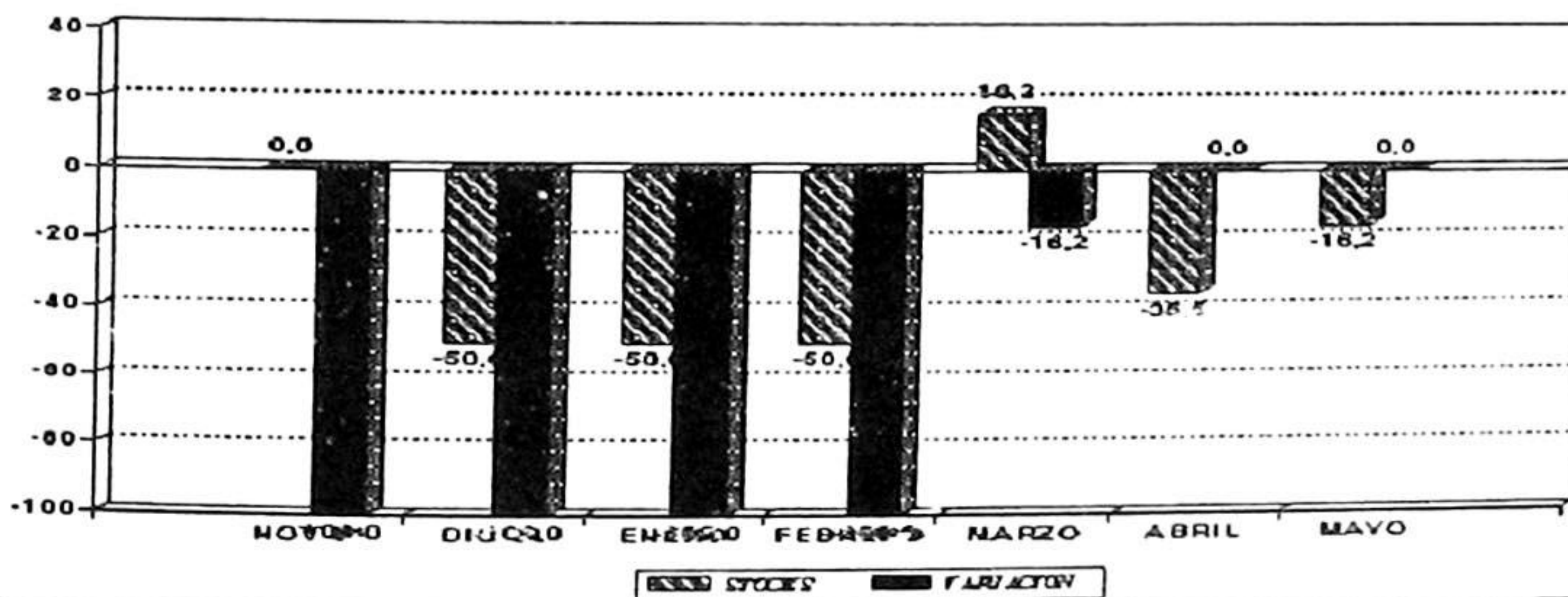
## FARMACIAS Y PERFUMERIAS

### Tendencia de las Ventas



## FARMACIAS Y PERFUMERIAS

### STOCKS



**Costos financieros:** los cambios en la situación general del rubro indican también un cambio de una situación de costos financieros muy elevados en el trimestre diciembre-marzo a un nivel de costos financieros normales-altos en el trimestre marzo-mayo.

Para el mes de mayo, el 50.0% del sector encuentra costos financieros normales, en tanto que el 41.9% aún manifiesta enfrentar costos financieros elevados.

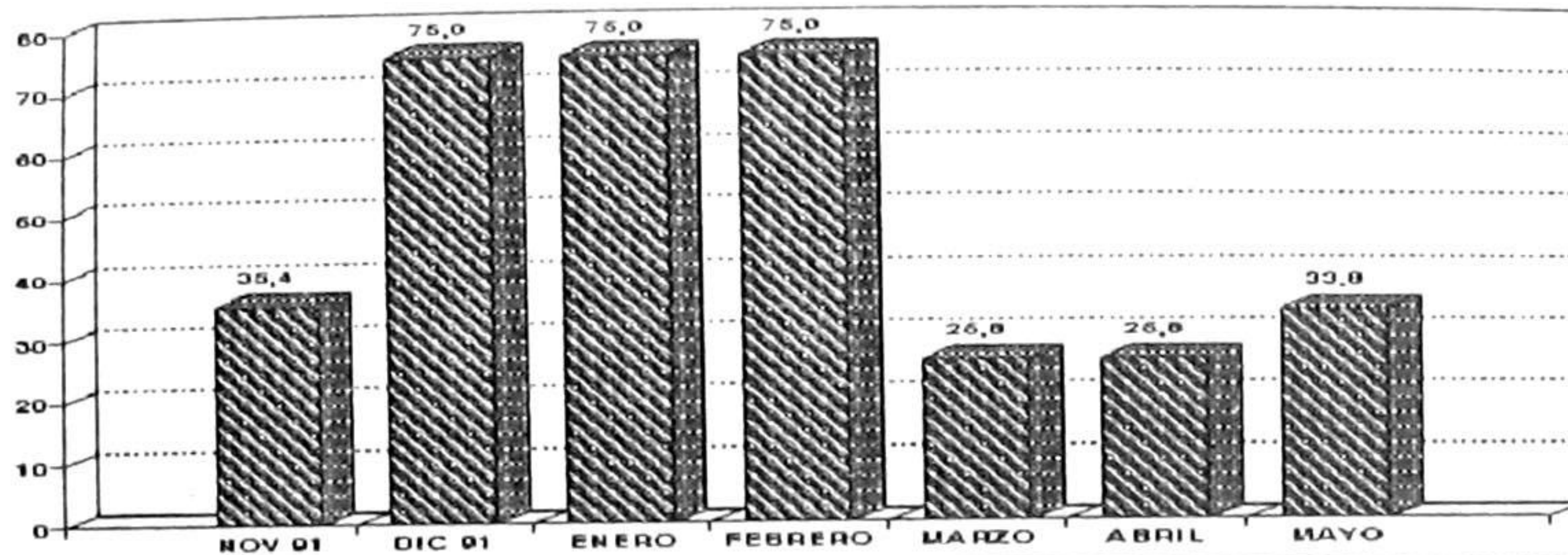
**Personal de ventas:** en el período noviembre-diciembre, el personal de ventas era levemente excedente.

En el mes de marzo se observa un estado de equilibrio que se produce por el efecto combinado de una recuperación en las ventas con una contratación de personal adicional.

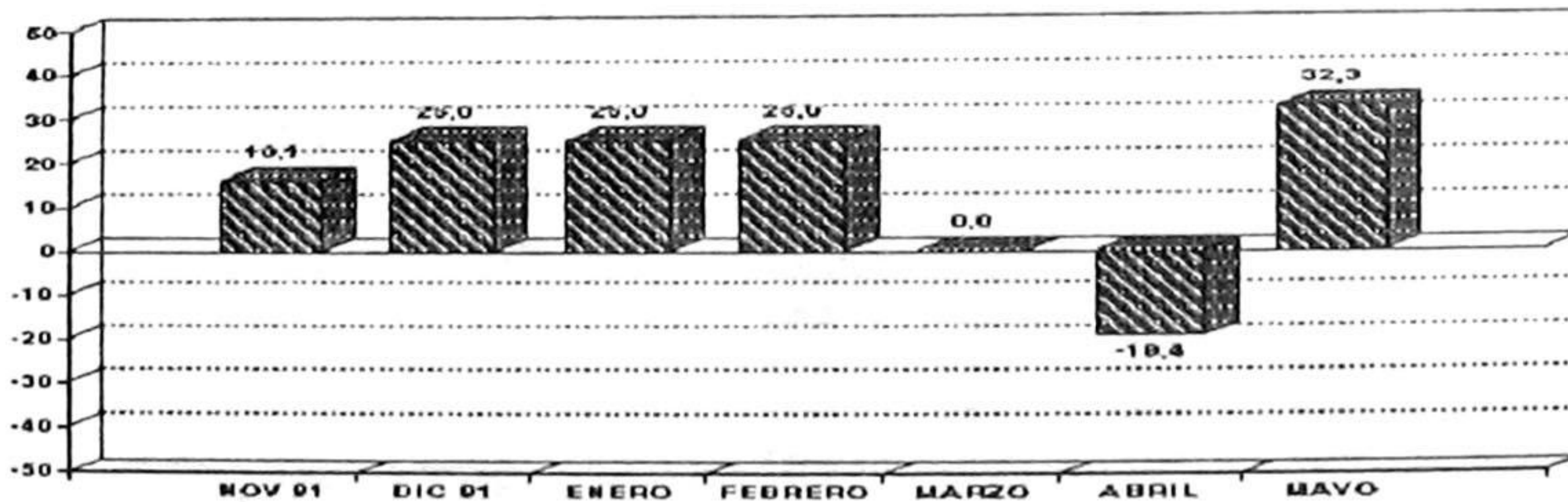
Sin embargo, la retracción de la demanda en mayo, vuelve a indicar personal excedente para este mes.



### FARMACIAS Y PERFUMERIAS COSTOS FINANCIEROS

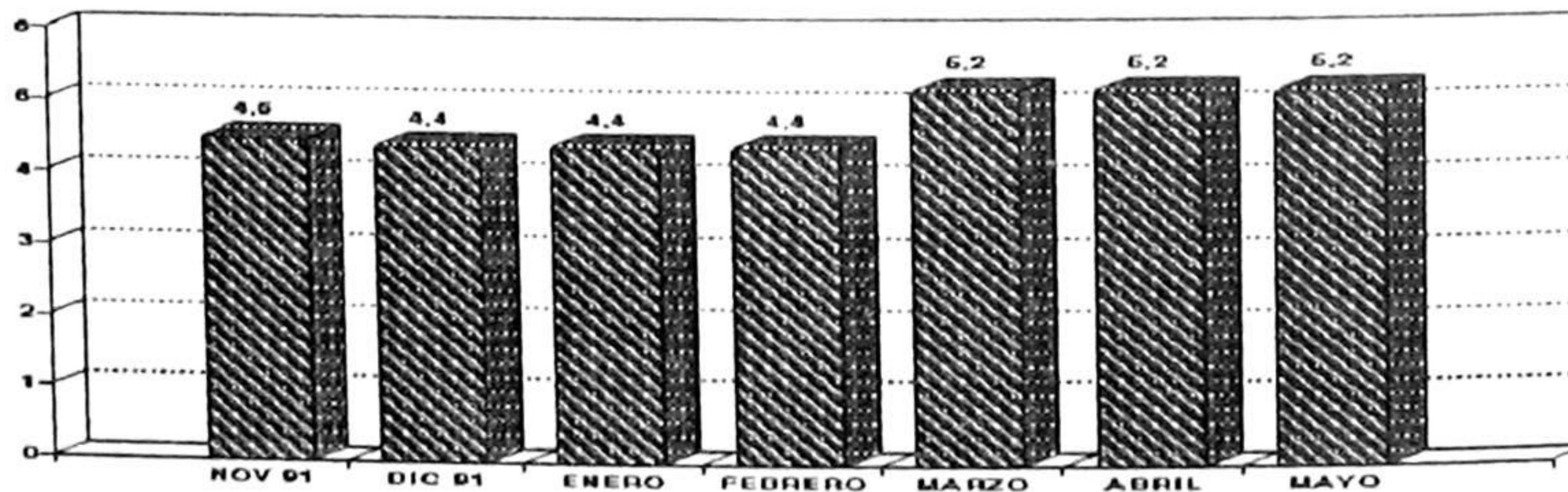


### FARMACIAS Y PERFUMERIAS PERSONAL DE VENTAS



SEN PROMEDIO

### FARMACIAS Y PERFUMERIAS No PERSONAS ASIGNADAS A VENTAS



SEN PROMEDIO



## MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN Y PINTURERIAS

**Situación general:** Este sector ha dado un cambio significativo con respecto al período anterior, contradiciendo las expectativas de la mayoría de los empresarios del mismo. Marzo se caracterizó por una situación normal para el 60% del sector con una tendencia positiva importante que generó un saldo de respuesta de +23. Para abril y mayo la situación de normalidad abarca al 70% del sector. Se espera que dicha situación continúe, aunque existe un 15% pronosticando la posible existencia de condiciones adversas en los próximos meses.

**Tendencia de ventas:** A partir de marzo las ventas se mostraron francamente alentadoras para un 50% del sector, presentando un contraste notable con respecto a febrero (desalentadoras para el 47%). Abril se caracteriza por un firme tendencia normal (81%), y en mayo comienza a notarse una declinación en las ventas. Excluyendo a un 67% del mercado con ventas normales, el margen restante destaca un predominio de empresas con demandas desalentadoras.

**Stocks:** Este sector se caracteriza por mostrar un nivel de exi

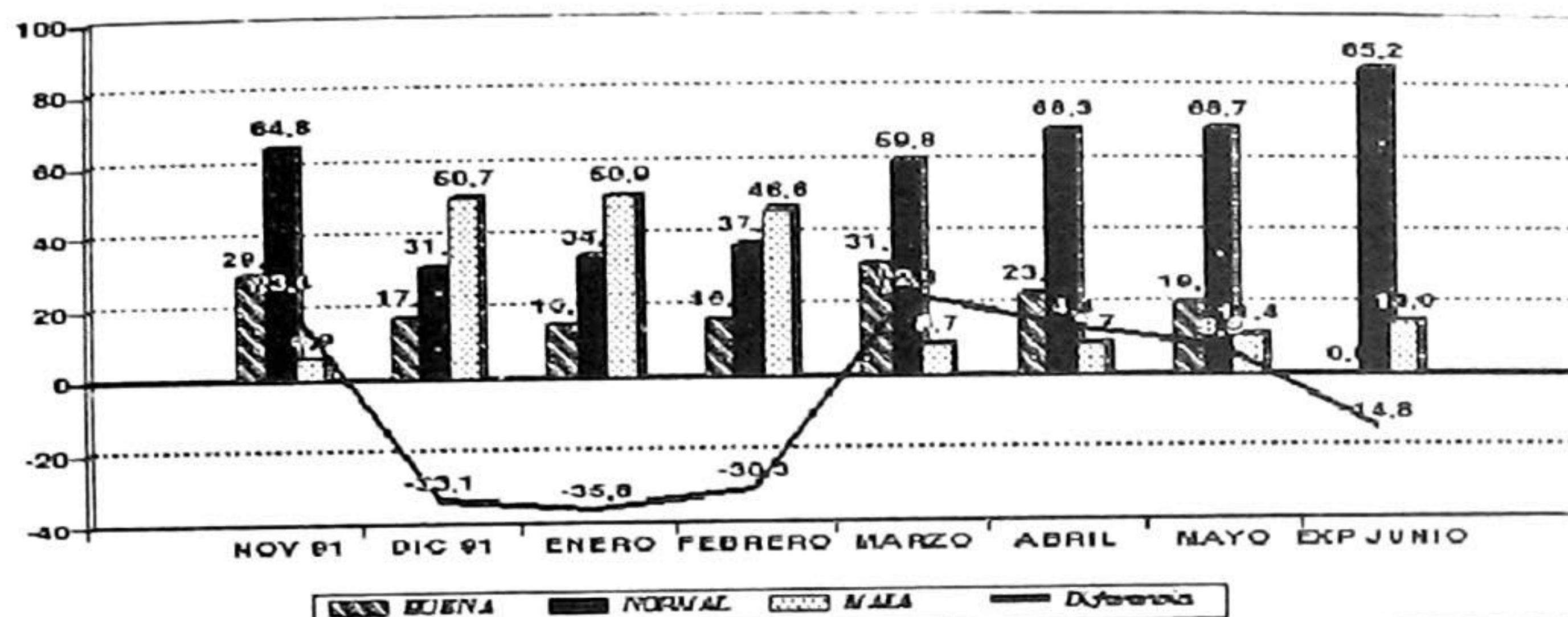
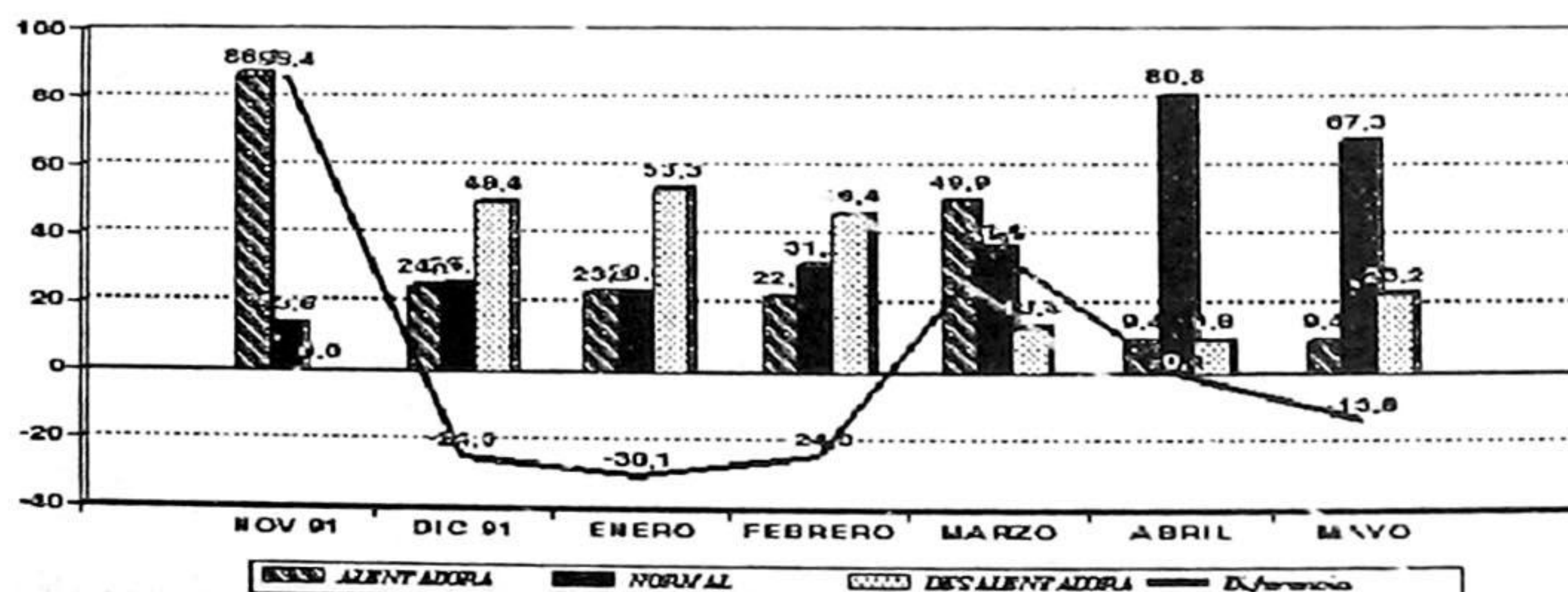
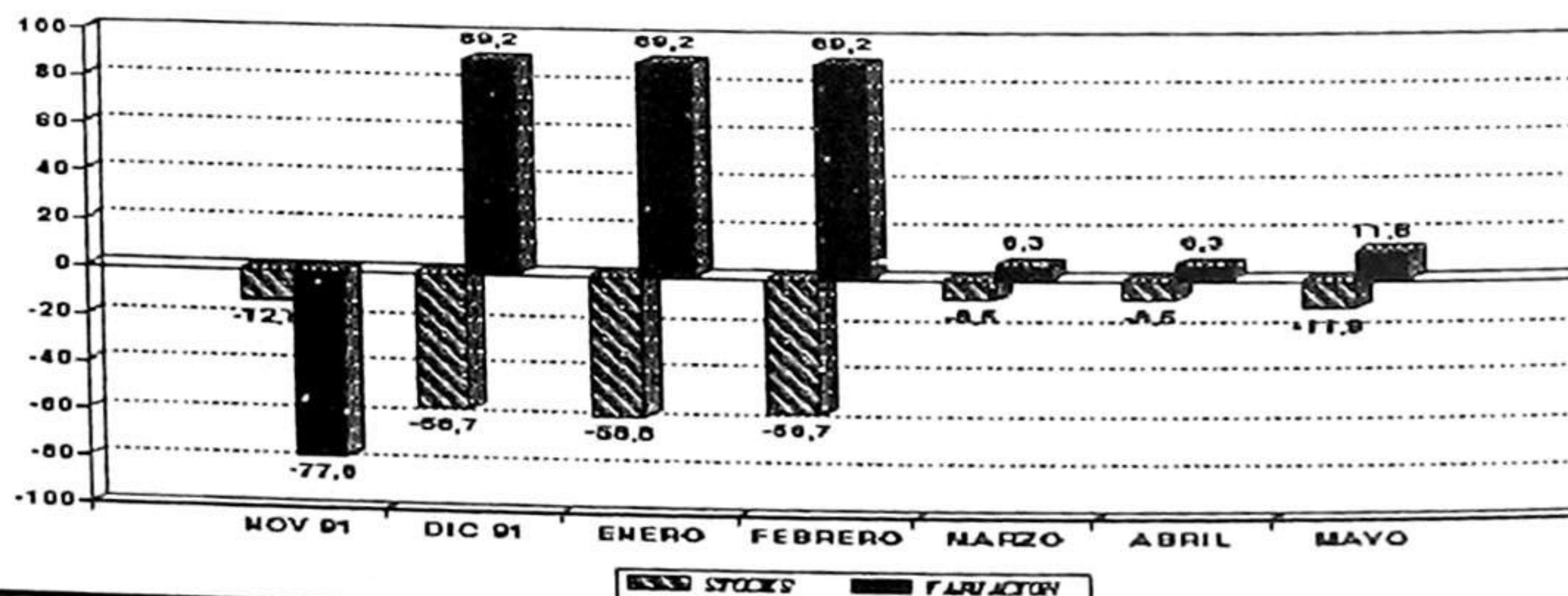
stencias reales acorde a las deseadas. La normalidad en los niveles de existencias indujo a no realizar modificaciones durante marzo y abril en el 94% del mercado. Recién en mayo se comenzó a notar una disminución de existencias.

Aproximadamente, el 40% del sector trabaja con material importado. En el mes de Mayo, este mismo material llegó a representar el 5,4% del stock total. Esto representa un aumento del stock importado dado que en Marzo la misma proporción solo llegaba a 3,8%. Entre las empresas que trabajan con material importado, un 25% importa directamente y el 75% acude a intermediarios en Buenos Aires.

**Costos financieros:** Se percibió un claro incremento en la participación de los costos financieros dentro de los totales durante este trimestre dado que para un 78% del sector han resultado elevados con lo cual el saldo de respuesta ha resultado, en promedio, igual a +72. Este nivel en el saldo permite caracterizar los costos financieros como "muy elevados".

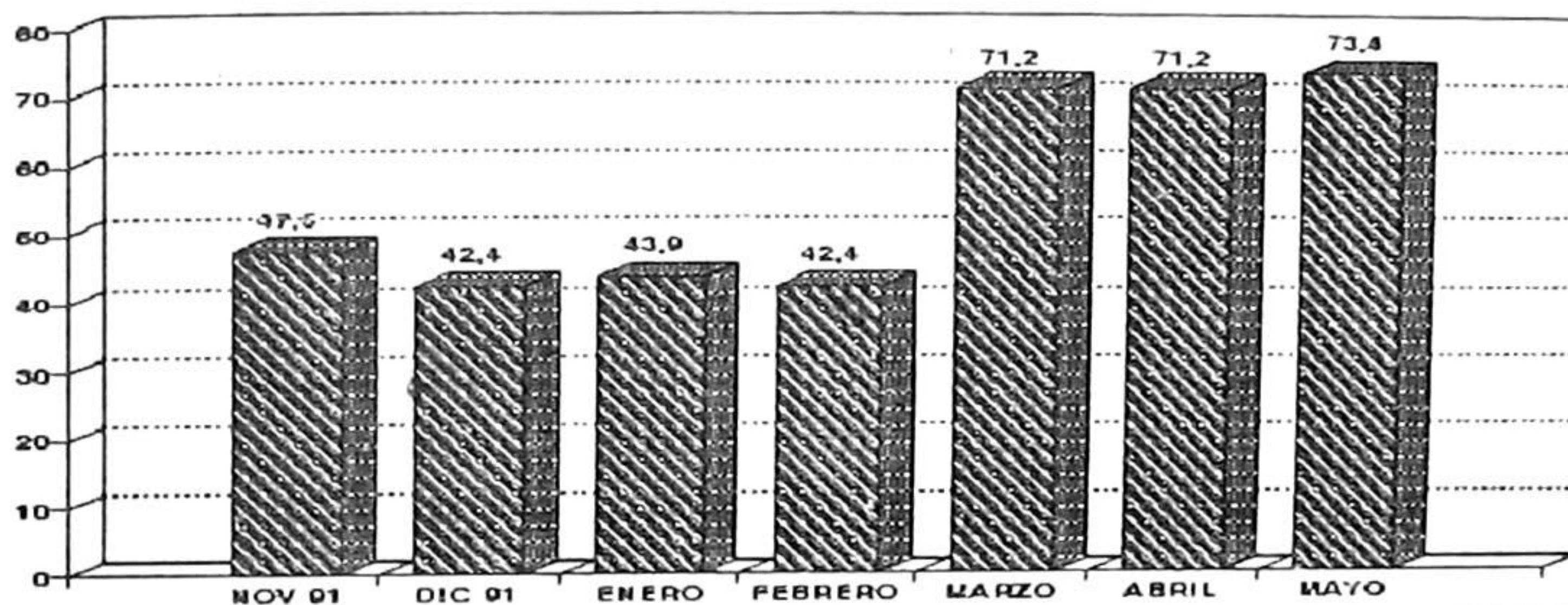
**Personal de ventas:** Acorde con el cambio de rumbo en las ventas, el personal asignado a tales tareas dejó de ser excedente como en el trimestre anterior.



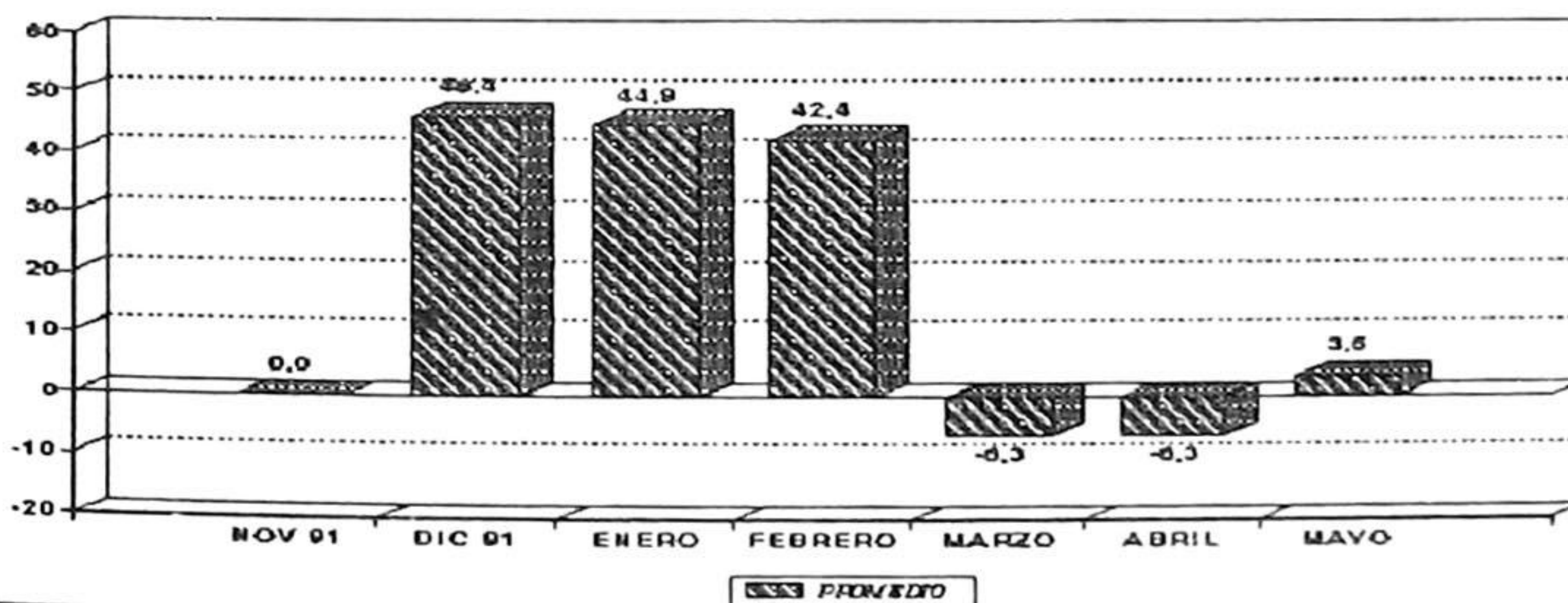
MAT. DE CONSTRUCCION-PINTURERIAS  
Situación GeneralMAT. DE CONSTRUCCION - PINTURERIAS  
Tendencia de las VentasMAT. DE CONSTRUCCION - PINTURERIAS  
STOCKS



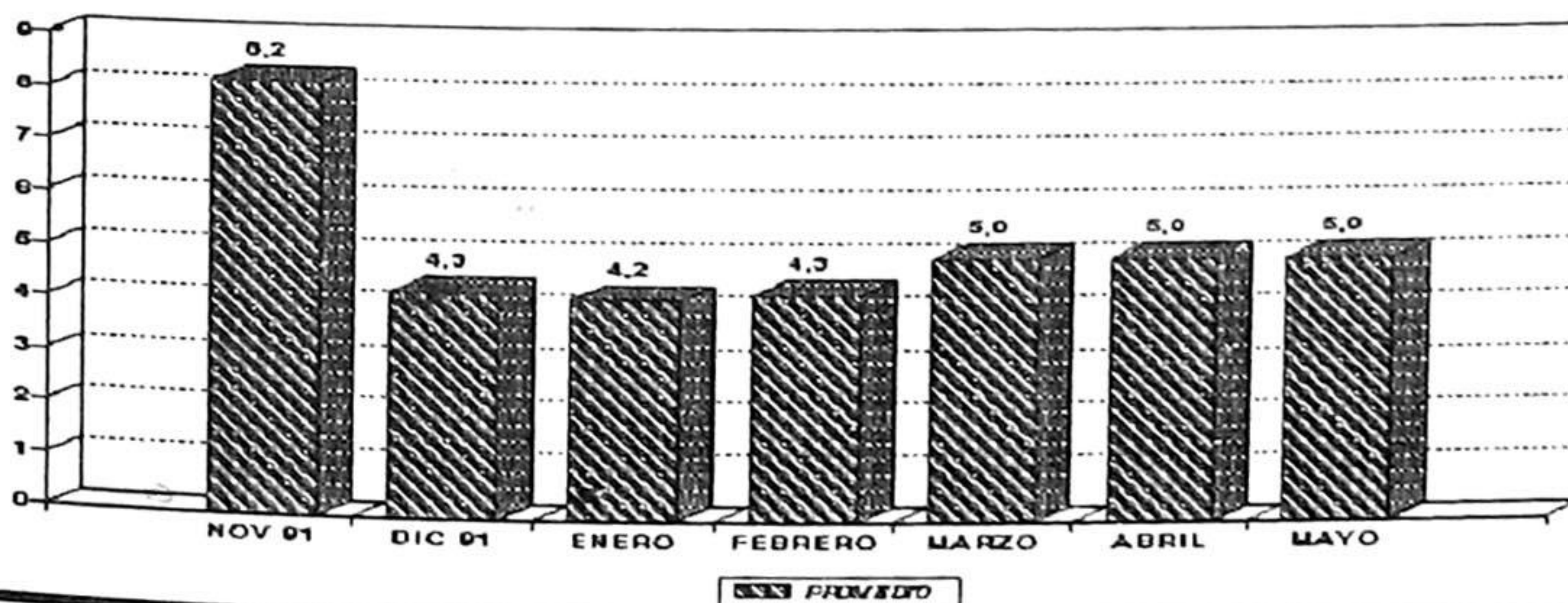
# MAT. DE CONSTRUCCION – PINTURERIAS COSTOS FINANCIEROS



# MAT. DE CONSTRUCCION – PINTURERIAS PERSONAL DE VENTAS



# MAT. DE CONSTRUCCION – PINTURERIAS No PERSONAS ASIGNADAS A VENTAS





## VEHICULOS

**Situación general:** el rubro pasa una muy buena situación general, siendo esta actividad una de las más favorecidas a partir el plan de convertibilidad.

El trimestre marzo-mayo otorga indicadores de **+43.7%**, **+31.1%** y **+52.6%** respectivamente. Es notorio también que durante todo el trimestre ninguna empresa del rubro manifestó pasar una mala situación.

La gran demanda atrasada que existe en el mercado, sumada a la captación de una gran porción de compradores mayormente en cuotas, hacen la situación de este muy previsible. Las expectativas empresariales de marzo se confirmaron con un **7.9%** de error. Más aún, en febrero ningún empresario del sector esperaba una mala situación.

Para el mes de junio, las expectati

vas tienden a acentuar más la situación de normalidad en el mercado.

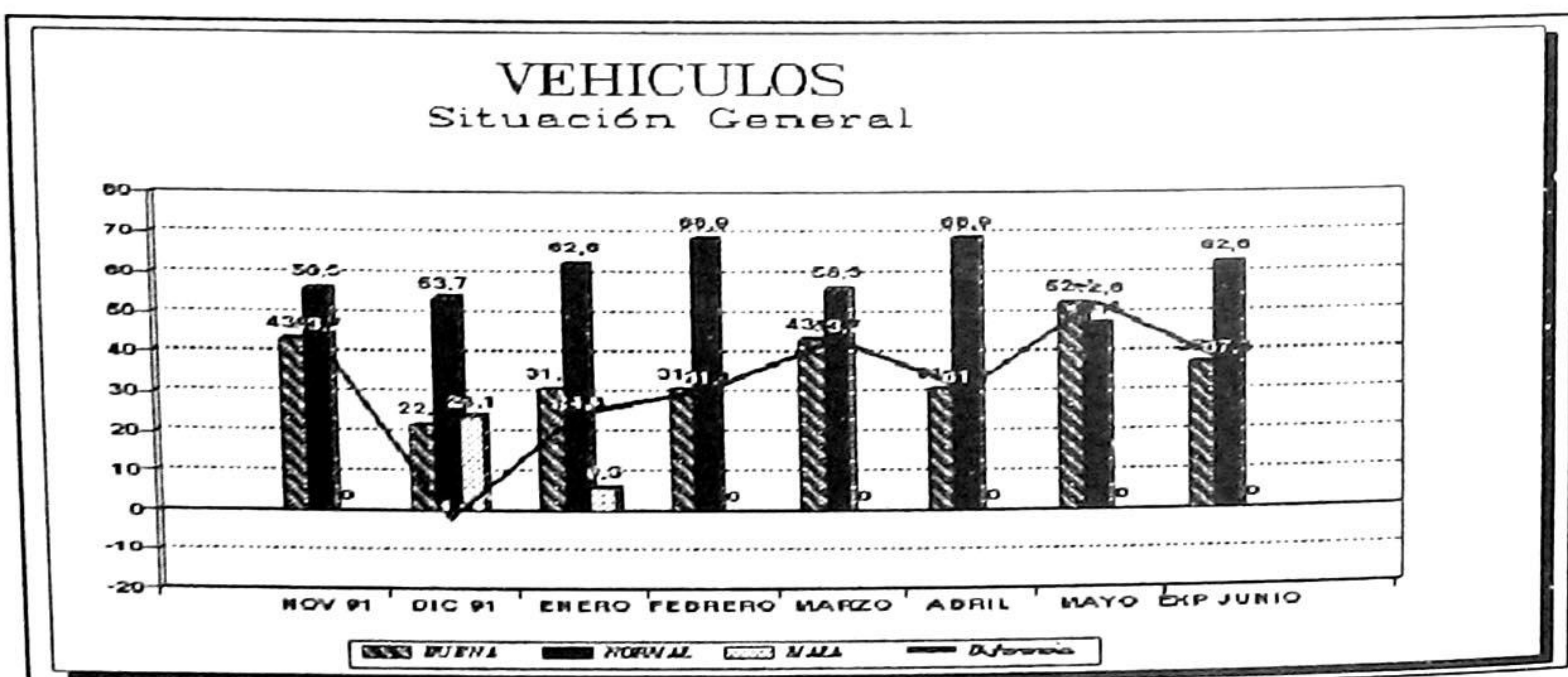
**Tendencia de ventas:** el sector enfrenta un buen ritmo de ventas, con un balance normal a bueno.

Para el último trimestre, de igual forma que en la situación general, ninguna empresa manifestó encontrar una demanda desalentadora.

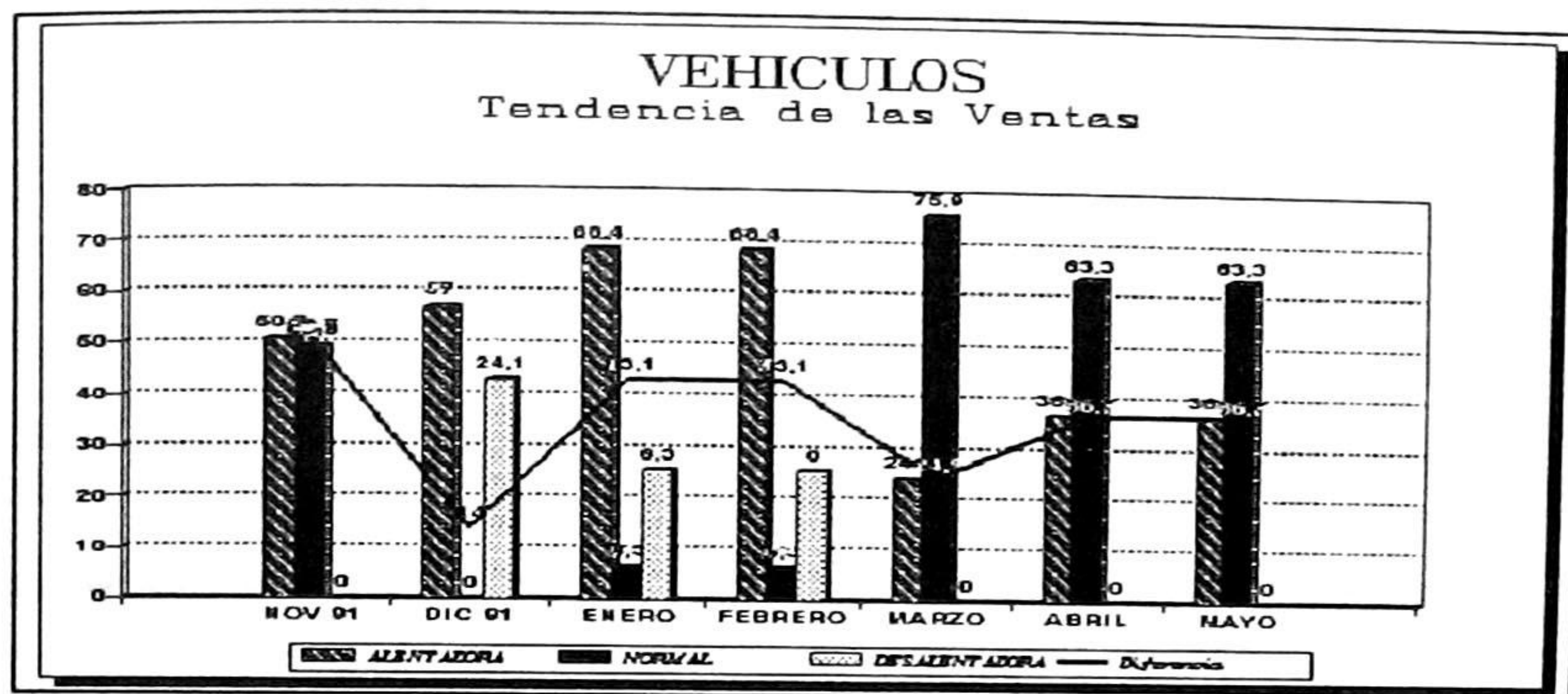
La buena situación en ventas viene determinada por dos factores fundamentales: el restablecimiento de la venta de vehículos en cuotas y la recomposición del parque automotor mediante la aparición de nuevos modelos y vehículos importados.

En este sentido, conviene señalar que este rubro es uno de los que mayor penetración de importaciones recibe (**23.25%** de las unidades vendidas en el mes de mayo).

Respecto a la forma de operar de los empresarios del rubro respecto a las importaciones, el **75%** de las empresas trabaja a través de importadores en Buenos Aires.







**Stocks:** los niveles de stocks se encuentran bajos en todo el período. Sin embargo la decisión de aumentar los niveles deseados de existencias a partir de marzo reduce considerablemente la falta de unidades convergiendo el indicador hacia una situación cercana a la normal.

Las circunstancias que inciden para mantener bajos los stocks son principalmente las demoras que se producen en la entregas de unidades locales, y en el arribo de vehículos importados.

**Costos financieros:** En contraposición al trimestre anterior el sector encuentra costos financieros elevados. En

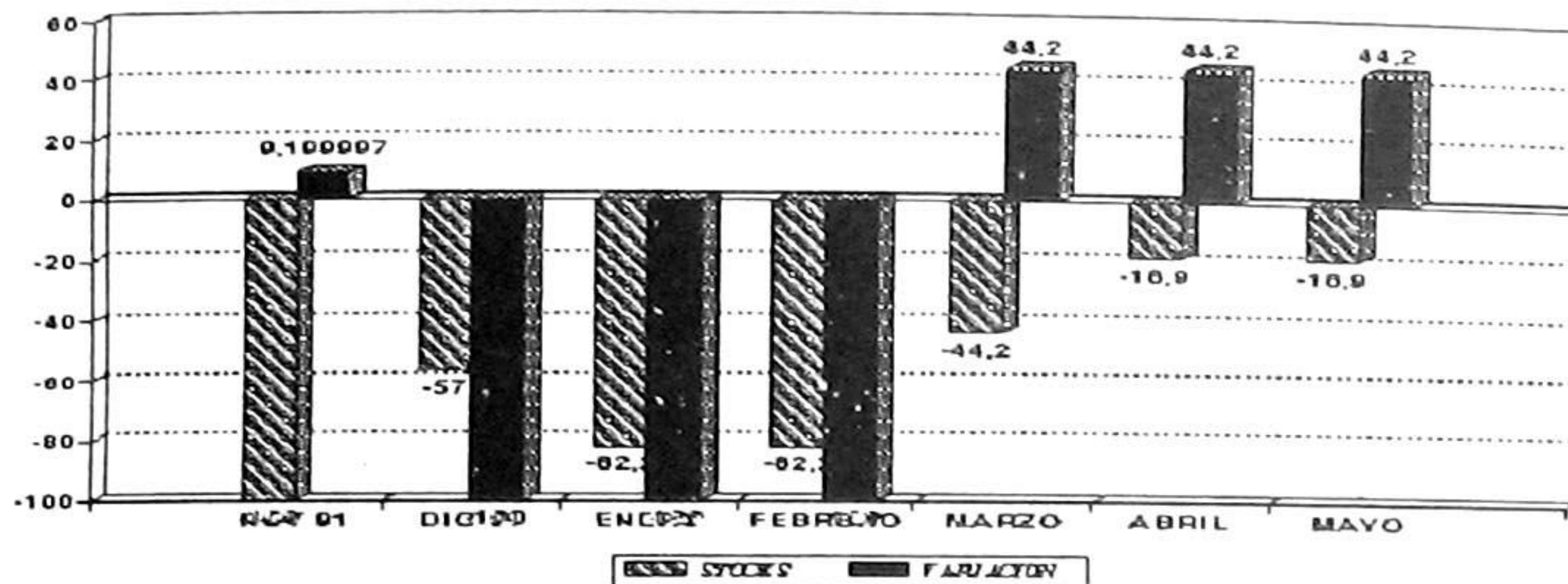
este punto influye la mayor cantidad de importaciones que exigen un pago inicial importante.

También debido a la cantidad de planes de financiación que se ofrecen, la empresas debieron revisar sus tasas de financiación (que eran elevadas) y ajustar mejor sus planes.

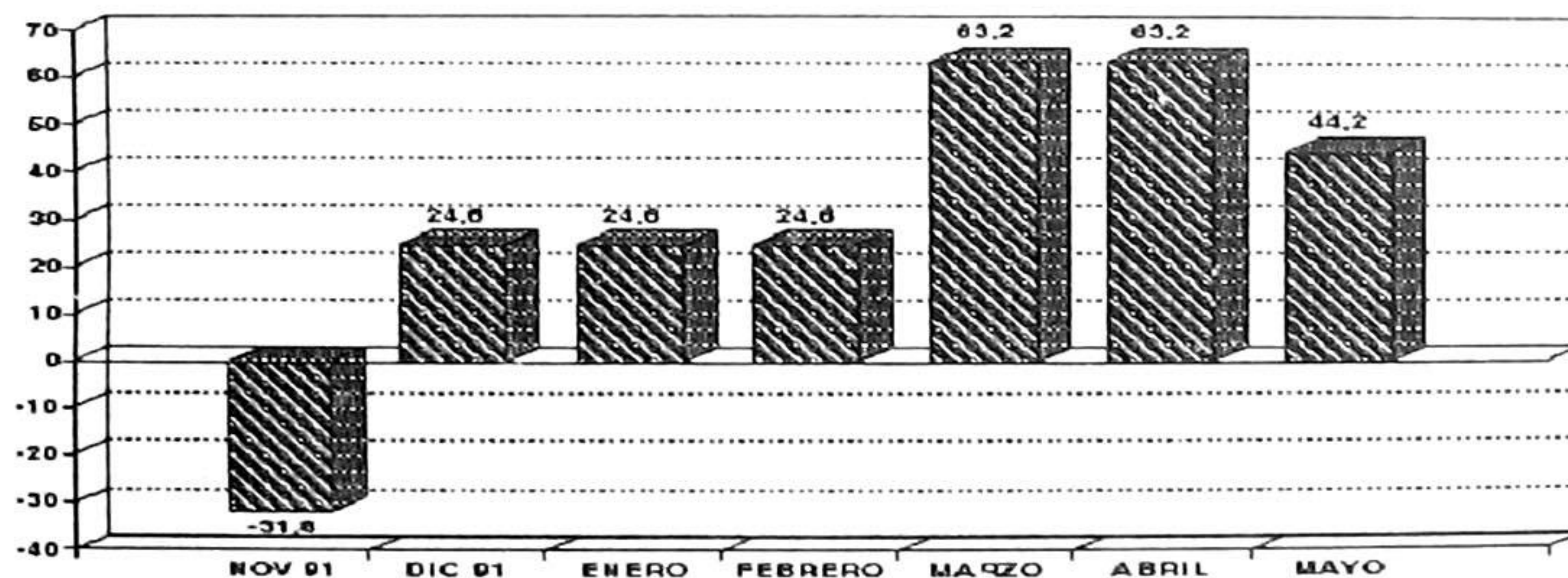
**Personal de Ventas:** el nivel de personal de ventas oscila dentro del rango de normalidad con el **93.7%** del mercado señalando personal suficiente en el mes de abril. Sin embargo en mayo, aún dentro de una situación normal, el **25.3%** del sector indica personal de ventas excedente.



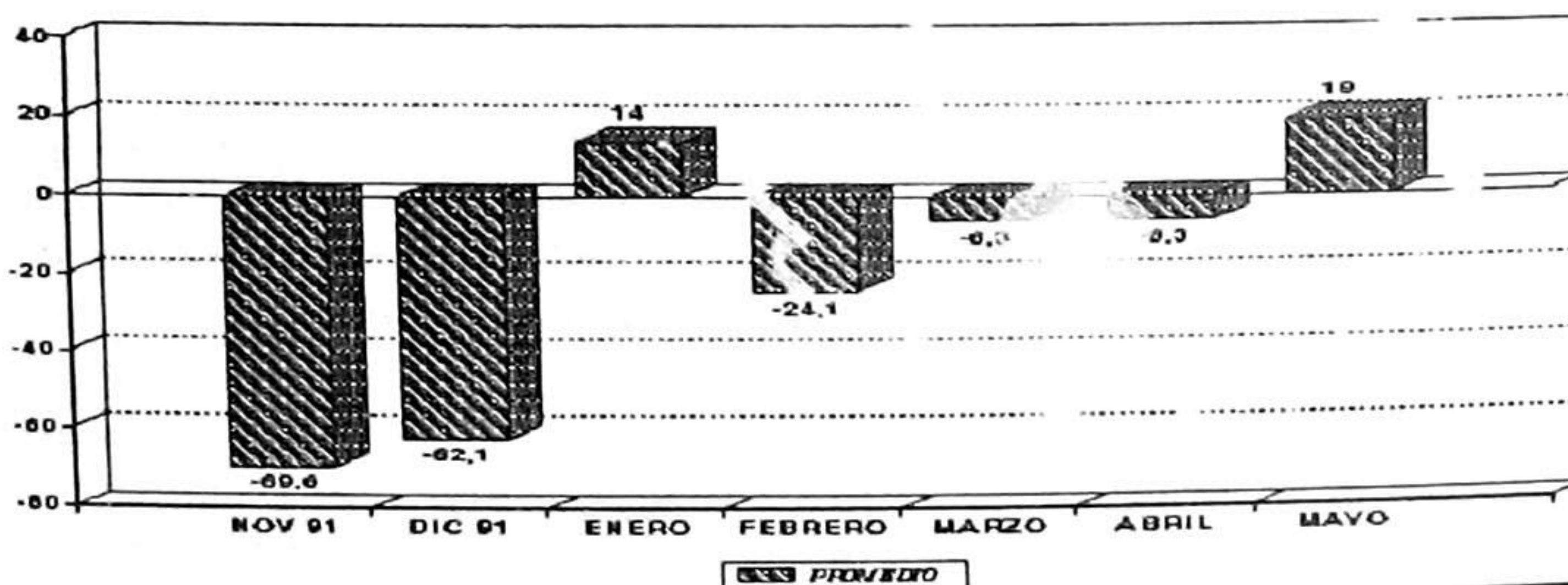
## VEHICULOS STOCKS



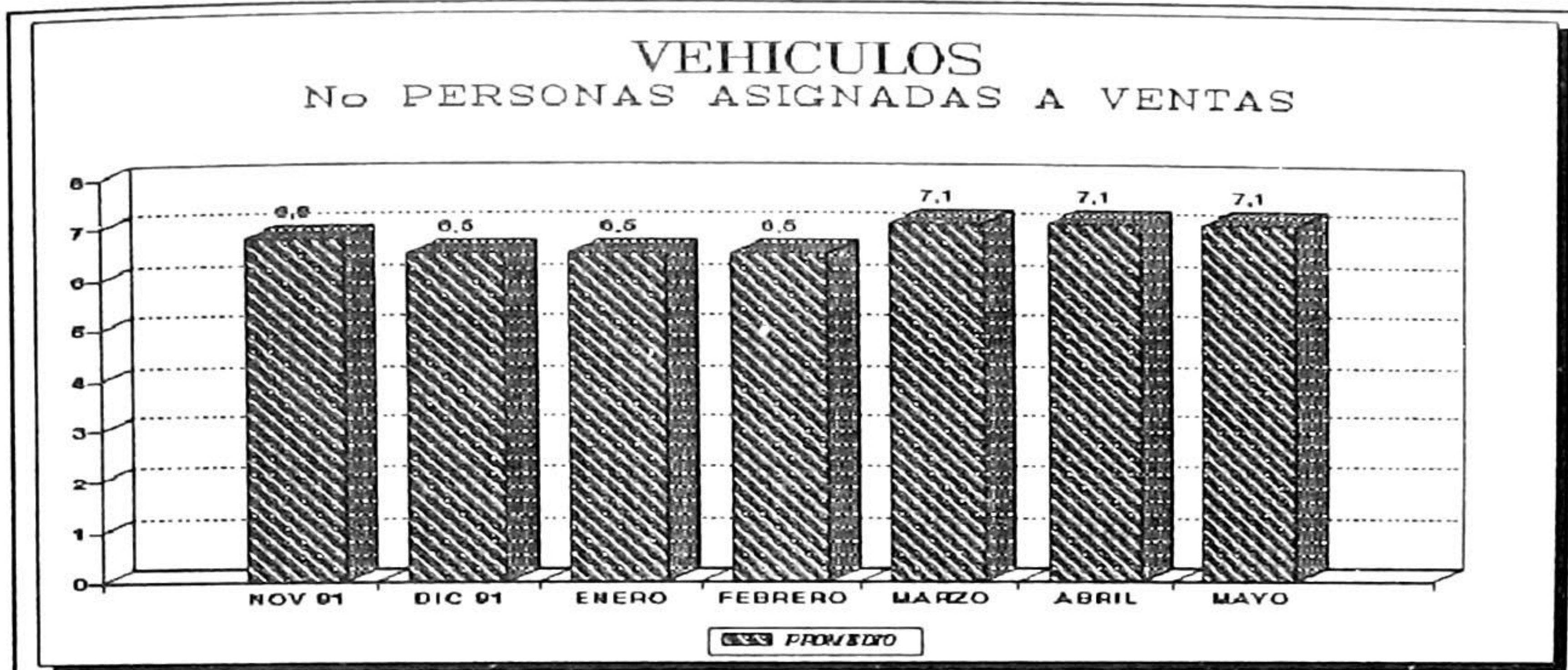
## VEHICULOS COSTOS FINANCIEROS



## VEHICULOS PERSONAL DE VENTAS







## REPUESTOS

**Situación general:** Para los dos primeros meses del trimestre considerado, la situación no varió con respecto al período anterior presentándose como normal. Solo a partir de mayo el saldo de respuestas se vuelve negativo (-29), a pesar de que un 71% continua considerando que la situación es normal. Con respecto a las expectativas del empresariado del sector, nuevamente resultan negativas superando esta vez ampliamente el saldo del período anterior (-45).

**Tendencia de ventas:** Puede decirse que los meses de marzo y abril presentaron un ritmo normal con una leve tendencia alentadora. En mayo se invierte claramente la tendencia pues el segmento de respuestas que considera sus ventas como alentadoras desaparece. Consecuentemente el

saldo de respuestas alcanza un valor altamente negativo (-27) definiendo una evolución desalentadora en la demanda para este último mes.

**Stocks:** Marzo se caracterizó por un nivel normalmente satisfactorio de existencias reales con escasos faltantes. Esta característica condujo a un leve incremento de las mismas. En abril se produjo una elevación del nivel en relación al deseado pero se optó por no introducir cambios en la política de stocks. Llegando al final del trimestre, la variación en las respuestas es más notoria dado que un 43% cuenta con existencias normales, un 35% elevadas y el resto bajas. Pese a esta variada situación, el sector en conjunta expone una clara tendencia a la disminución de los stocks deseados.

Un 45% de las empresas trabajan con repuestos importados. El ingreso de mercadería extranjero ha observado un incremento suave desde

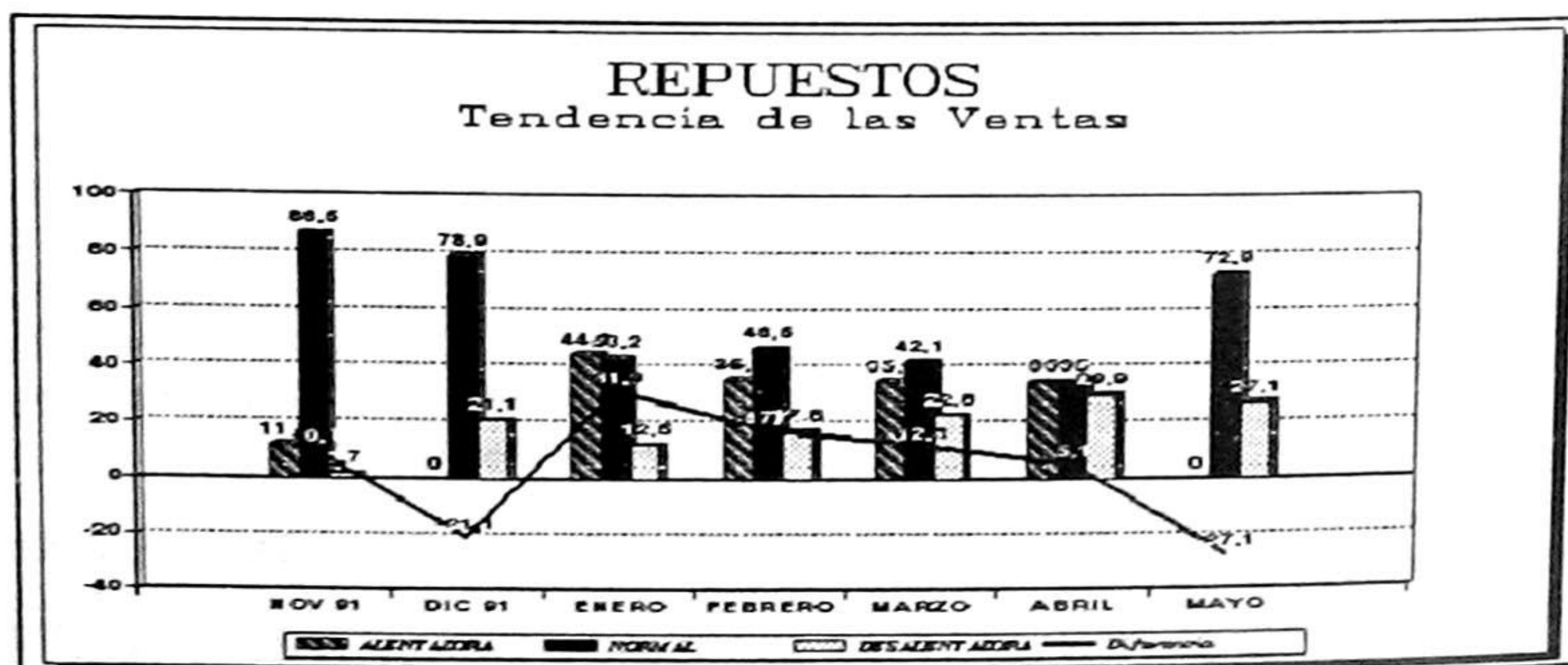
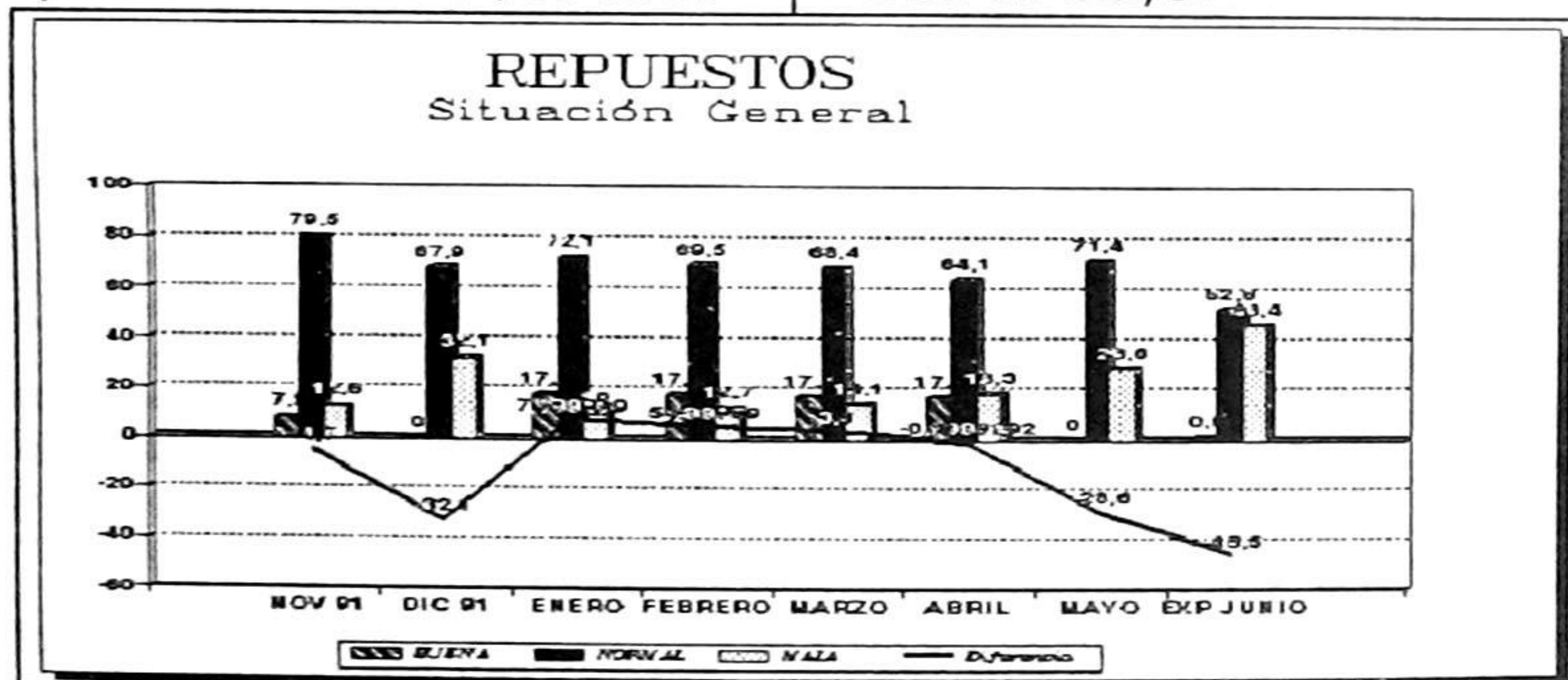


Marzo. En dicho mes, los repuestos importados representaban un 9,5% del stock total. En Abril, la misma proporción asciende a 10,6 y en Mayo alcanza el 11,8% de las existencias totales. En la mayor parte de los casos se acude a intermediarios en Buenos Aires (83%) y el resto importa directamente.

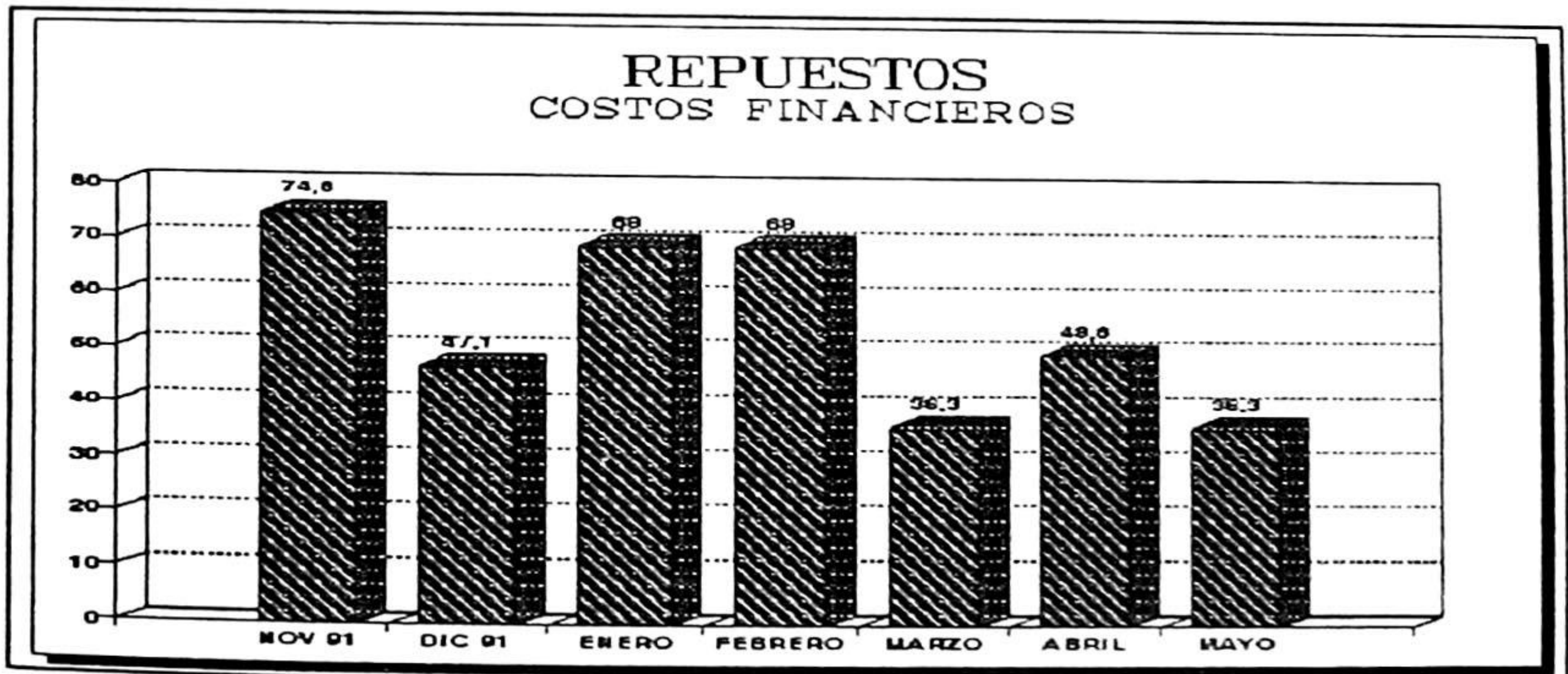
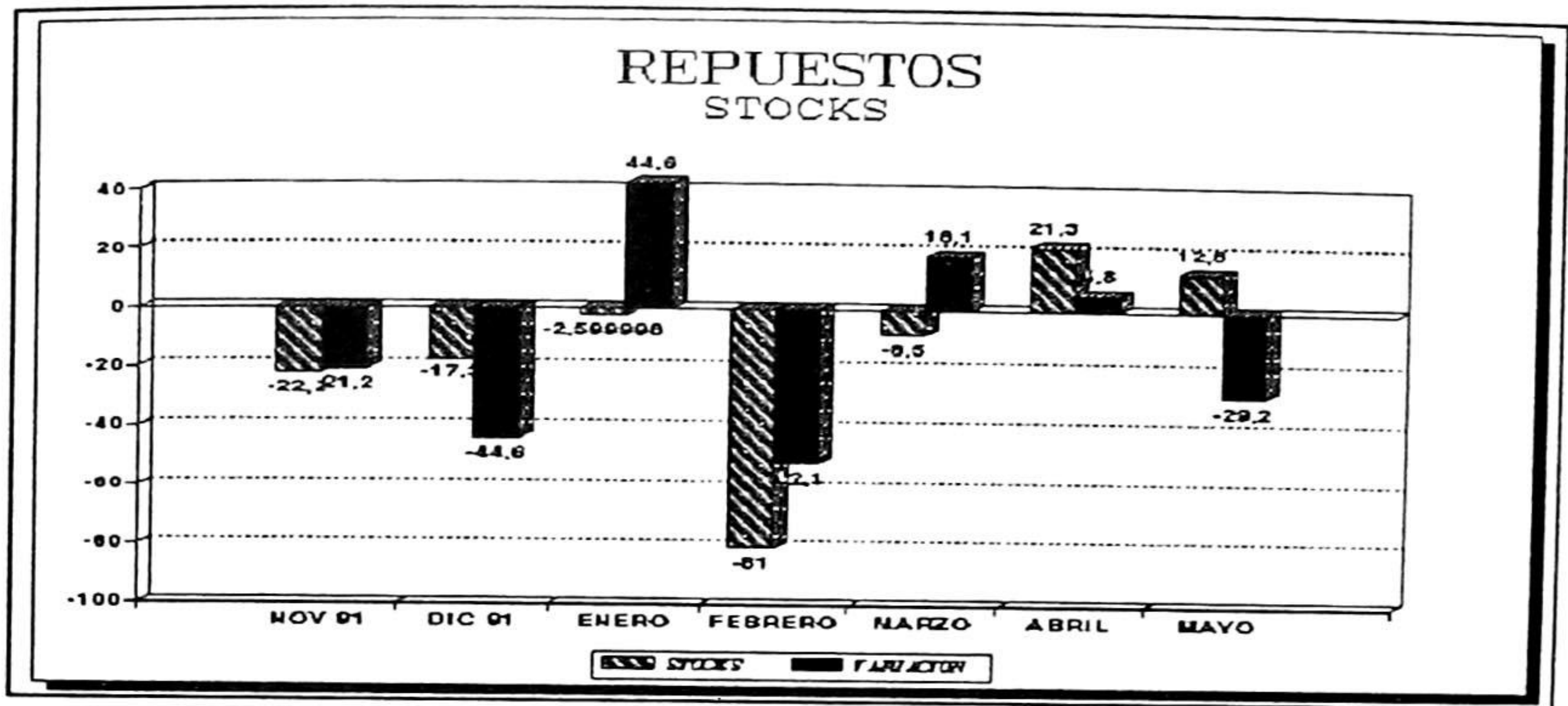
**Costos financieros:** Se nota una diferencia importante con respecto al trimestre pasado. Es posible apreciar que mientras en febrero un 71% del sector señalaba la existencia de costos financieros elevados, en marzo el porcentaje se reduce al 48%, se eleva

al 55% en abril y retorna al 48% en mayo. Esto indicaría un cambio en el modo operativo de las empresas, como ya se señalara en el análisis pasado, que les ha permitido a una buena parte de ellas mejorar su posición en la determinación de sus condiciones de crédito.

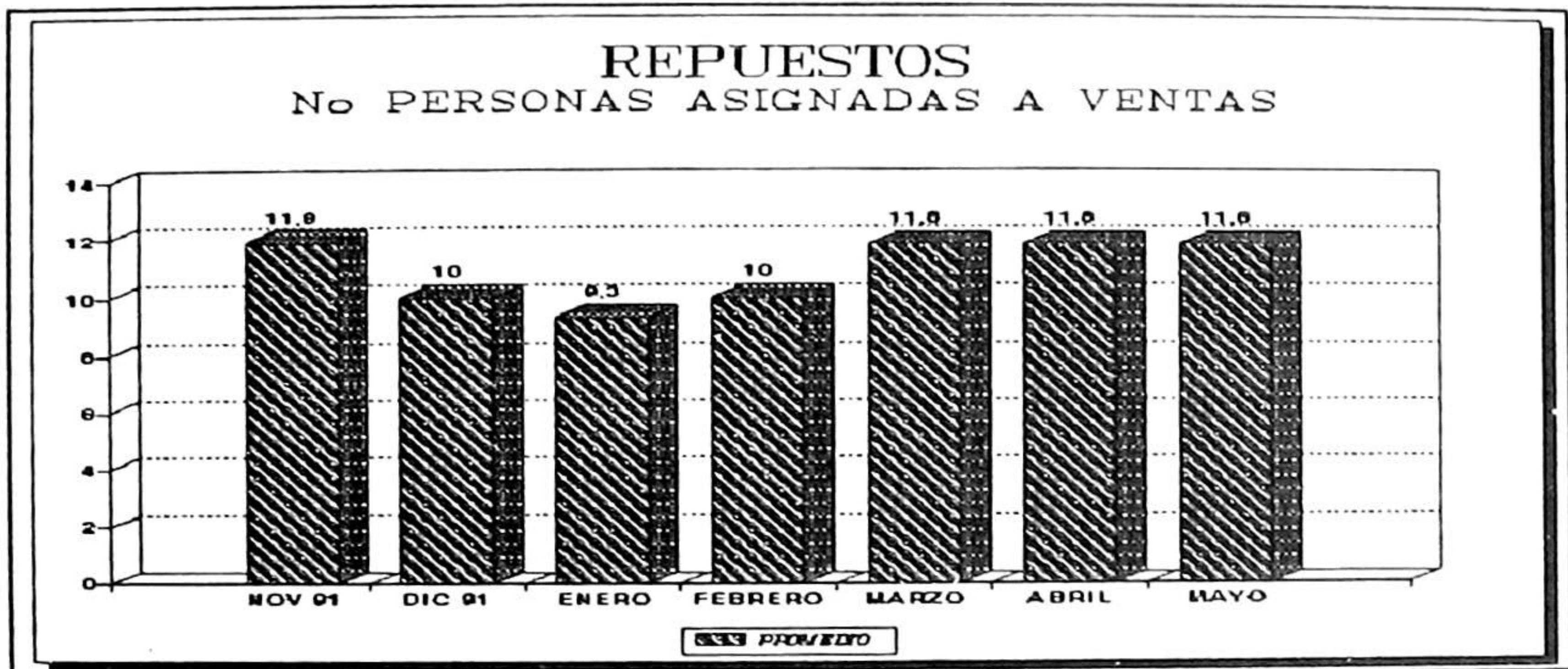
**Personal de ventas:** Acorde a la tendencia de las ventas que presenta el sector, se nota como a partir de una situación de suficiencia en la dotación de personal asignado a ventas se pasa a un exceso de personal para un 26% del sector relevado en el mes de mayo.











## CÁMARAS Y CUBIERTAS

**Situación general:** Luego del auge estacional del sector durante los meses de diciembre, enero y febrero; se vieron confirmadas las expectativas pasadas de los empresarios que auguraban un retorno a la normalidad. Dicha normalización se fue dando paulatinamente desde marzo a mayo, siendo este último mes el que alcanzó un máximo porcentaje de mercado en situación normal (88%). Por su parte las expectativas manifestadas recientemente indican un total afianzamiento de la posición actual.

La demanda observa una clara desaceleración desde Marzo. En este mes un 68% del sector enfrentaba un ritmo alentador de ventas, en abril este porcentaje decae al 33% y finalmente en mayo sólo el 7% estaba en esa franja de ventas, mientras que el 87% las consideraba normales y el resto desalentadoras.

**Stocks:** Acorde a la evolución de las ventas, durante marzo y abril se notó una disminución de los stocks en relación a los niveles deseados. Esta circunstancia originó tendencia a la recuperación de los mismos, encontrándose en algunos casos problemas de entrega con la respectiva fábrica. En mayo, los niveles se ajustaron a las preferencias de los empresarios y no se efectuaron modificaciones. En general el volumen absoluto de stocks deseados se mantiene bajo dado que la posibilidad de reducción de precios torna inconveniente mantener un stock elevado.

Una elevada fracción del mercado trabaja con mercadería extranjera (80%). Sin embargo, las operaciones no son muy significativas dado que el stock importado no llega a cubrir el 2% del stock total en el periodo Marzo-Mayo. La mayor parte de las operaciones se realizan con intermediarios en Buenos Aires (69%) y el resto (31%) importa en modo directo desde el país de origen.

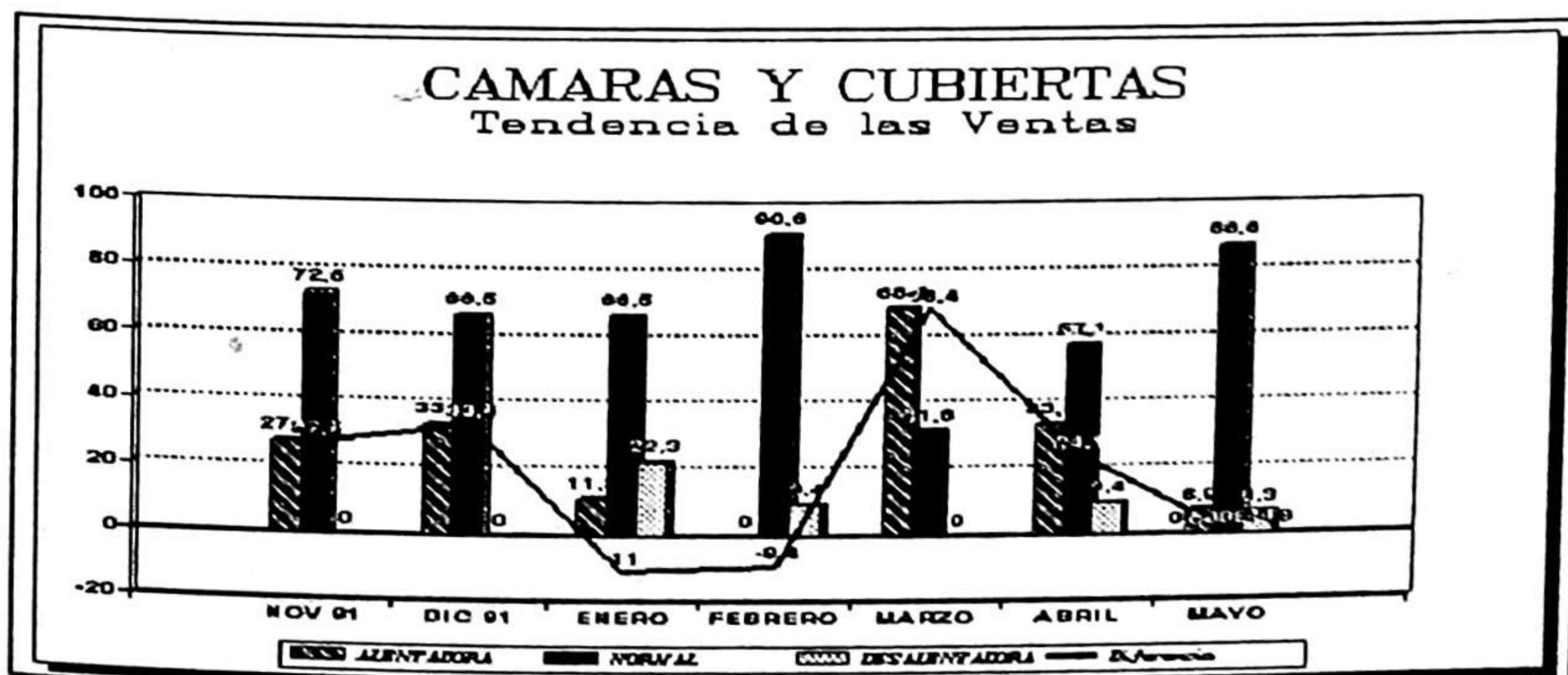
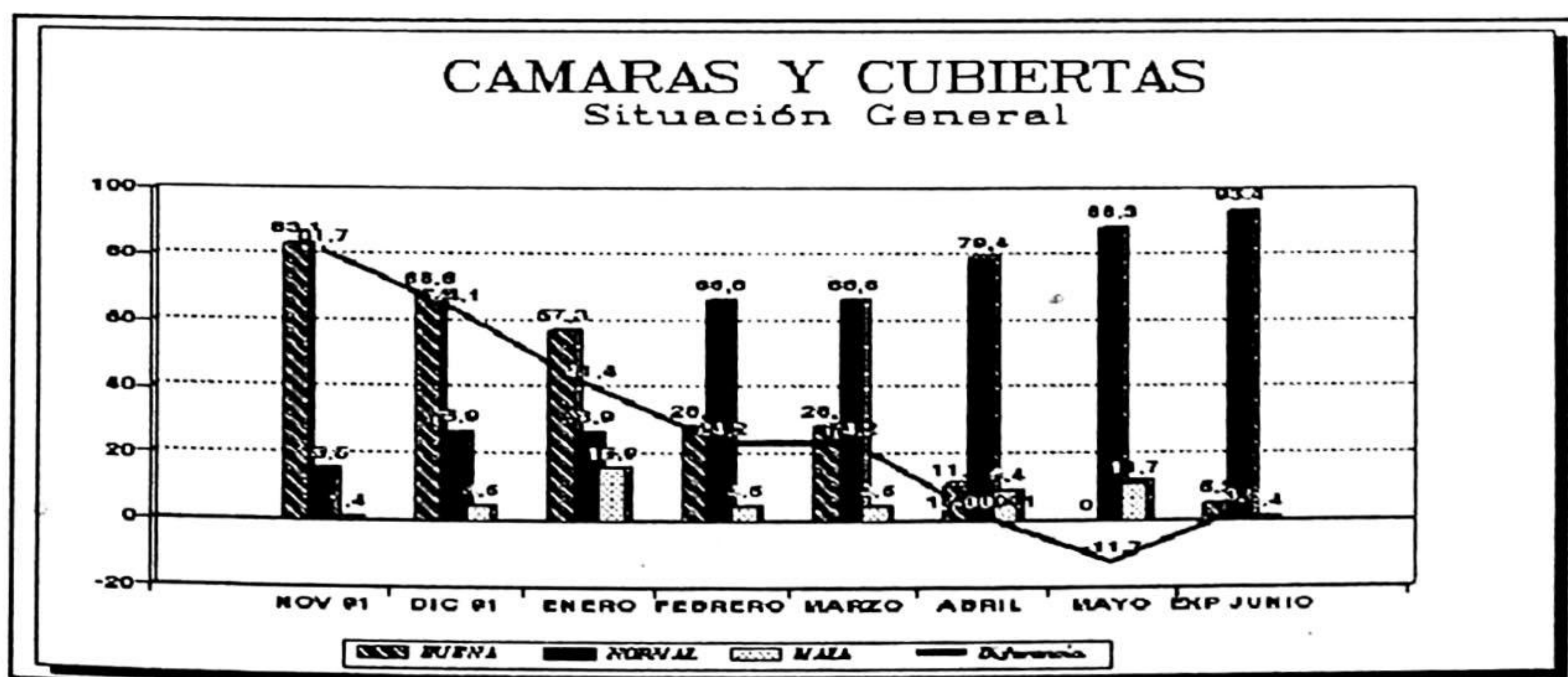


**Costos financieros:** Han vuelto a tener una participación normal dentro de los costos totales, especialmente en mayo, donde el 93% del sector los considera de esta manera.

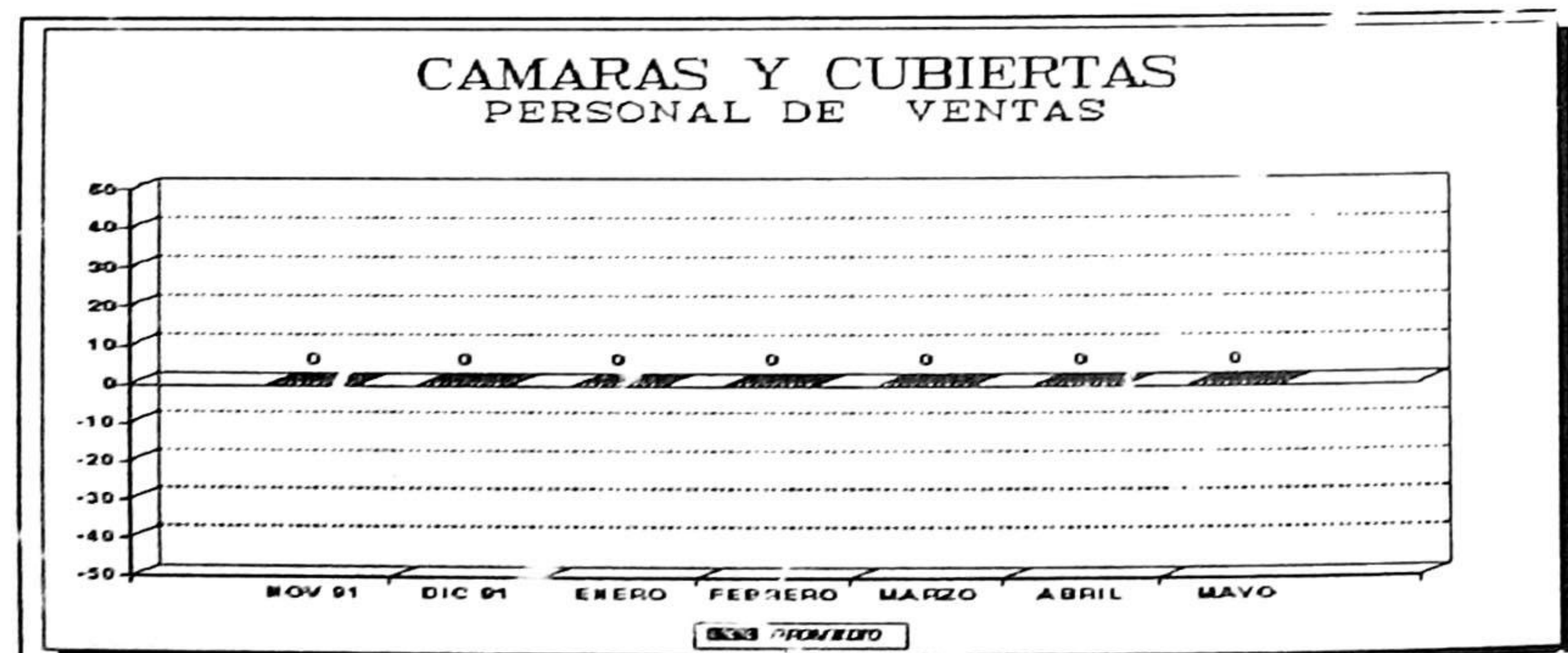
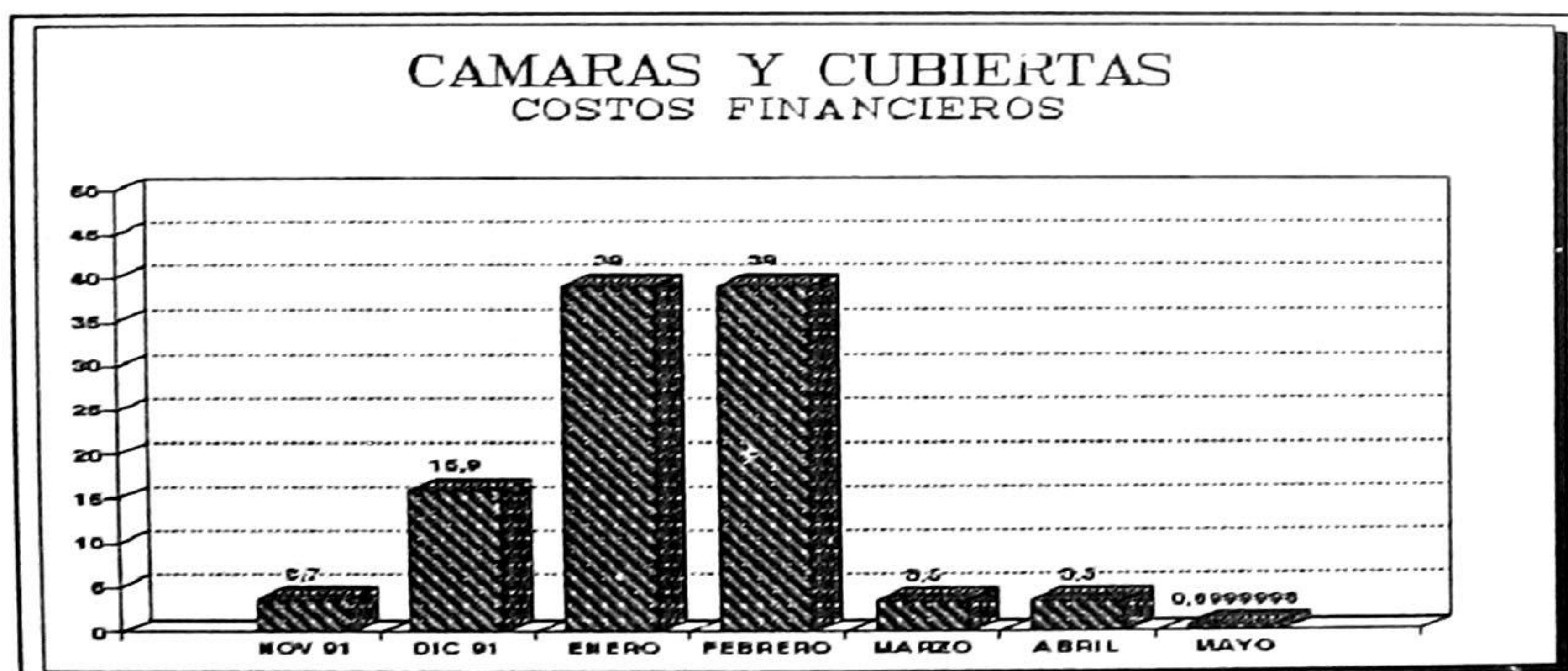
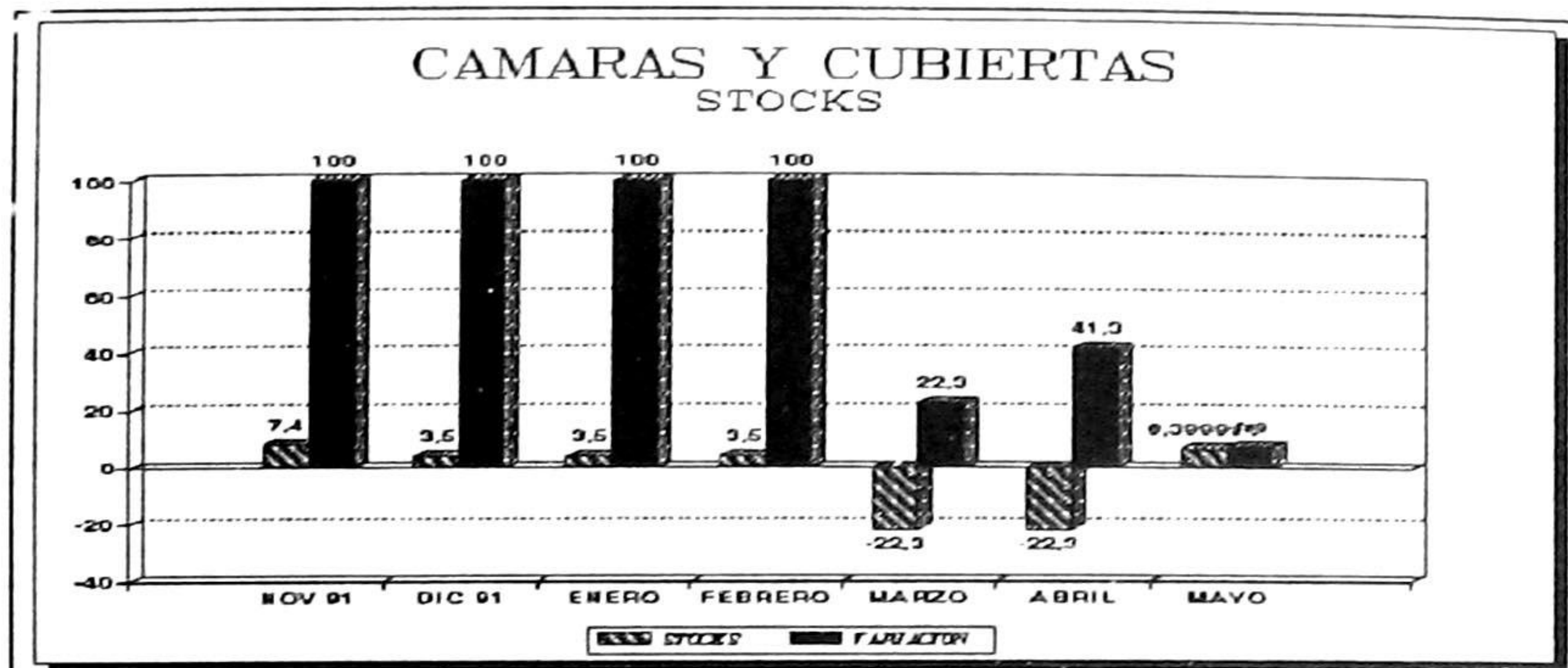
**Personal de ventas:** Este sector ha presentado constantemente, en forma unánime, una asignación co

rrecta del personal a las tareas de ventas.

**Situación nacional del sector:** Indudablemente, la industria de neumáticos atraviesa una situación favorable. Como prueba de esto cabe observar que el índice de producción alcanzado en el mes de Abril delata el máximo nivel de producción del sector desde Junio de 1987.

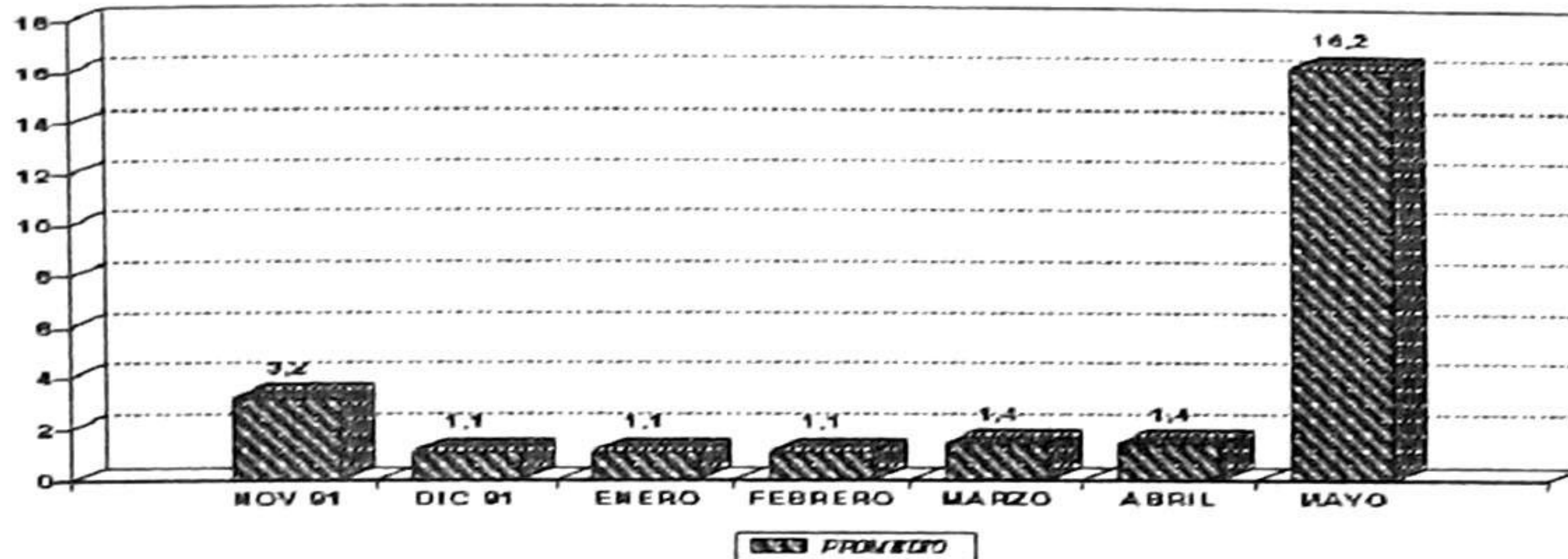








### CAMARAS Y CUBIERTAS No PERSONAS ASIGNADAS A VENTAS



## ARTÍCULOS Y REPUESTOS ELECTRÓNICOS

**Situación general:** En el trimestre bajo análisis se nota un considerable cambio en los niveles de respuesta en comparación al período anterior. En marzo, la característica de normalidad abarca un 50% del mercado mientras que el resto opta por señalar una situación mala. La tendencia desfavorable alcanza su máximo en Abril y Mayo obteniéndose un 56% de respuestas enmarcadas en una situación general adversa. Las expectativas denuncian la espera de una muy leve mejoría, manteniéndose en términos generales un contexto con dificultades.

**Tendencia de ventas:** Las ventas estuvieron signadas por la normalidad durante marzo y abril para un 65% del sector, en tanto el resto notó a las mismas con tendencia desalentadora. En mayo el porcentaje de normalidad disminuye, desplazándose un

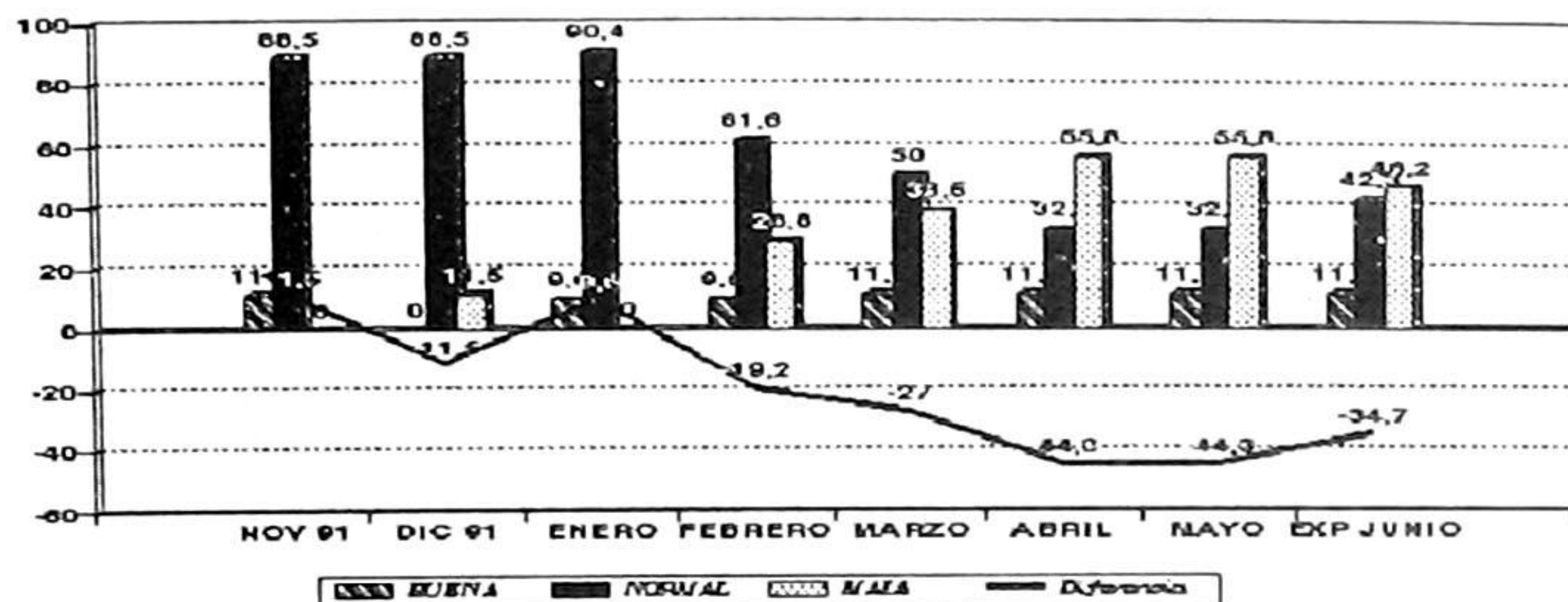
23% hacia la tendencia favorable, no obstante, en el otro extremo los porcentajes se mantuvieron inalterados. Los stocks se mostraron en niveles prácticamente normales. Durante marzo y abril el 54% prefirió no modificarlos y el resto optó por un leve incremento. En mayo aumenta el porcentaje de mercado inclinado por no modificar el nivel de existencias al 77% y sólo un 23% consideró oportuna aumentar las mismas.

**Costos financieros:** Los resultados arrojan que el porcentaje de los costos financieros con respecto a los costos totales resulta elevado para un 67% del sector y normales para el resto. Esta característica se mantiene constante para todo el trimestre analizado.

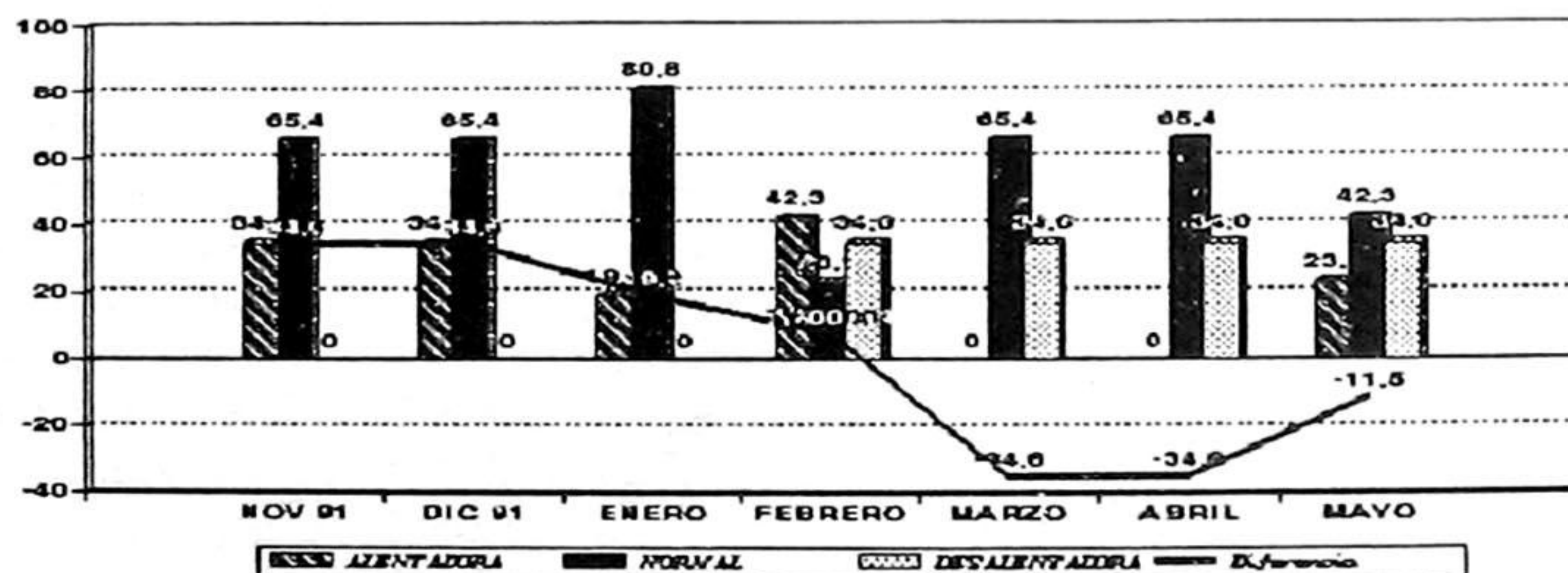
**Personal de ventas:** Es destacable en esta oportunidad una coincidencia unánime del sector al considerar adecuada la cantidad de personal asignado a la tarea de ventas, alcanzando el mismo un promedio de 5 personas por empresa.



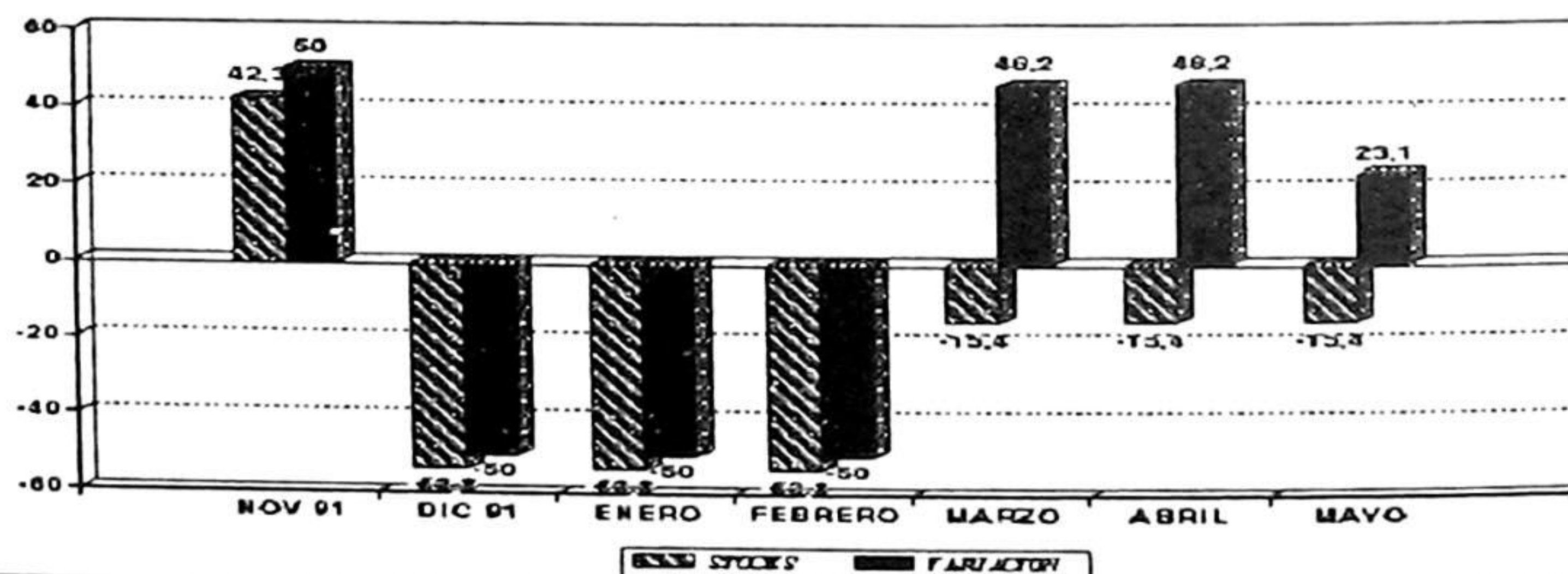
### ART. Y REPUESTOS ELECTRONICOS Situación General



### ART. Y REPUESTOS ELECTRONICOS Tendencia de las Ventas

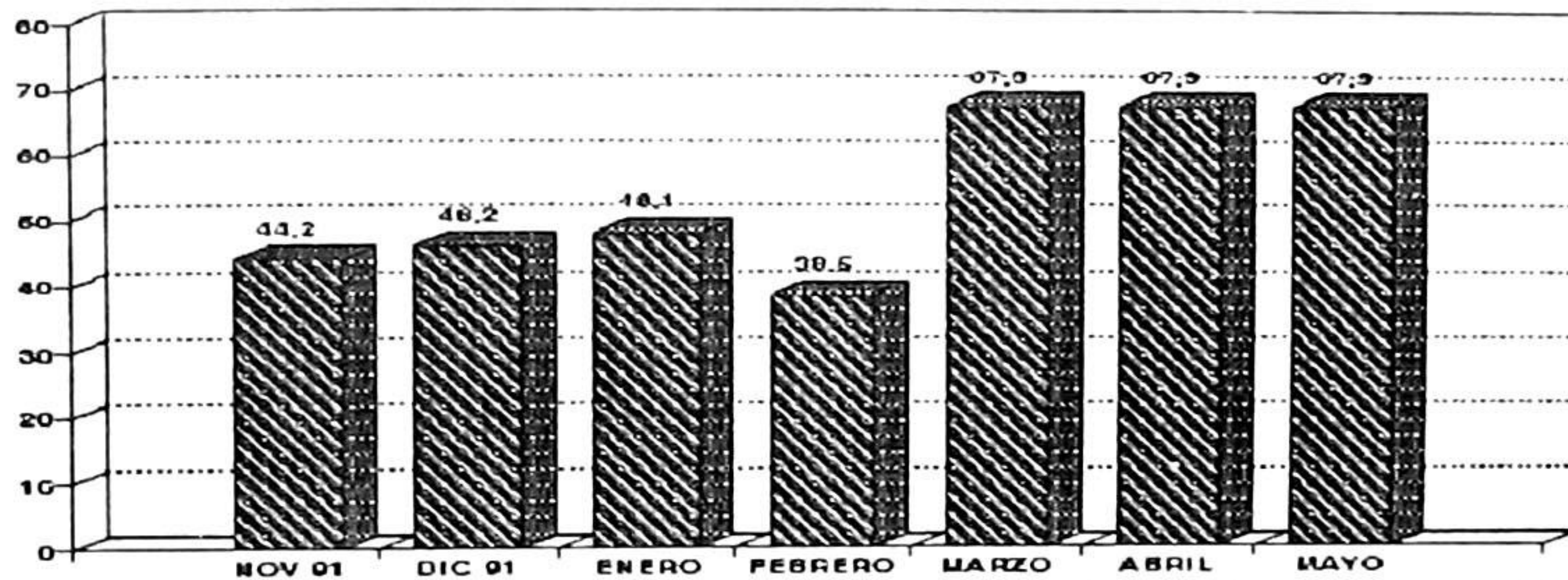


### ART. Y REPUESTOS ELECTRONICOS STOCKS

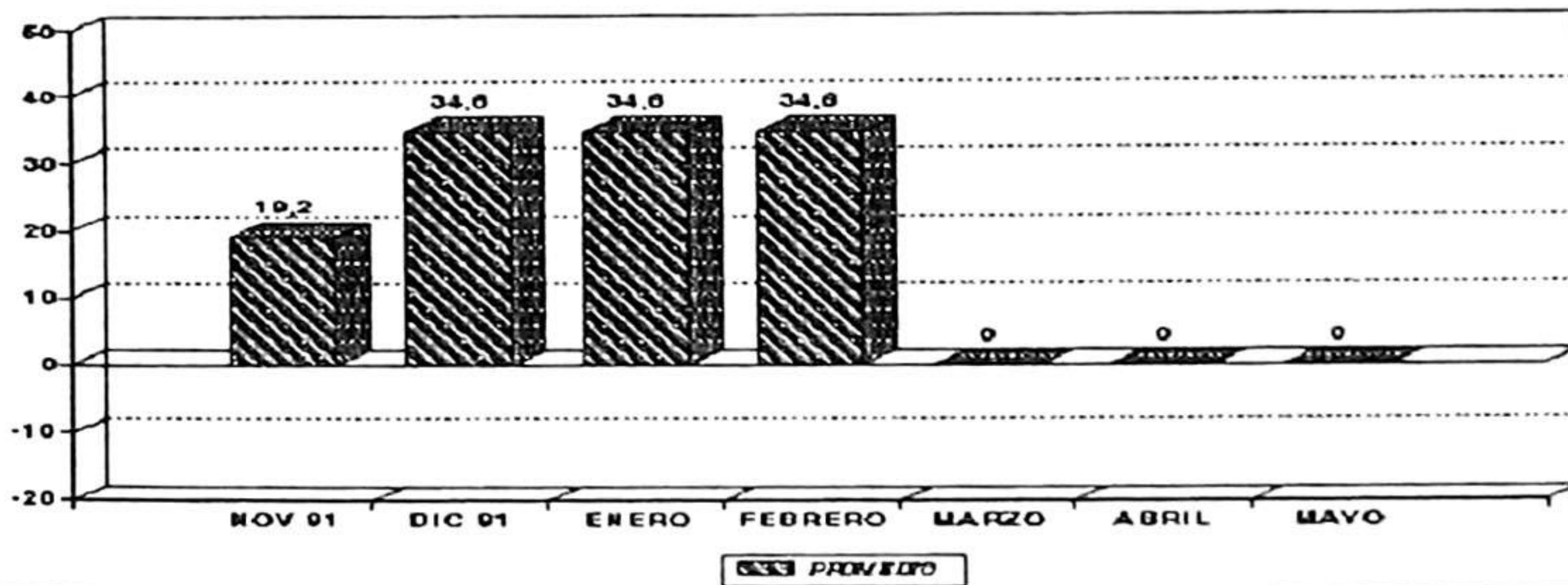




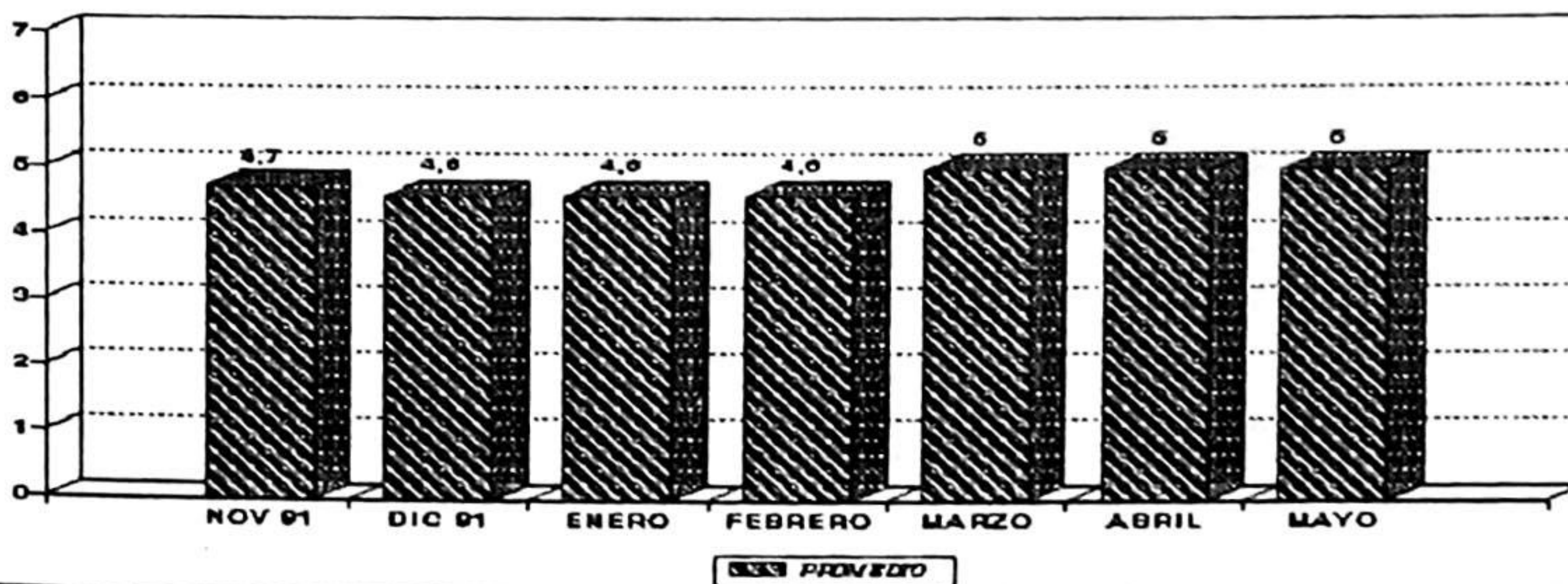
### ART. Y REPUESTOS ELECTRONICOS COSTOS FINANCIEROS



### ART. Y REPUESTOS ELECTRONICOS PERSONAL DE VENTAS



### ART. Y REPUESTOS ELECTRONICOS No PERSONAS ASIGNADAS A VENTAS





# Sector Financiero

## Datos de Mayo.

A partir de este número se incorpora una nueva sección al IAE, destinada al análisis de la plaza financiera local.

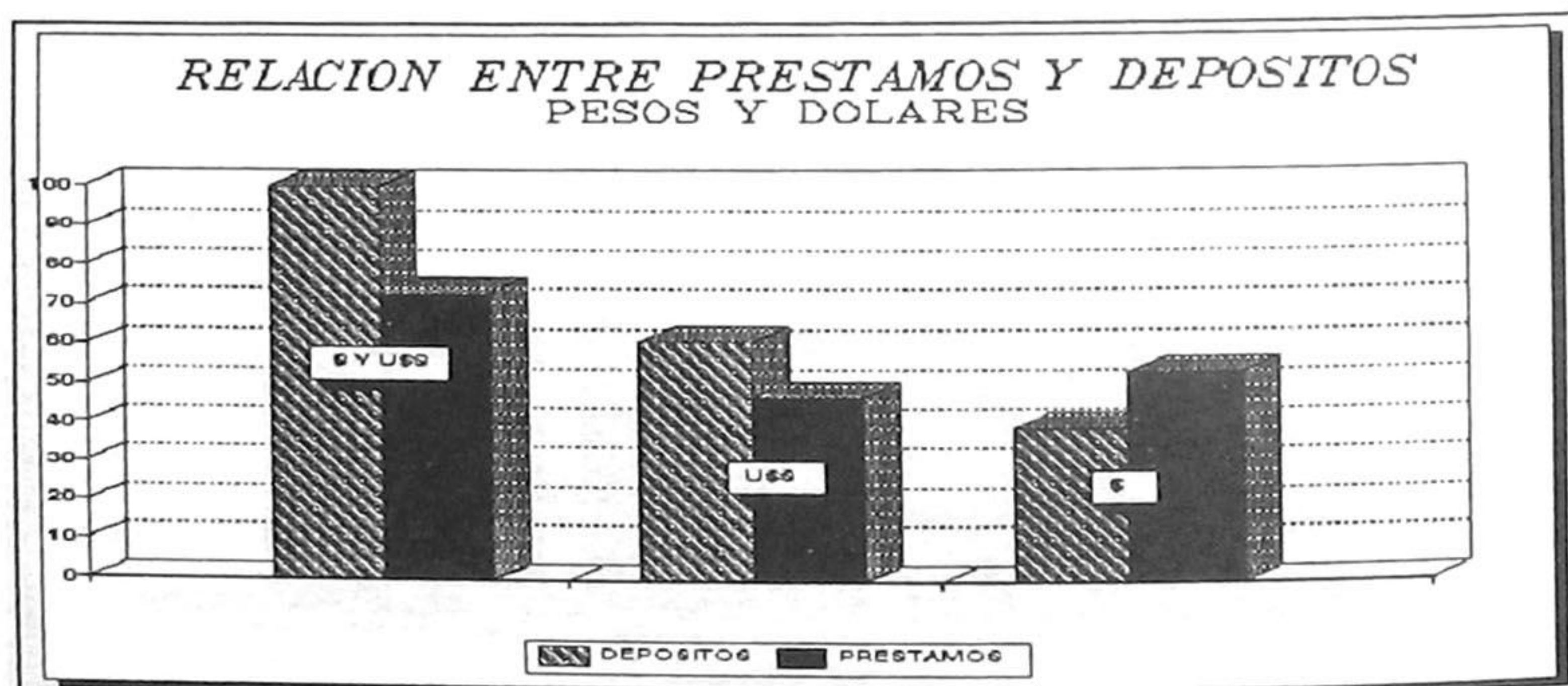
Como primer referencia, en el cuadro 1 se expone la relación entre préstamos y depósitos. El primer par de columnas refleja la relación mencionada considerando en forma conjunta el segmento en pesos y en dólares.

En primer lugar cabe observar en Mayo un elevado stock de créditos en relación al total de depósitos. Muchos gerentes de entidades remarcaron que gran parte de los mismos están destinados al consumo y, por otro lado, destacan un uso intenso de la tarjeta de crédito. Esta evolución creciente en los medios de

pago constituye un factor esencial al explicar la mayor actividad en el comercio minorista (en comparación al comercio mayorista y al sector industrial) y, en modo particular, dentro de la rama de los bienes de consumo durables (artículos para el hogar, vehículos).

Es posible notar que el monto de operaciones, tanto en préstamos como en depósitos, se reparte en forma equilibrada entre los dos segmentos (pesos y dólares), con predominio de las operaciones en dólares.

Visto más detalladamente, en operaciones de depósitos el público se inclina por el segmento "dolar" y en operaciones de créditos prevalecen, muy levemente, las operaciones en pesos.



Cuadro nº 1



**Depósitos:**

Participación de las distintas alternativas sobre el monto total (pesos más dólares) de depósitos (cuadro 2).

En operaciones de depósitos existe una marcada preferencia por los "plazos fijos en dólares a más de 30 días". Los mismos representan

aproximadamente el 40% del monto total de depósitos (tanto en pesos como en dólares).

En orden de importancia le siguen los "depósitos a la vista".

Esta variante, sumando los dos segmentos de moneda, alcanza una participación cercana al 20% sobre el volumen total de depósitos.

Cuadro n° 2

**COMPOSICION PORCENTUAL DE LOS DEPOSITOS**

SEGMENTO	A LA VISTA	PLAZO FIJO		TOTAL(***)
		Corto Plazo(*)	Mediano Plazo(**)	
Pesos	20,23	6,79	12,31	19,1
Dólares	18,61	2,21	39,86	42,07

(\*) Entre 7 y 30 días

(\*\*) Más de 30 días

(\*\*\*) Corto Plazo más Mediano Plazo

**Tasa de interés sobre depósitos (cuadro 3).**

En el segmento "pesos", la mayor dispersión de tasa entre entidades corresponde a la gama de depósitos a plaza fijo entre 7 y 30 días. La diferencia entre la tasa máxima y la tasa mínima es altamente significativa en relación al rendimiento promedio observado en este tipo de operaciones.

En el segmento de depósitos en "dólares" cabe hacer el mismo comentario pero esta vez abarcando todas las modalidades de captación (tanto a la vista como en plazo fijo).

**Créditos:**

\*Participación de las distintas alternativas sobre el monto total (pesos más dólares) de créditos (cuadro 4).

En el cuadro siguiente se podrá apreciar nuevamente que los créditos se hallan repartidos equilibradamente entre las dos opciones de moneda. Ambas modalidades rondan el 50%. De la cartera de créditos, solo el 29% corresponde a "adelantos en cuenta corriente" (casi exclusivamente en pesos). El 71% restante representa "operaciones documentadas" en las cuales predomina claramente la



concertación de créditos en dólares.

Cuadro n° 3

## INTERES SOBRE LOS DEPOSITOS

Segmento \$	T.E.M.*	Desvío	Máxima	Mínima	Dif.**
A LA VISTA	0.686	0.287	1.5	0.45	1.05
PLAZO FIJO					
Corto Plazo	1.294	0.569	2.7	0.61	2.09
Med. Plazo	1.677	0.558	2.85	1.01	1.84
Segm.U\$S	T.E.M.*	Desvío	Máxima	Mínima	Dif.**
A LA VISTA	0.302	0.118	0.625	0.167	0.46
PLAZO FIJO					
Corto Plazo	0.569	0.815	0.83	0.23	0.60
Med. Plazo	0.656	0.015	1	0.41	0.59

(\*) Tasa Efectiva Mensual Promedio

(\*\*) Diferencia entre la tasa máxima y la tasa mínima

Cuadro n° 4

## COMPOSICION PORCENTUAL DE LOS PRESTAMOS

Segmento	ADELANTOS EN CTA.CTE.	OPERACIONES DOCUMENTADAS
Pesos	28,09	19,43
Dólares	0,56	51,92

El cuadro muestra la participación de los distintos tipos de operaciones en el total de préstamos otorgados.



## Interés sobre los préstamos (cuadro 5).

Cuadro nº 5

## INTERES SOBRE LOS CREDITOS

Segmento \$	T.E.M.(*)	Desvío	Máxima	Mínima	Dif.(**)
ADELANTO C/C	4.538	1.349	7.08	2.5	4.58
OPERAC.DOC.	4.093	1.321	6.75	2.17	4.58

Segmento U\$S	T.E.M.(*)	Desvío	Máxima	Mínima	Dif.(**)
ADELANTO C/C	1.75	0.25	2	1.5	1.5
OPERAC.DOC.	1.595	0.226	2	1.25	0.75

(\*) Tasa Efectiva Mensual Promedio.

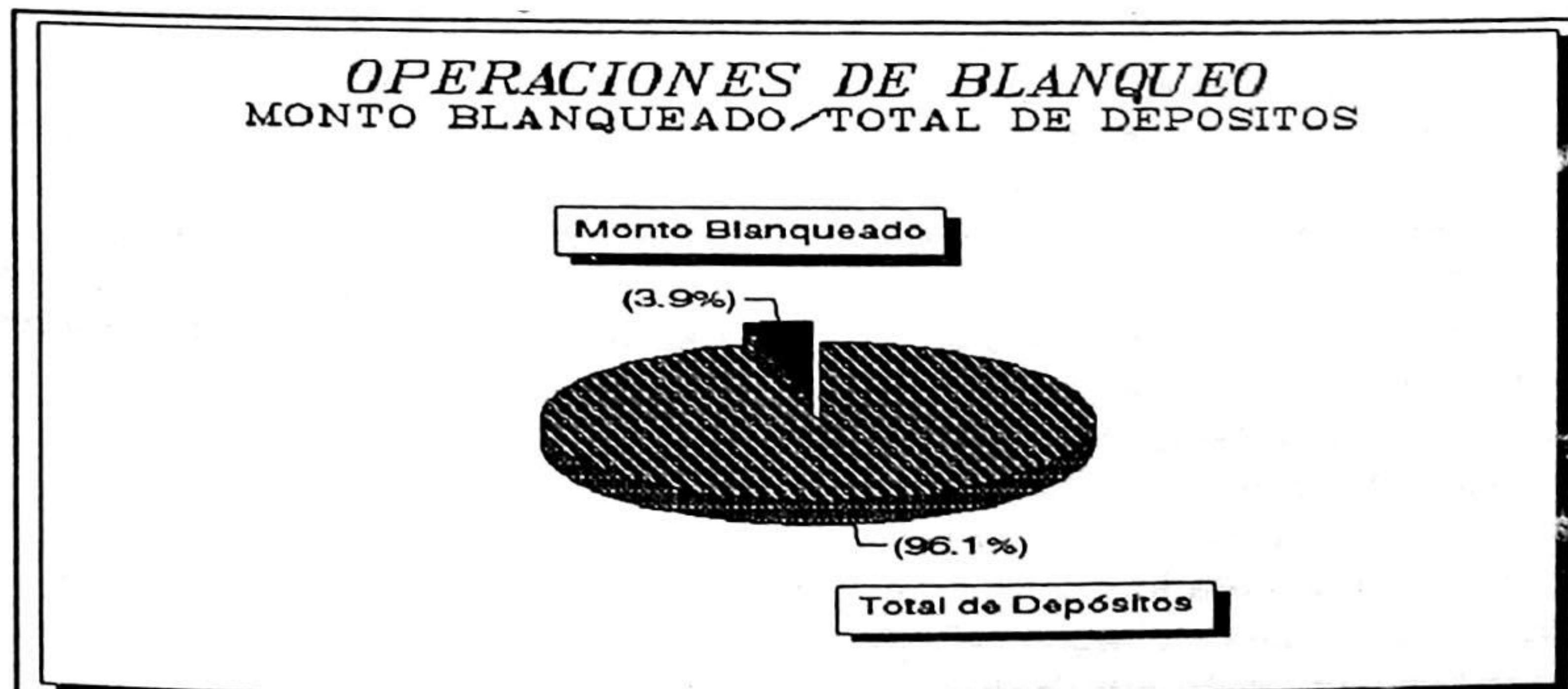
(\*\*) Diferencia entre la tasa máxima y la tasa mínima.

## Operaciones de blanqueo de capitales (cuadro 6).

Las operaciones de blanqueo de Mayo, entre otros efectos, habrían determinado un aumento en la participación de los depósitos en dólares a mediano plazo.

El cuadro 2 revela que este tipo de operatoria (es decir, depósitos en dólares a plazo fijo a más de 30 días) es la más destacada en la gama de

depósitos. No obstante, está participación elevada no obedecería al motivo señalado y se explicaría más por una cuestión de preferencias de los inversores. Los resultados obtenidos, reflejados en el cuadro 6, sugieren que este efecto no ha sido muy significativo en la plaza financiera local. De acuerdo a los mismos, el monto blanqueado no reviste significación en comparación al stock total de depósitos.





## Sector Inmobiliario

Los indicadores obtenidos para el sector inmobiliario, reflejan la existencia de una sobreoferta en la plaza.

Luego de la escalada producida en el volumen de operaciones y en los valores de las mismas a partir de verificarse los primeros efectos del plan de convertibilidad, el sector parece haber alcanzado un estancamiento (meseta).

En este escenario, solo se comercializan las mejores oportunidades.

La falta de crédito genuino hace inalcanzable para muchos sectores de la sociedad la compra de inmuebles.

Por otra parte, la construcción a través de consorcios "al costo", no merece una opinión demasiado favorable en los operadores del mercado, señalando la falta de cuotas reales que permitan la conclusión de las obras, o la extrema dependencia de la solidez del grupo consorcista.

El valor del metro cuadrado promedio para el mes de mayo fue de **U\$S 480**, encontrándose los más bajos en **U\$S 360** y los más elevados en **U\$S 620**.

Las tendencias más favorables en la demanda se encontraron en la venta y alquiler de **Departamentos de 2 ambientes y funcionales**, siendo las zonas más requeridas el sector céntrico y el universitario.

La ventas de **casas y chalets** reflejó cierta normalidad, preferenciándose la zona norte y universitaria.

Respecto a la venta y alquiler de locales comerciales, se observó a partir de la revaluación de las propiedades inmuebles una gran proliferación de locales para comercio, que incrementaron aceleradamente la oferta de la ciudad.

Este rubro reflejó una buena situación, sin embargo, tanto la venta como los alquileres de estos locales se restringen al área céntrica y microcéntrica de la ciudad.

### Perspectivas

Luego de la recomposición de los valores inmuebles, y la tonificación de las operaciones, se ha alcanzado una meseta en los valores, disminuyendo notablemente la cantidad de operaciones realizadas.

Si bien este primer efecto solo ha alcanzado, en primer término a la cantidad de operaciones, la falta de crédito genuino, y la sobreoferta de bienes inmuebles, hacen suponer que esta meseta no perdure por mucho tiempo, por lo que cabría esperar una pequeña retracción en los valores de los inmuebles.



## PANORAMA INMOBILIARIO

(mayo de 1992)

VENTA					ALQUILER			
CATEGORIA	A	N	D	Saldo	A	N	D	Saldo
Chalets y Casas	0,0	80,0	20,0	-20,0	20,0	60,0	40,0	-20,0
Pisos-Dptos. 3 a 4 d	0,0	40,0	60,0	-60,0	0,0	60,0	40,0	-40,0
Dptos. 2d. inc/dep	20,0	60,0	20,0	0,0	20,0	60,0	20,0	0,0
Deptos. 1d y func.	60,0	40,0	0,0	+60,0	40,0	60,0	0,0	+40,0
Locales	40,0	60,0	0,0	+40,0	40,0	60,0	0,0	+40,0
Cocheras	0,0	20,0	80,0	-80,0	0,0	40,0	60,0	-60,0
Depósitos	0,0	20,0	80,0	-80,0	0,0	60,0	40,0	-40,0
Lotes p/Chalt-Casas	40,0	40,0	20,0	+20,0	████	██████	██████	██████
Lotes p/Horiz y Loc.	40,0	60,0	0,0	+60,0	████	██████	██████	██████

RANGO	TENDENCIA
+100,0 a +33,0	alentadora
+33,0 a -33,0	normal
-33,0 a -100,0	desalentadora