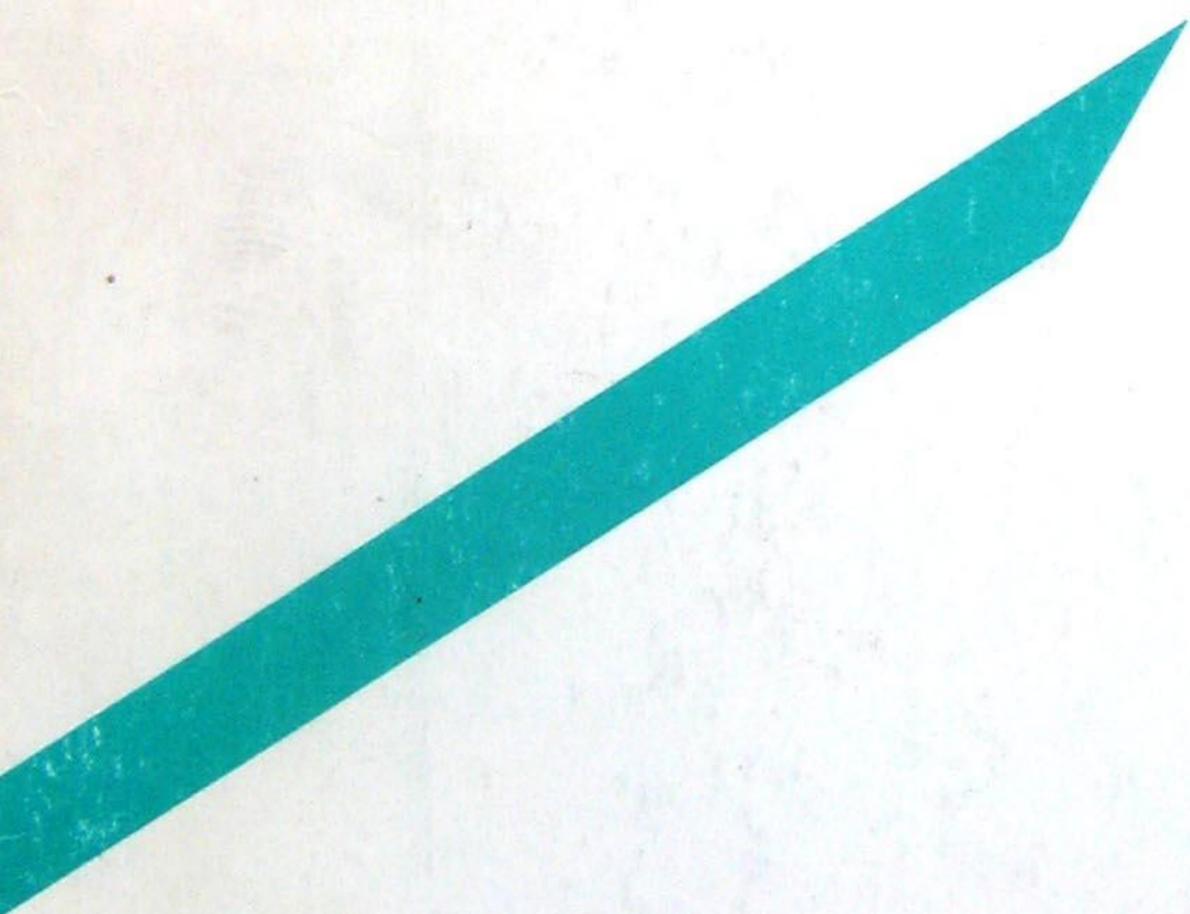


# Indicadores De Actividad Económica.



**CREEBBA**

Centro Regional De Estudios Económicos  
Bahía Blanca, Argentina.

---

# Indicadores de Actividad Económica

---

Resultados de Noviembre de 1991

**CREEBBA**

Centro Regional de Estudios Económicos Bahía Blanca Argentina

CONSEJO DIRECTIVO

Presidente: Lic. Ricardo E. Bara

Ing. Federico García Zamora

Dr. Héctor Cueto

CUERPO TECNICO

Economista Coordinador: Lic. Juan I. Esandi

Economista Asesor: Lic. Oscar E. Liberman

En el siguiente informe se hace entrega de los primeros resultados obtenidos de la encuesta de coyuntura recientemente implementada para la ciudad de Bahía Blanca.

La idea se ha inspirado en otras experiencias similares del país, en particular en el desarrollo de FIEL.

Para el desarrollo de esta primera etapa se ha convenido con FIEL un estrecho vínculo de colaboración que permite contar con su asesoramiento y experiencia en materia de análisis de la coyuntura e investigación económica general.

Este estudio significa el primer paso en procura del objetivo general de brindar a la comunidad, y en particular al ámbito empresarial, información sobre temas económicos poniendo especial énfasis en el análisis de la estructura económica local.

Para la concreción del trabajo fueron consultadas 167 empresas que por su relevancia en conjunto representarían aproximadamente más del 75% del monto monetario total de transacciones locales. Específicamente, esta primera encuesta releva datos cualitativos acerca de la situación general, tendencia de la demanda, stocks y costos financieros. Para el sector comercial incluye un análisis sobre el personal de ventas, en tanto que para el sector industrial se extiende a consultas sobre el nivel de producción y el porcentaje de uso sobre la capacidad instalada total.

Básicamente, el cuestionario presenta un conjunto de tres opciones sobre cada uno de los aspectos arriba mencionados. Cada una de las alternativas señala una posición "buena", otra "normal" y la restante como "mala". Por

ejemplo, para tendencia de ventas respectivamente tenemos las opciones "alentadora", "normal" y "desalentadora"; para stocks figurarían "elevados", "normales" y "bajos".

Las respuestas de cada empresa se ponderan según la participación de sus ventas sobre el total de ventas del conjunto de empresas de su mismo rubro que integran la muestra.

Luego de ponderar las respuestas, se obtienen los porcentajes de mercado (siempre expresado como proporción del total de ventas del sector) correspondientes a cada una de las alternativas.

En la mayor parte de los casos se sintetizan los resultados a través del indicador "saldo de respuestas".

El valor neto refleja la inclinación o tendencia del mercado hacia cada una de las alternativas a partir de una situación caracterizable como normal.

El establecimiento de toda la estructura necesaria para que este estudio genere resultados en forma periódica, determino una inevitable demora en la concreción de los primeros resultados. Salvados estos inconvenientes presentados en el inicio, se confía en poder brindar en los meses próximos las conclusiones de cada mes en los primeros quince días del mes siguiente. Mas aun si se considera que este primer producto posee un perfil netamente coyuntural, es decir, destinado a complementar la toma de decisiones empresariales de corto plazo. Cabe añadir, que en la medida de las posibilidades se irán incorporando datos y análisis de otros sectores procurando paulatinamente

acceder a un conocimiento mas preciso del funcionamiento de la estructura económica local.

Finalmente, es necesario tener en cuenta que los primeros datos asumirán un carácter provisorio; esto es, estarán sujetos a posibles revisiones en el futuro. En función del grado de cobertura del conjunto de empresas seleccionadas (empresas que accedan regularmente a responder el cuestionario), se espera en futuras ediciones incorporar otros análisis de la actividad industrial con mas detalle.

En las páginas siguientes, en una primera sección se exponen los principales resultados poniendo especial atención en realizar comparaciones entre los distintos sectores. En una segunda sección se analiza cada sector mas exhaustivamente. El cierre comenta algunos aspectos generales destacados por gran numero de empresarios y añade información sobre la evolución relativa de distintos sectores en el país.

---

## CONCEPTOS GENERALES SOBRE LOS RESULTADOS

---

(\*) Se recomienda leer la sección anterior para un mejor entendimiento de los resultados que se mencionan a partir de aquí.

En términos generales puede afirmarse que el conjunto de actividades comerciales atravesaban una buena situación general al mes de Noviembre.

La mayoría de los sectores,

excepto el sector farmacéutico, expone una clara supremacía de los porcentajes de mercado en circunstancias favorables sobre aquel representativo de las empresas que aseguran no pasar un buen momento.

Los resultados también reflejan una mejor situación general en el conjunto de actividades minoristas en comparación a sus pares mayoristas.

En forma puntual, merecen destacarse los sectores: Supermercados y autoservicios (saldo de respuestas = +85%), Cámaras y cubiertas (+84 %), artículos para el hogar (+77%). Para estos casos, las cifras revelan una situación general "muy buena".

En el otro extremo, la situación "regular" de las farmacias merece una mención aparte. Las razones en buena medida obedecen a la incertidumbre generada por el decreto desregulador.

Al mes de Noviembre, la mayor parte de los sectores comerciales analizados mostraban una "expectativa optimista" en el corto plazo. En ningún rubro se advirtió como resultado neto una expectativa de empeoramiento de la situación a partir de Noviembre (notar que en todos los casos la diferencia entre las alternativas mejorara y empeorara marca una supremacía de la primera sobre la segunda).

Considerado en forma global, este panorama favorable va acorde a un ritmo de ventas normal con tendencia alentadora. Particularmente este es el caso de materiales para la construcción y pinturerías, donde las ventas

evolucionan en forma decididamente alentadora (saldo = +86%) y la mayoría de los empresarios del sector (saldo = +93%) pronostican una mejor situación general en los meses siguientes a Noviembre.

La relación entre los stocks deseados y los realmente disponibles muestra cierta disparidad en el conjunto de actividades comerciales. De los sectores que manifiestan encontrarse con una cantidad excesiva de mercadería se destacan claramente artículos para el hogar (saldo = +71%, indica stocks demasiado elevados) y en menor medida papelería y artículos para oficina (saldo = +36%, indica stocks normales pero con una tendencia clara a ser elevados). Por otra parte, el problema de la falta de entrega de unidades nuevas a los concesionarios queda expuesta en forma nítida por la opinión unánime (saldo = -100%) en el sector automotor de contar con bajas existencias en relación al stock deseado.

En tres sectores se han hallado porcentajes significativos de mercado (iguales o superiores al 75% del mercado) que afirman haber modificado su política de stocks. Los datos obtenidos se resumen en el siguiente cuadro:

SECTOR	PORCENTAJE MERCADO	(%) AUMENTO (1)	(%) DISMINUYO (2)	(1) - (2) DIFEREN.
PAP. Y ART. PARA OFICINA	100	58	42	+16%
ART. PARA EL HOGAR	88	84	4	+80%
MAQUINARIA Y APARATOS	75	0	75	-75%

Generalizando, en casi todos los rubros (a excepción de Supermercados y autoservicios) por lo menos mas del 25% del mercado admitió haber

revisado su política de stocks. No obstante, no puede hablarse de

cambios en un sentido único en cada uno de los rubros, dado que como denominador común en gran cantidad de sectores, se contraponen porcentajes similares de mercado indicando aumentos y disminuciones en el nivel del stock deseado.

Sobre los costos financieros, la opinión predominante revela que estos son normales tendiendo a elevados. Los únicos casos en los cuales las cifras revelan en promedio una baja participa

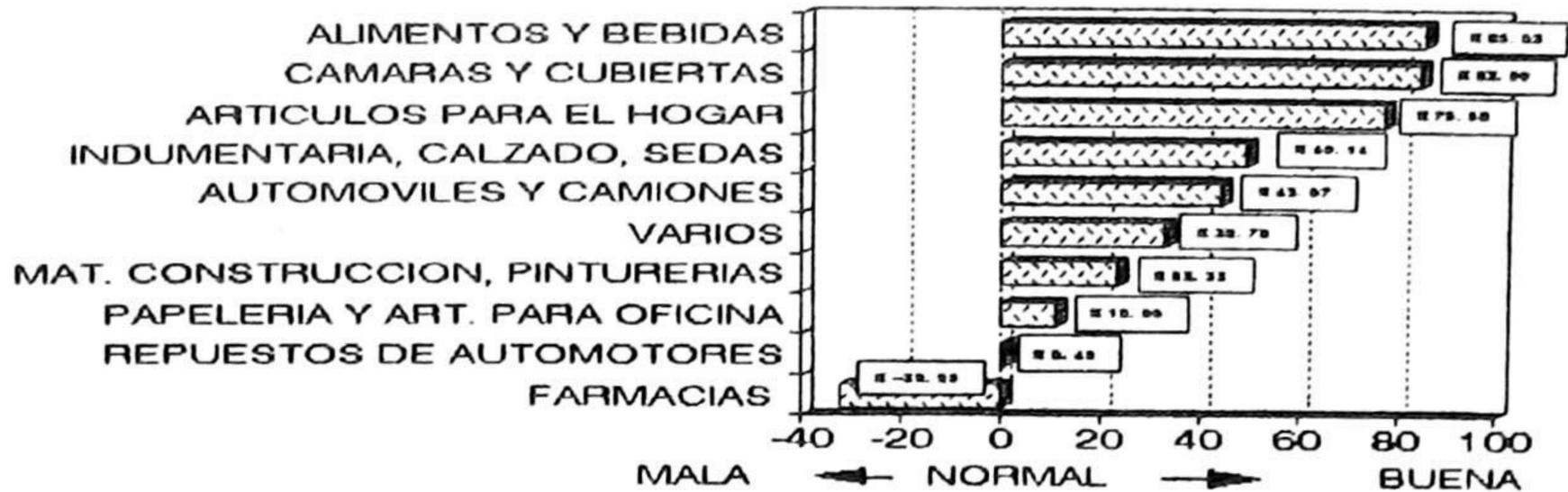
ción de este tipo de costos sobre los costos totales corresponde a los sectores de cámaras y cubiertas (un 48% del mercado directamente afirma que estos son bajos), automóviles y camiones (el porcentaje opinando que son bajos se aproxima al 36%).

Puede apreciarse una necesidad de mayor personal de ventas en aquellos sectores que informan atravesar una situación buena acompañado de una tendencia alentadora en la demanda. Considerando el saldo de respuestas, pueden tomarse los siguientes ejemplos:

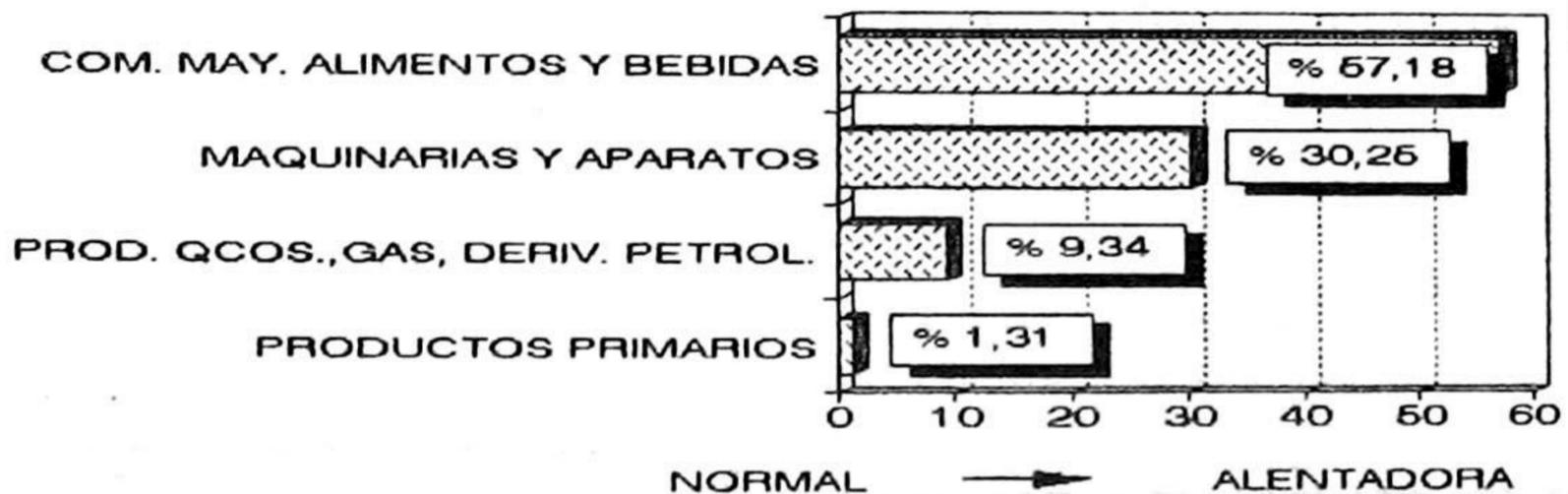
## SITUACION GENERAL COMERCIO MAYORISTA



## SITUACION GENERAL COMERCIO MINORISTA



## TENDENCIA DE LAS VENTAS COMERCIO MAYORISTA



## TENDENCIA DE LAS VENTAS COMERCIO MINORISTA



SECTOR	SITUACION GENERAL (1)	TENDENCIA DE VENTAS (2)	PERSONAL DE VENTAS (3)
ARTICULOS P\ EL HOGAR	MUY BUENA (+77%)	ALENTADORA (+78%)	INSUFICIENTE (-68%)
AUTOMOVILES Y CAMIONES	BUENA (+44%)	TIENDE A ALENTADORA (+48%)	INSUFICIENTE (-66%)
INDUMENTARIA, CALZADOS Y SEDAS	BUENA (+49%)	TIENDE A ALENTADORA (+19%)	TIENDE A INSUFICIENTE (-34%)
COM. MAY. ALIMENTOS Y BEBIDAS	BUENA (+38%)	ALENTADORA (+57%)	TIENDE A INSUFICIENTE (-10%)
PAPEL Y ART. P/OFICINA	NORMAL TEND. A ALENTADORA (+11%)	TIENDE A ALENTADORA (+42%)	TIENDE A INSUFICIENTE (-36%)

(1) Diferencia entre porcentajes de mercado correspondientes a las alternativas buena y mala.

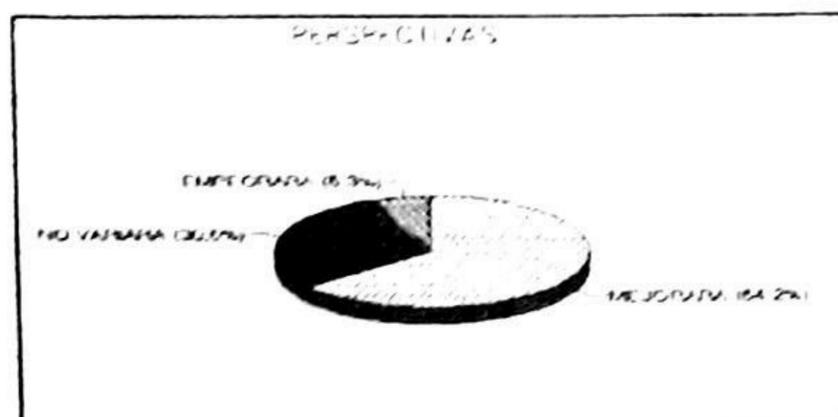
(2) Diferencia entre porcentajes de mercado correspondientes a las alternativas alentadora y desalentadora.

(3) Diferencia entre porcentajes de mercado correspondientes a las alternativas personal de ventas suficiente o insuficiente.

## ANALISIS SECTORIAL:

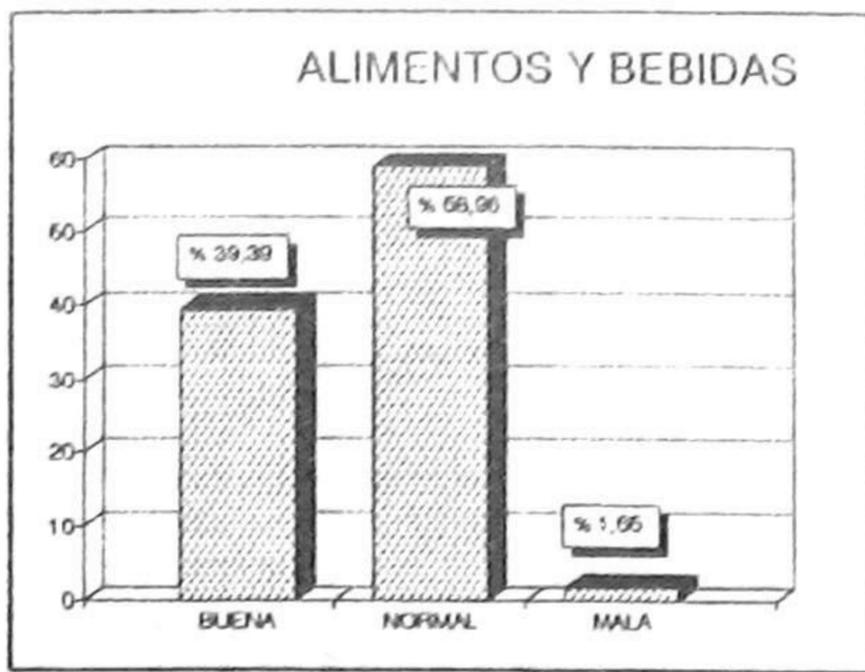
### I- COMERCIO MAYORISTA

MAYORISTAS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS



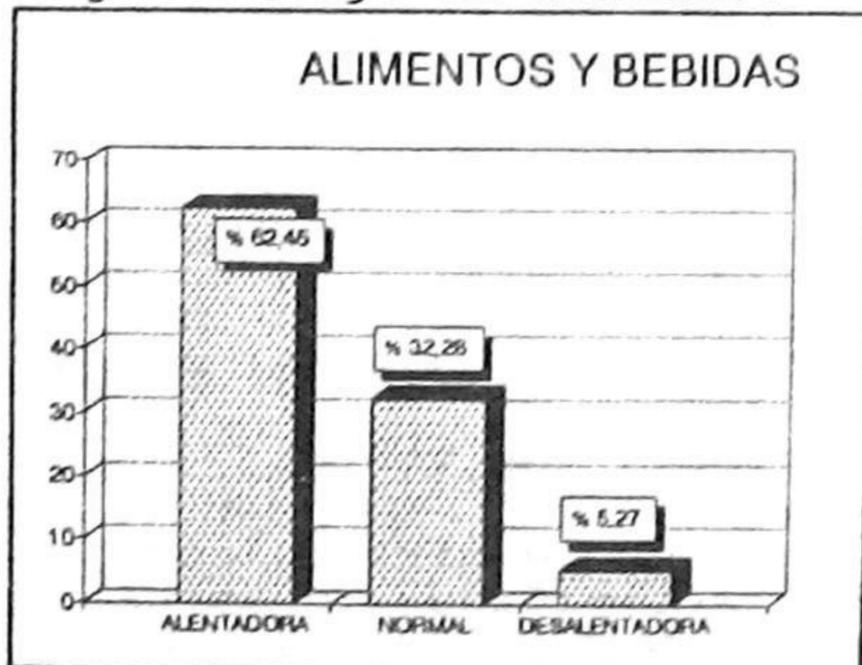
**Situación general:** El saldo de respuestas entre las alternativas buena y mala (+3-8%) revela que el sector en promedio experimenta circunstancias favorables.

Para los meses próximos, las respuestas reflejan optimismo de los empresarios del sector. La tendencia de



**SITUACION GENERAL**

ventas es percibida en conjunto como alentadora (saldo = 57%). Comparado con los otros dos rubros mayoristas para los que tenemos información (derivados del petróleo, maquinaria y aparatos), es el sector que atraviesa en términos relativos la "mejor situación general" junto a una tendencia de ventas descrita como "alentadora" por el mayor porcentaje de mercado.



**TENDENCIA DE LAS VENTAS**

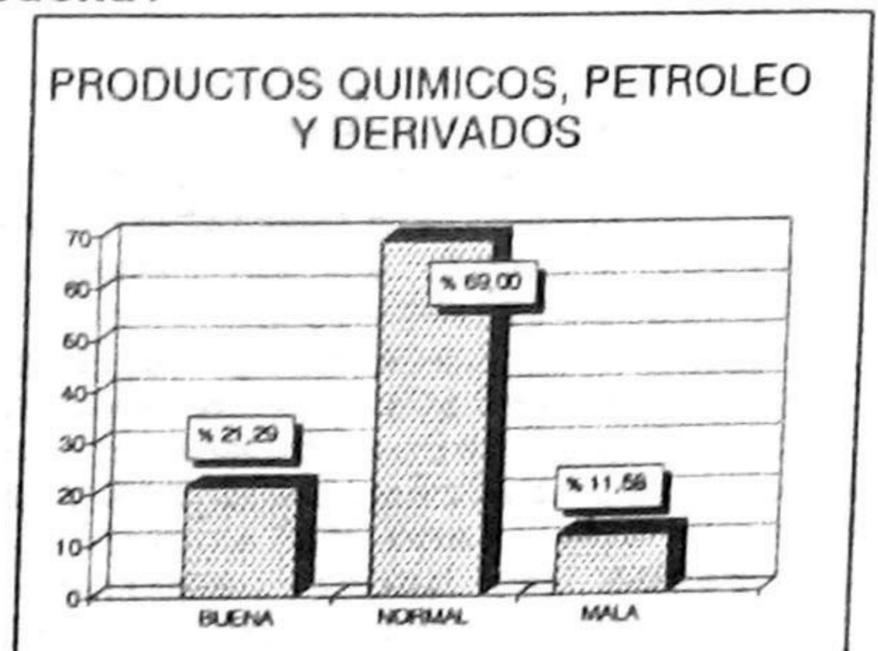
**Personal de ventas:** Si bien hay opiniones divididas, un 11% opina que es excedente en tanto que un 21% afirma que es insuficiente, en términos netos se puede apreciar una necesidad por mayor personal de ventas.

Como dato adicional se ha hallado que la relación de personal de ventas a personal total ocupado es cercano al 48%. Esto es, aproximadamente de cada dos personas hay una dedicada a tareas de ventas. Cabe añadir que esta misma relación se encuentra en los restantes sectores mayoristas (derivados del petróleo y maquinaria).

**Stocks:** Al analizar la política de stocks, la opinión mayoritaria (78%) destaca contar con un nivel de existencias normales en relación al stock "deseado".

### **PRODUCTOS QUIMICOS, DERIVADOS DEL PETROLEO (NAFTA, GAS OIL)**

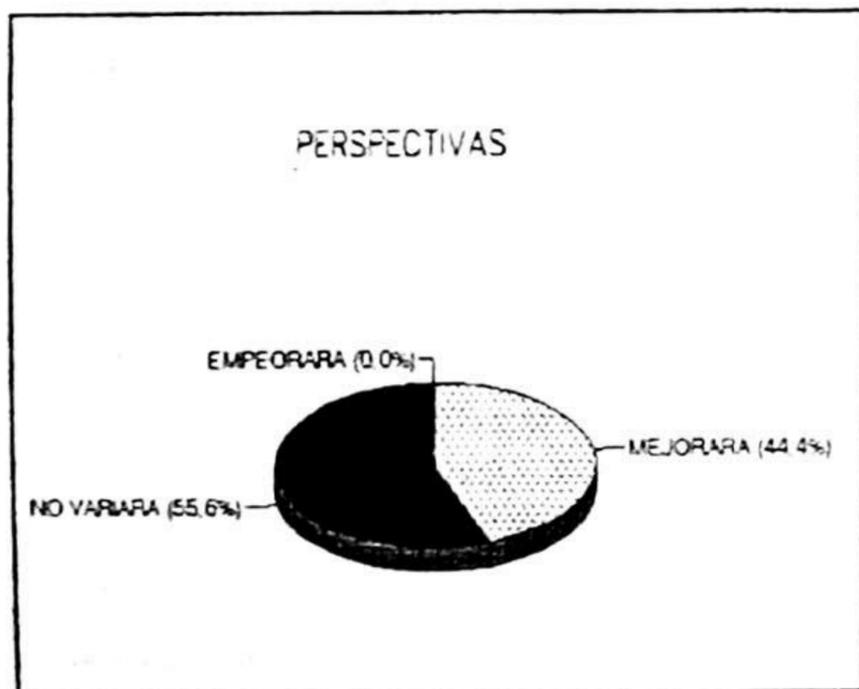
**Situación general:** Considerando el saldo de respuestas recibidas (10%); es decir, la diferencia entre las porcentajes correspondientes a las opiniones buena y mala; puede hablarse de una situación general normal tendiendo a buena.



**SITUACION GENERAL**

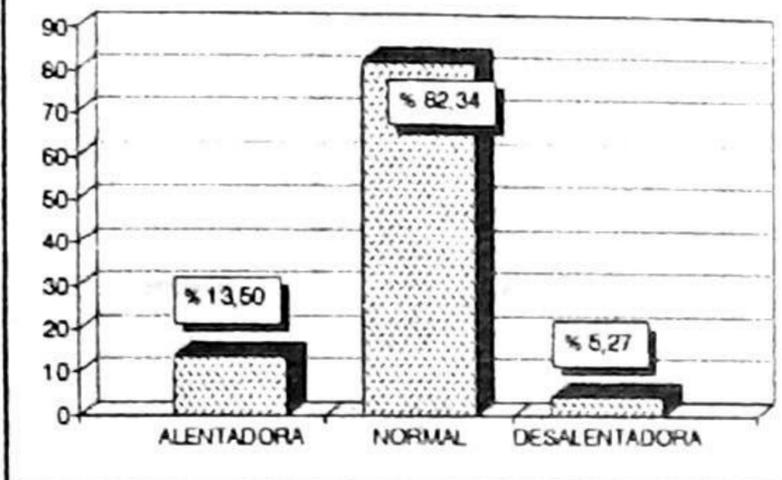
Sin embargo, no debería dejar de señalarse que una elevada

proporción (11%) describe a la situación general de la empresa como mala. Si se tomo aisladamente el rubro estaciones de servicio, la situación general expresada como saldo de respuestas sigue siendo normal pero en una proporción mayor (+12%) significando una tendencia mas intensa a buena. Esto se explica fundamentalmente por la fuerte disminución del porcentaje correspondiente a la proporción del mercado que afirma encontrarse en mala situación (11% para el sector considerado globalmente y solo el 6% si se considera aisladamente a las estaciones de servicio).



**Tendencia de ventas:** Al analizar las ventas, la tendencia dominante resulta ser "normal". Así lo indica el 82% del mercado. Para las estaciones de servicio es valido la misma afirmación, pero en menor medida. En cifras, el 73% observa una tendencia normal. El resto del sector se inclina en su mayoría por describir la tendencia como alentadora (21%). Asimismo, debe señalarse que dentro de un contexto con ventas a un

### PRODUCTOS QUIMICOS, PETROLEO Y DERIVADOS



TENDENCIA DE LAS VENTAS

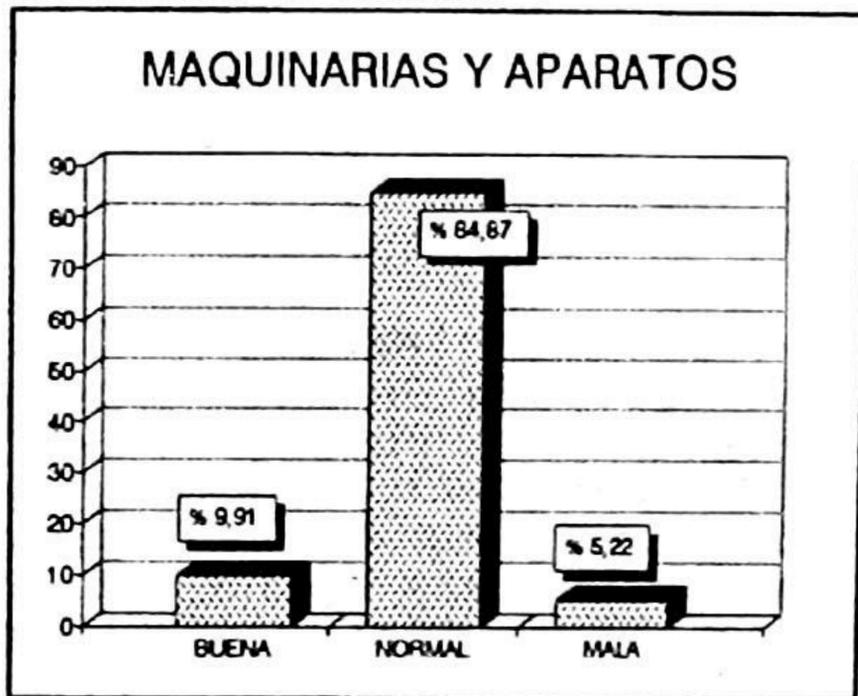
ritmo alentador, puede notarse cierta "merma en la demanda" dado que un porcentaje cercano al 38% caracteriza la "tendencia anterior al mes de Noviembre como alentadora".

**Stocks:** Predominan niveles de stocks que se "corresponden con el nivel deseado". Un 83% del mercado opina que sus existencias son normales. Esto mismo resulta con mayor nitidez si se toma aisladamente las estaciones de servicio. Aquellos que opinan contar con stocks normales ascienden al 90% del mercado.

**Personal de ventas:** En este aspecto, es interesante destacar que dentro del conjunto de actividades comerciales, este sector expone el mayor porcentaje de mercado (23%) opinando que el personal destinado a ventas es "excesivo". En el caso específico de las estaciones de servicio, este mismo porcentaje llega al 35% y la relación personal de ventas a personal total es del 66%.

# MAQUINARIAS Y APARATOS

**Situación general:** El 10% del mercado ubicado en una buena posición es contrabalanceado por un 5% en circunstancias adversas. De esta manera, el saldo (5%) denota una situación normal con una "leve tendencia a buena".



SITUACION GENERAL

Los empresarios del sector coincidieron en destacar una "perspectiva optimista" dado que un 90% del mercado esperaba una mejora en su situación general para después de Noviembre.

**Tendencia de ventas:** Los resultados obtenidos reflejan una tonificación en el ritmo de ventas.

La consulta sobre la tendencia anterior al mes de Noviembre arroja las siguientes cifras: 58% con tendencia de ventas desalentadora y un 42% con tendencia normal. Esto contrasta claramente con la tendencia de ventas durante Noviembre dado que si bien la opinión sobre una tendencia normal crece al 70%, la diferencia principal radica en que el 30% restante percibe un ritmo alentador de ventas.

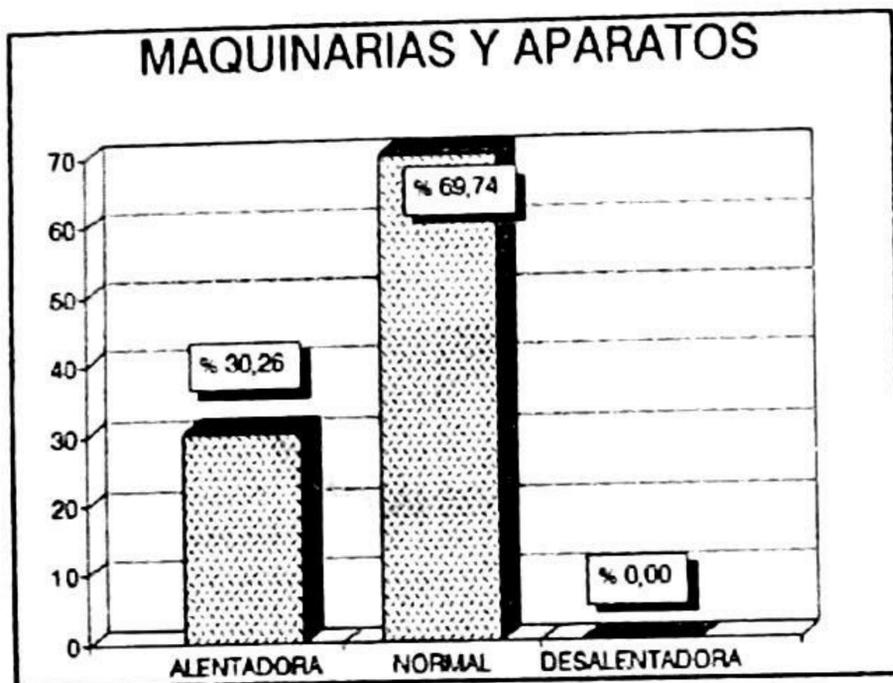


**Stocks:** Las respuestas señalan "unánimemente" que los "stocks deseados" han "disminuido".

Sobre los niveles de existencia, ninguno de los encuestados manifestó encontrarse excedido con respecto a los niveles deseados. Si en cambio, un 45% del mercado opina disponer de bajas existencias en comparación a los niveles deseados.

**Costos financieros:** El saldo de respuestas obtenidos entre altos y bajos (22%, el más elevado de los rubros comerciales mayoristas considerados) permite caracterizarlo como elevado.

**Personal de ventas:** El 90% del mercado señala personal de ventas suficiente. El 10% restante afirma disponer con excesivo personal de ventas. En promedio, el personal asignado a ventas representa el 65% del personal total.



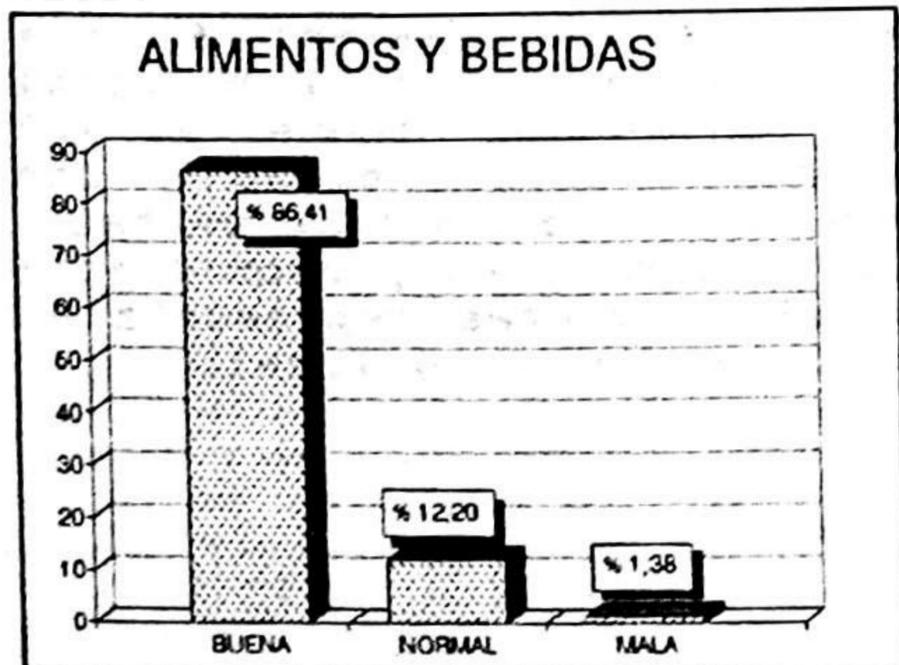
TENDENCIA DE LAS VENTAS

## COMERCIO MINORISTA

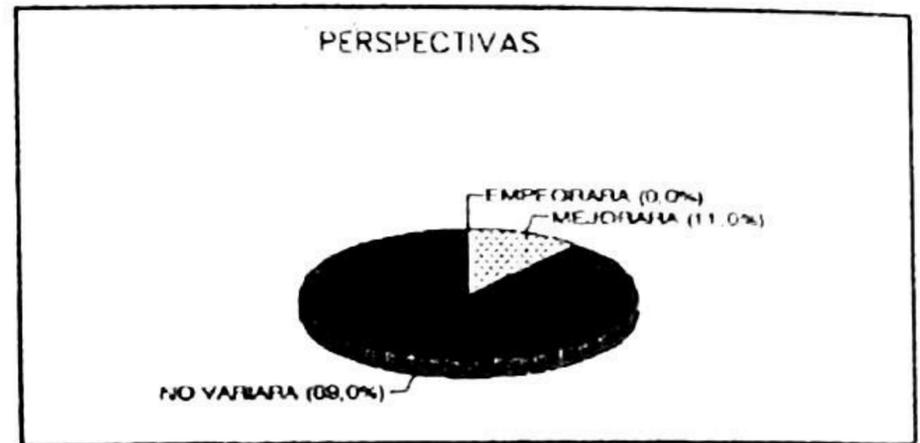
### ALIMENTOS Y BEBIDAS: SUPERMERCADOS Y AUTOSERVICIOS.

**Situación general:** Entre todos los sectores comerciales analizados, este rubro presenta el mayor porcentaje de mercado (90%) con una situación general "buena".

Para los meses siguientes a Noviembre se esperaba un mantenimiento de esta situación dado que el 92% opino que no se presentarían mayores cambios.



SITUACION GENERAL



**Stocks:** El grueso del sector informo sobre un nivel de "existencias normales" en relación a los niveles deseados. Solo un 5% respondió encontrarse excedido en relación al nivel deseado.

**Costos Financieros:** Una elevada proporción del sector (52%) resalta un elevado costo financiero. En esta pregunta, ninguna de las empresas encuestadas opino enfrentar un costo financiero bajo.

**Personal de ventas:** La totalidad de las empresas coincidieron en señalar que disponen de una asignación eficiente de personal dedicado a ventas. Esto es, no hay exceso ni insuficiencia de personal de ventas en las empresas del sector.

La relación personal de ventas/personal total obtenida alcanzo el 73%, la mas elevada de todos los rubros comerciales mayoristas y minoristas estudiados.

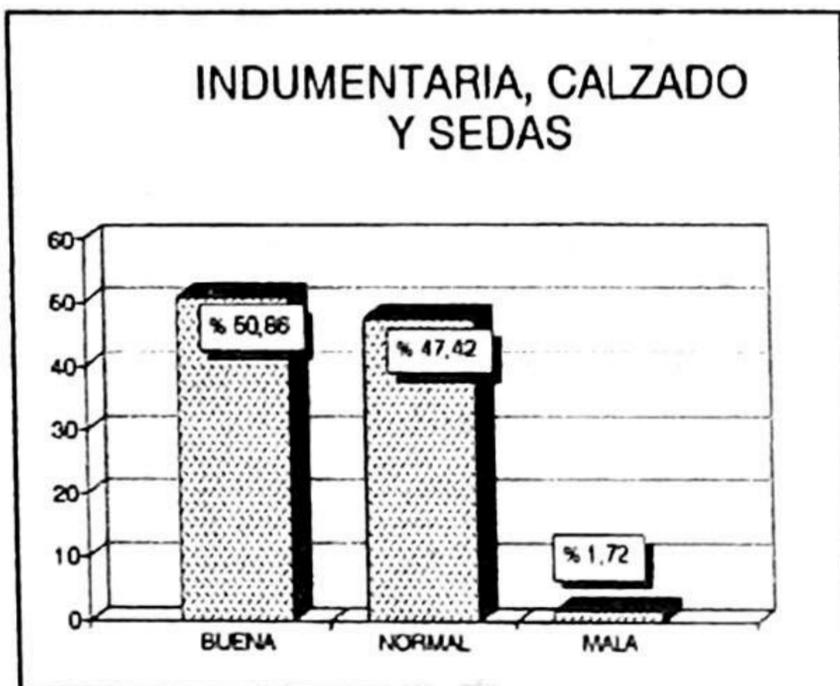


TENDENCIA DE LAS VENTAS

## INDUMENTARIA, CALZADOS Y SEDAS

**Situación general:** La situación general puede describirse en promedio como "buena". Los resultados demuestran que el 51% del mercado pasa por una buena situación general, en tanto que solo una pequeña fracción (cerca al 2%) enfrenta un mal momento.

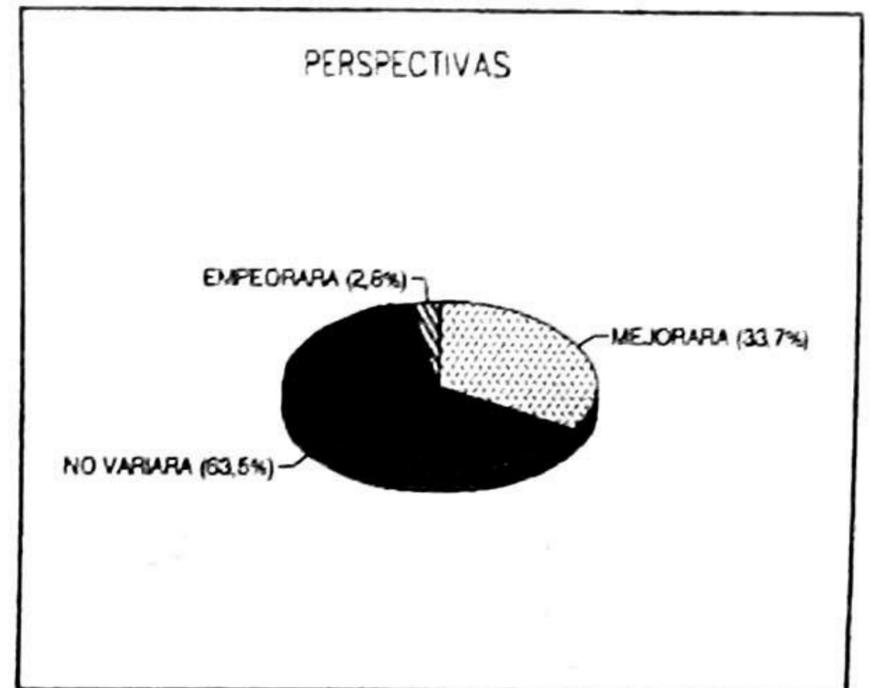
**Tendencia de ventas:** Al evaluar la tendencia de ventas el saldo de respuestas evidencia un ritmo normal con una clara tendencia alenta-



SITUACION GENERAL

dora. Mas precisamente, un 30% del mercado observa un ritmo alentador, contraponiéndose con una fracción del 11% con niveles desalentadores de ventas. No obstante la "buena" evolución de las ventas, es conveniente tener en cuenta que las empresas con ventas desalentadoras representan una elevada fracción del mercado.

**Stocks:** Un 25% del mercado afirma haber modificado su política de stocks. En general no puede hablarse de un

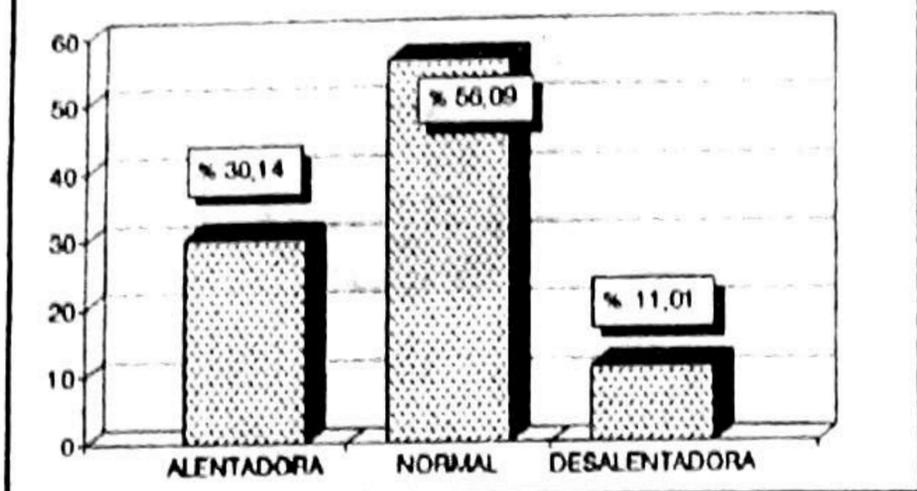


cambio en un mismo sentido por parte de las firmas que contestaron dado que un 13% del mercado aumento el nivel deseado de existencias en tanto que un 12% las redujo. Al responder sobre la relación existente entre los niveles de stock deseados y reales un 19% señalaron que disponía de mercaderías en exceso en tanto que el 14% del mercado contaba con existencias inferiores a las deseadas. El saldo resultante revela en lo que hace a este aspecto tendencias en promedios "normales".

**Personal de ventas:** Las cifras revela una necesidad de mayor cantidad de personal dedicadas a ventas. Si bien se observa una fracción del 12% con excesos de personal, la mayor proporción (46%) correspondió a aquellas empresas que declararon contar con insuficiente cantidad de personas en la sección ventas.

Es importante destacar que este sector expone la mayor relación de personal de ventas a personal total (82%) en el conjunto de actividades comerciales mayoristas y minoristas analizadas.

## INDUMENTARIA, CALZADO Y SEDAS



TENDENCIA DE LAS VENTAS

## ARTICULOS PARA EL HOGAR

**Situación general:** El saldo resultante (+77%) destaca una situación general "muy buena".

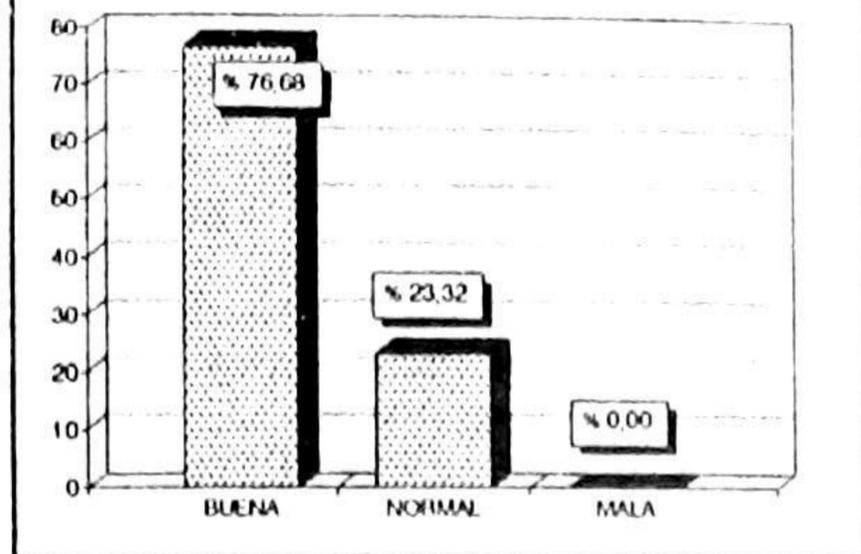
En los meses siguientes a Noviembre, la mayor parte del mercado (90%) esperaba seguir estando en una situación favorable.

La tendencia de ventas resulta "claramente alentadora". El restablecimiento del pago financiado en cuotas permitió el ingreso al mercado de un importante segmento de demanda caracterizado por ingresos medianos y bajos. Solo un 23% del mercado señala un ritmo normal de ventas en tanto que no se observan casos con ventas a un ritmo desalentador.

Pese a un contexto general claramente favorable pudo advertirse puntos preocupantes para algunos empresarios del sector: La competencia ilegal de la venta ambulante y la masiva apertura de comercios a causa de las facilidades para importar.

**Stocks:** En este sector, un 88% del mercado manifestó haber revisado su política de stocks. De esta cifra, solo

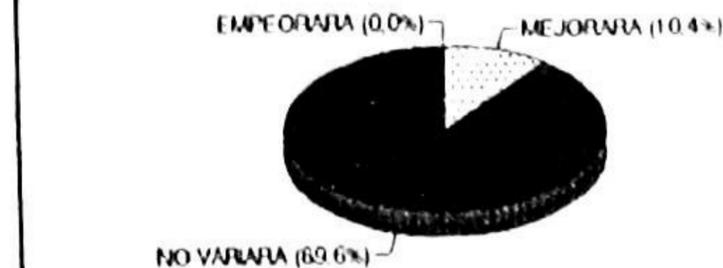
## ARTICULOS PARA EL HOGAR



SITUACION GENERAL

el 5% disminuyó su nivel de existencias "deseadas", el 95% restante las incrementó. Sin embargo, pese a haber aumentado el nivel deseado de mercaderías en stocks, el 71% del mercado en promedio señaló que

## PERSPECTIVAS



sus existencias "reales" de mercaderías exceden los niveles deseados. Una explicación posible consistiría en una sobreestimación de las ventas potenciales por parte de los empresarios del sector con la lógica consecuencia de una acumulación indeseada de stocks.

**Costos financieros:** Las res-

puestas reflejan una incidencia elevada de los costos financieros sobre los costos totales. Concretamente, el saldo del 38% caracteriza los costos financieros del sector como altos.

**Personal de ventas:** Como síntesis puede afirmarse que este resulta "insuficiente". Las empresas que facturan el 72% de las ventas del sector entienden que el personal asignado a ventas resulta escaso frente a las necesidades.

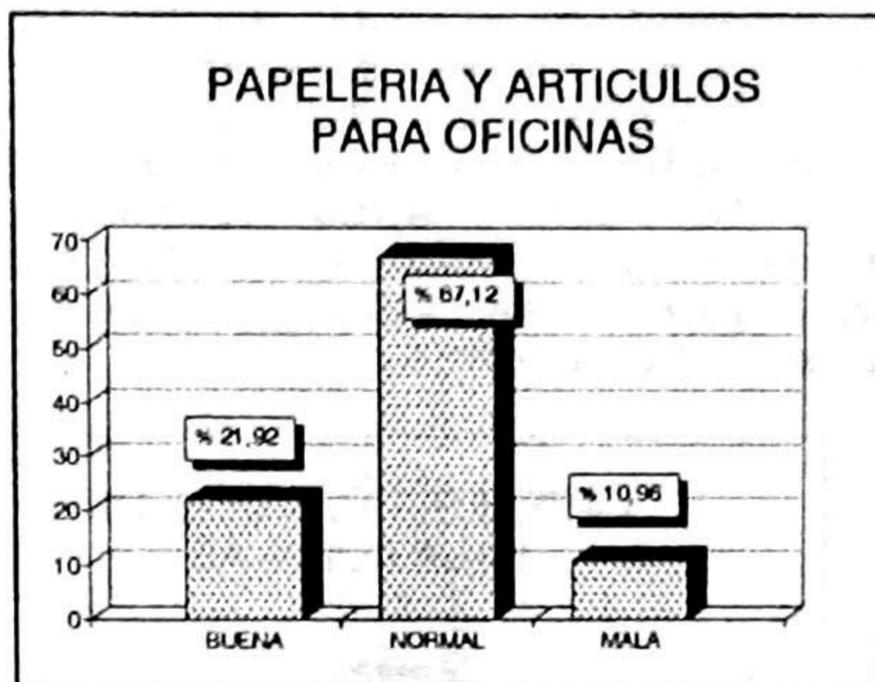
En promedio, el personal de ventas representa el 48% del personal total.



TENDENCIA DE LAS VENTAS

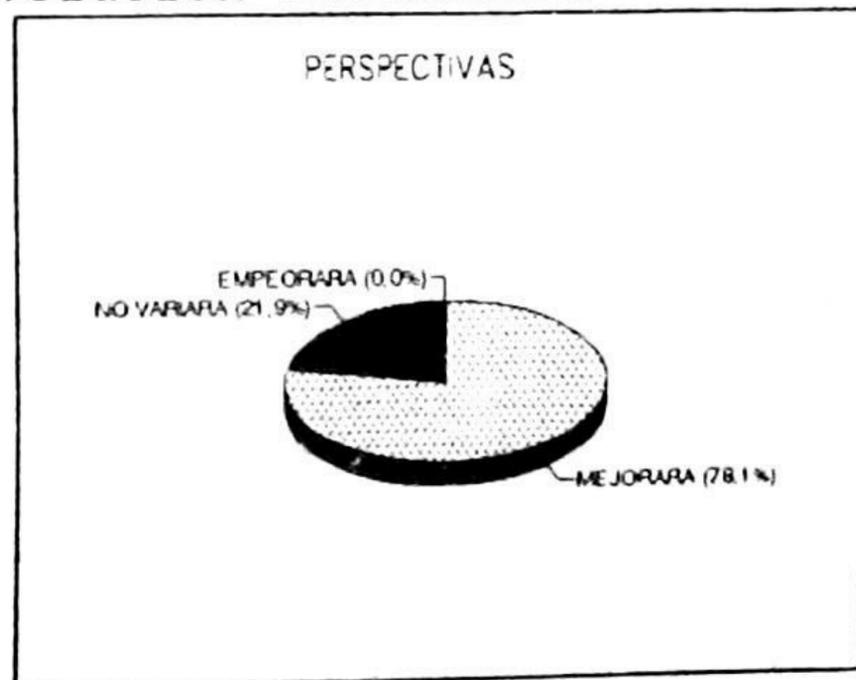
## PAPELERIA Y ARTICULOS PARA OFICINA

**Situación general:** Dado que un 25% del mercado se inclina por definir su situación general como buena frente a un 11% en condiciones adversas, el saldo favorable indica en promedio para el sector una situación satisfactoria.



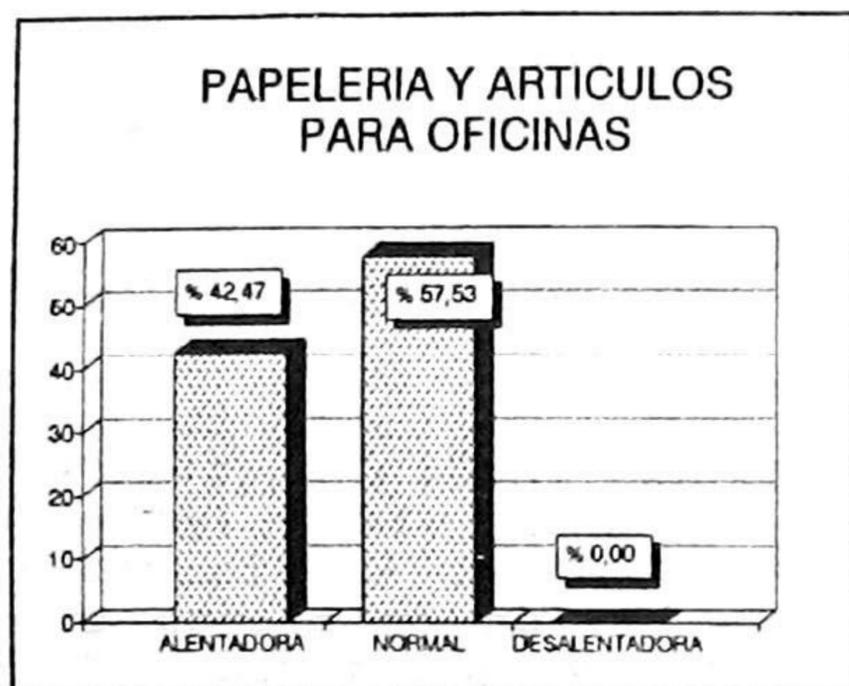
SITUACION GENERAL

Para los meses sucesivos predominaba una visión optimista en Noviembre. Así lo refleja el saldo de opiniones optimistas y pesimista (+78%) exponiendo una expectativa de evolución favorable.



**Tendencia de ventas:** Una tendencia de ventas "alentadora" (definido por un 42% del mercado, no habiéndose registrado casos con ventas desalentadoras) es un fuerte motivo para esperar una mejora en la situación general para el futuro inmediato. Al consultarse sobre la tendencia de ventas anterior a Noviembre solo un 42% del mercado respondió. A diferen-

cia de las ventas de Noviembre, en los meses previos la supremacía de la tendencia alentadora es muy leve: 4%. Por lo tanto, esta cifra destaca una tendencia solo normal para las ventas anteriores a Noviembre.



**TENDENCIA DE LAS VENTAS**

**Stocks:** "Todas" las empresas consultadas afirmaron haber introducido variantes en su política de stocks. Aquellas que se inclinaron por un "aumento" en los niveles requeridos de stocks representan un 52% de la facturación total del sector. El 48% restante los disminuyo.

Al analizar las existencias reales de mercaderías, predomina la opinión de que los stocks disponibles en Noviembre excedían los niveles apropiados (un 58% del mercado definió los niveles de stocks como elevados, un 21% como normales y el 21% restante como bajos).

**Personal de ventas:** Sobre este aspecto, "ninguna" de las empresas destacó un exceso de personal dedicado a ventas. Al igual que la mayoría de los sectores minoristas analizados, las respues-

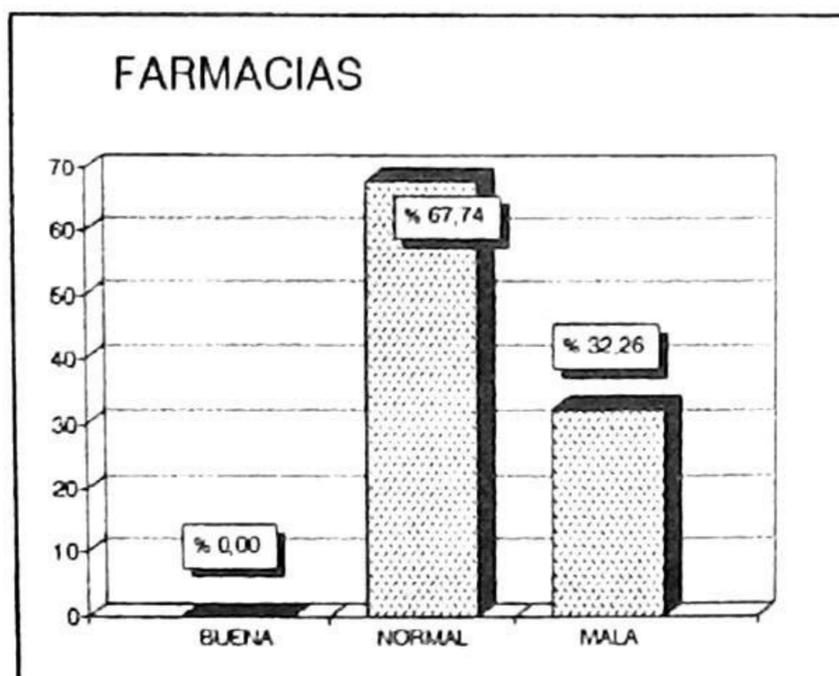
tas muestran una cantidad suficiente de personal asignado a tareas de ventas con tendencia a insuficiente (-saldo = +36%).

La relación promedio hallada entre personal de ventas y personal total es del 51%.

## FARMACIAS

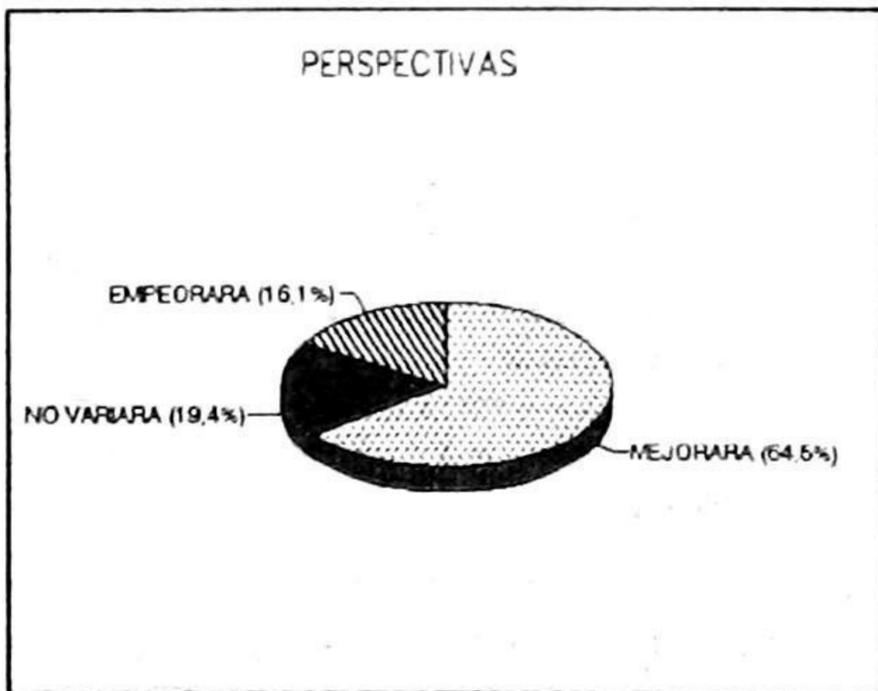
**Situación general:** El rubro farmacéutico se destaca nítidamente del resto de los sectores comerciales (mayorista incluido) por atravesar, en términos relativos, la "peor situación general". Concretamente, un 32% del mercado asegura pasar un mal momento y no se registran casos con una situación general buena.

Entre los elementos que afectan negativamente esta actividad comercial, debería mencionarse fundamentalmente la incertidumbre generada



**SITUACION GENERAL**

por el decreto desregulador; la falta de cobertura adecuada y la excesiva demora en el pago por parte de las obras sociales.

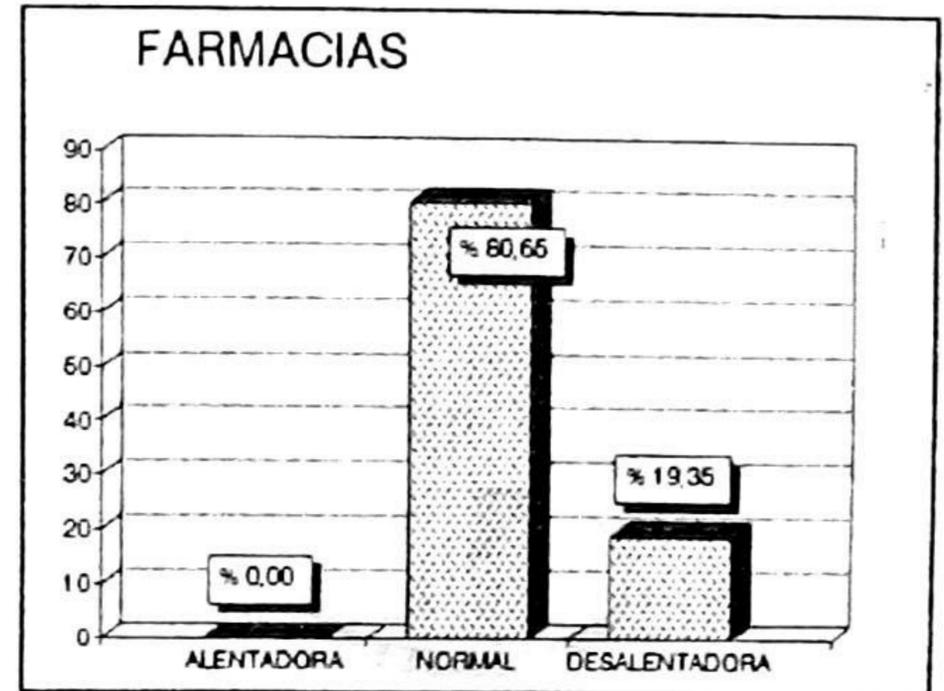


Consultados sobre las perspectivas para los meses siguientes a Noviembre, los empresarios del sector confían en cambios orientados en un sentido favorable. La opinión dominante es que la situación mejorara representando un 65% del mercado. No obstante cabe resaltar que es el único sector con una porción significativa de mercado (16%) aguardando un empeoramiento en la situación. Sobre la tendencia de ventas, el saldo de respuestas (-16%) refleja un ritmo de demanda normal pero con una clara inclinación a tornarse desalentador.

**Stocks:** La "totalidad" de los empresarios encuestados manifestaron estar conformes con sus niveles de stocks.

**Personal de ventas:** Firms que representan el 16% del mercado opinan que el personal asignado a ventas resulta excedente. No se registraron casos que consideren insuficiencia de personal. Estos resultados resaltan claramente en comparación al resto del comercio minorista y van en concordancia con una situación general regular acompañada de tendencias de ventas desalentadora al mes de

Noviembre. En promedio se obtiene que del total del personal ocupado el 60% esta asignado a tareas de ventas.



TENDENCIA DE LAS VENTAS

## MATERIALES DE CONSTRUCCION

**Situación general:** Este sector en promedio manifestó atravesar una situación general "normal" con marcada inclinación a buena (saldo = +23%).

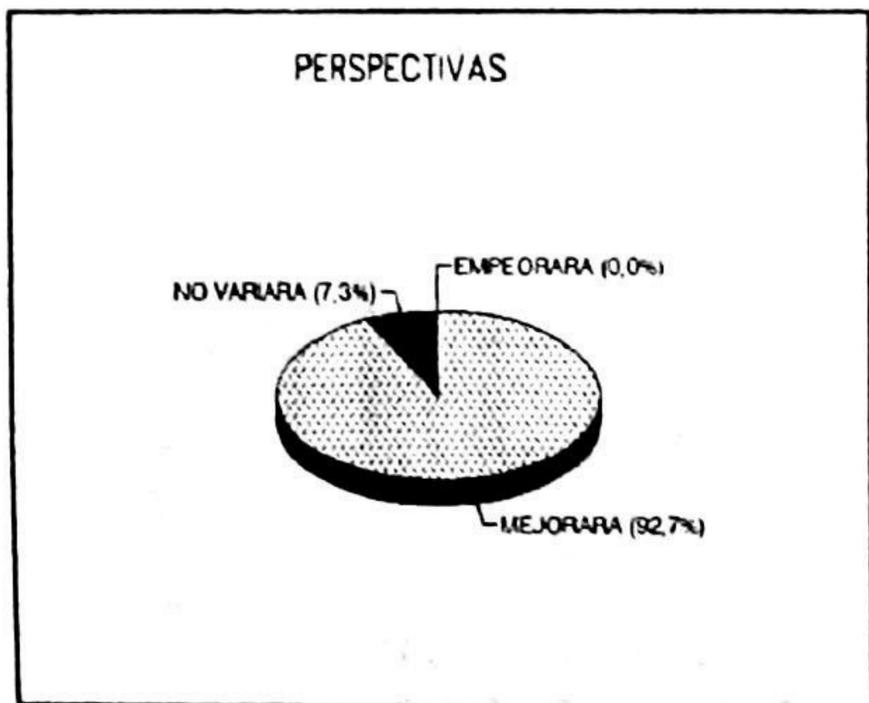


SITUACION GENERAL

Al analizar las expectativas de Noviembre, casi todas las empresas (representativas del 93% del mercado) coincidieron en pronosticar una mejor si-

tuacion general apostando a una reactivación mas intensa de la industria de la construcción.

Acorde con un contexto general favorable, la tendencia de ventas observada en Noviembre fue "decididamente alentadora" (saldo = 86%).



**Stocks:** El sostenido ritmo de ventas probablemente incidió para que el nivel de existencias en relación al nivel deseado resultase normal pero con tendencia a volverse insuficiente (saldo = -13%). Conviene agregar que "no se registraron" opiniones a favor de stocks excesivamente elevados.

Un 58% del mercado manifestó haber revisado sus políticas de stocks. De este porcentaje, solo el 12% corresponde a aumentos en el nivel deseado de stocks. El 88% restante ha optado por disminuir el nivel deseado de existencias.

**Costos financieros:** En general, la opinión mayoritaria revela que la participación de los costos financieros sobre los costos totales es elevado. Esto se desprende del saldo de respuestas obtenido, igual al +37% del

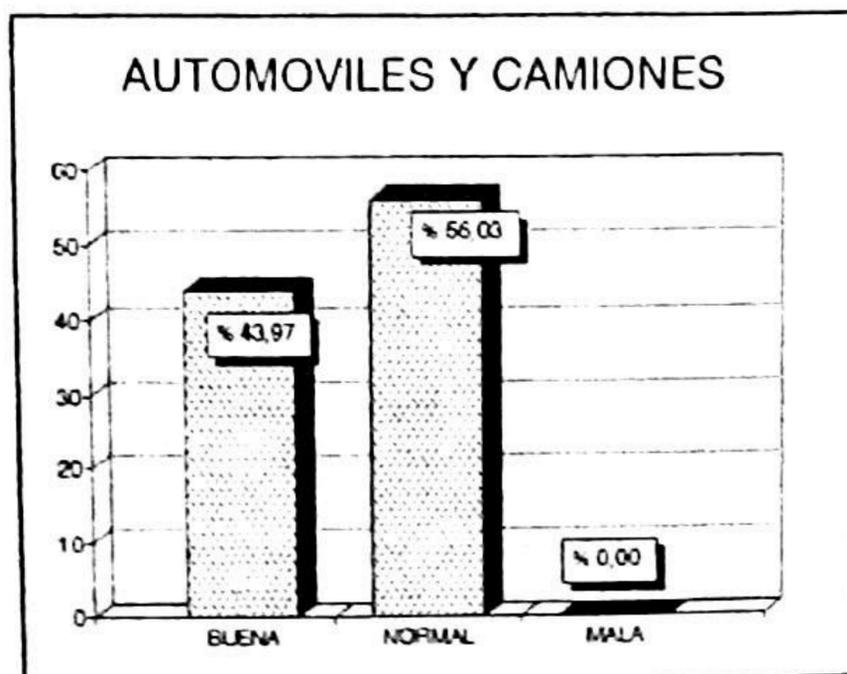
sector.

**Personal de ventas:** El 100% de las empresas consultadas coinciden en destacar que la cantidad de personal asignada a ventas resulta suficiente. Del personal total, en promedio, las empresas del sector asignan el 43% a tareas de ventas.



TENDENCIA DE LAS VENTAS

## AUTOMOVILES Y CAMIONES



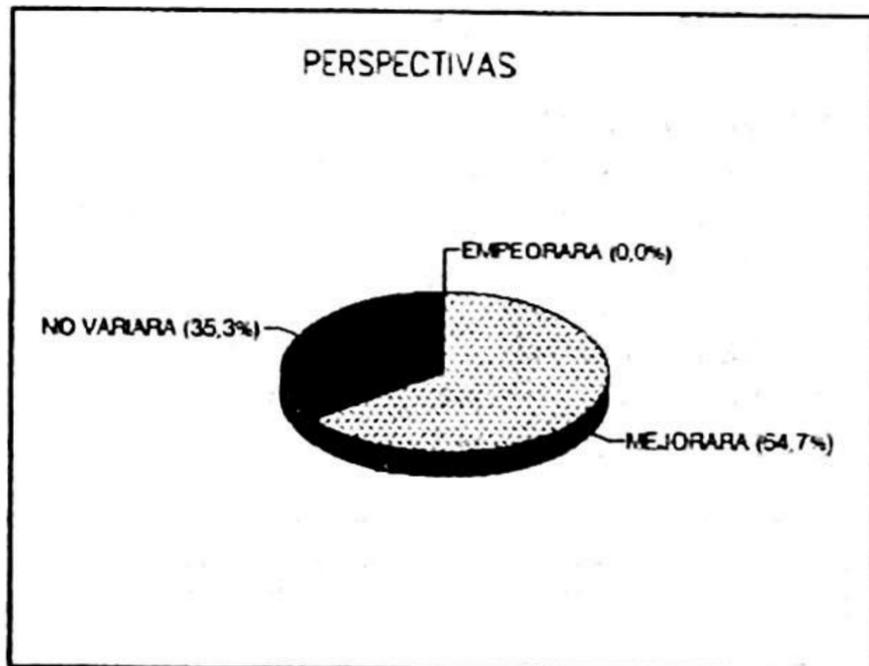
SITUACION GENERAL

**Situacion general:** En general, el sector atraviesa una situacion general favorable.

Así lo indica el elevado porcentaje correspondiente a opiniones buena (44%) junto a la ausencia de respuestas calificando la situación como desfavorable.

En cuanto a las perspectivas inmediatas, el sector revela un "optimismo generalizado". La expectativa predominante (65%) se refiere a una mejora en la situación general para los meses siguientes a Noviembre.

La tendencia de las ventas casi puede definirse como "alentadora" (saldo = +48%).



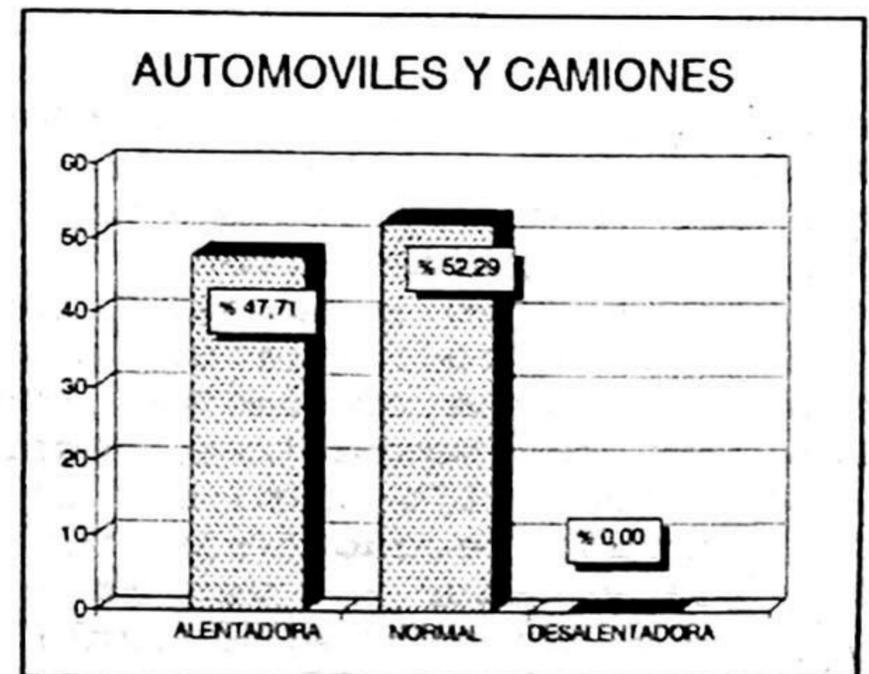
**Stocks:** Los resultados obtenidos revelan problemas con los niveles de stocks. Concretamente, la entrega de unidades nuevas resulta insuficiente y en consecuencia el 100% del mercado coincide en señalar que el stock disponible es bajo en comparación a los niveles deseados. Un 58% del mercado informo que sus stocks hablan cambiado. De esta cifra, la mitad corresponde a empresas que aumentaron sus existencias y la mitad restante a empresas que señalan haberlas reducido.

**Costos financieros:** Junto a

Cámaras y cubiertas, son los únicos sectores dentro del conjunto de actividades comerciales minoristas, que en promedio destacan una baja participación de los costos financieros sobre los costos totales. En el caso específico de automoviles y camiones, del total de mercado un 36% señalo que son bajos y solo un 6% que son elevados.

**Personal de ventas:** Predominan opiniones destacando que el personal de ventas resulta "insuficiente" (saldo = -66%).

El porcentaje de personal total asignado a tareas de ventas es muy bajo; el promedio obtenido para el sector es del 26%.

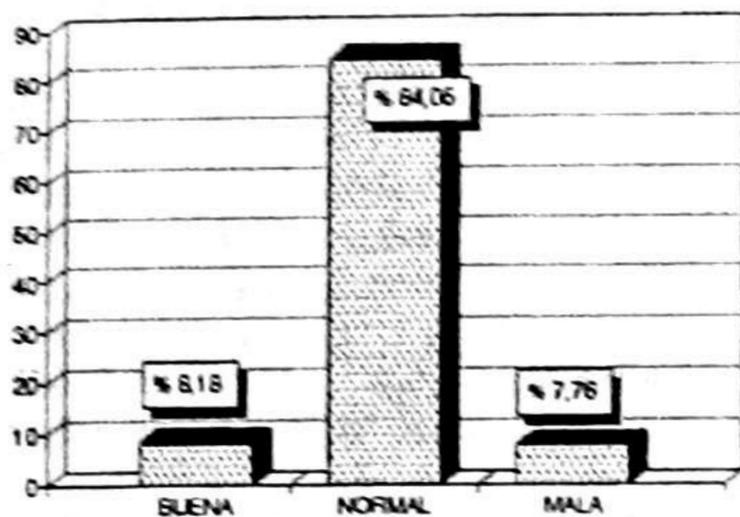


TENDENCIA DE LAS VENTAS

## REPUESTOS DE AUTOMOTORES

**Situación general:** La situación general puede definirse como "normal o satisfactoria". Esta es la opinión de las empresas que representan el 84% de las ventas.

## REPUESTOS DE AUTOMOTORES



SITUACION GENERAL

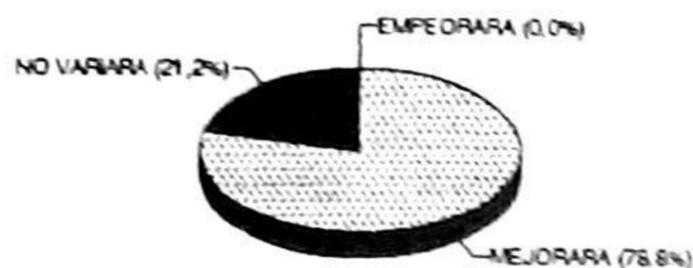
Consultados sobre las expectativas para después de Noviembre, la mayoría (75%) se inclino por esperar una situación mejor.

Si bien el ritmo de ventas arroja un saldo normal con leve tendencia alentadora (+10%), estos resultados están muy por debajo de un elevado numero de sectores analizados pertenecientes al rubro comercio minorista. No obstante, esto marca un cambio importante en un sentido positivo con respecto a meses anteriores dado que el 21% del mercado reconoció un ritmo desalentador de ventas en los meses previos a Noviembre frente a solo un 2% para este mismo mes.

**Stocks:** Un 26% del mercado admitió haber modificado sus niveles de stocks deseados. De ellos, el 18% creyó conveniente un stock menor en tanto que el 8% restante tomo la decisión contraria.

Un importante segmento del mercado (20%) cree que sus existencias resultan inferior-

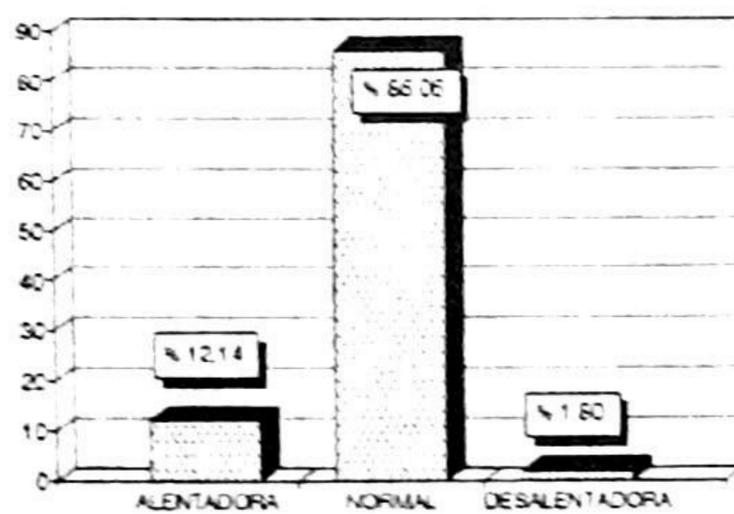
## PERSPECTIVAS



res a el nivel apropiado. El resto afirma disponer de niveles de stocks normales.

**Costos financieros:** Comparando con otros sectores, resalta en forma clara una elevada fracción del mercado (70%) que no duda en definir la incidencia de los costos financieros sobre los costos totales como elevados.

## REPUESTOS DE AUTOMOTORES



TENDENCIA DE LAS VENTAS

**Personal de ventas:** En promedio se espera que la mitad del personal total esta asignado a tareas de ventas. Dejando a un lado el 65% del mercado que esta convencido de contar con una dotación suficiente de personal asig-

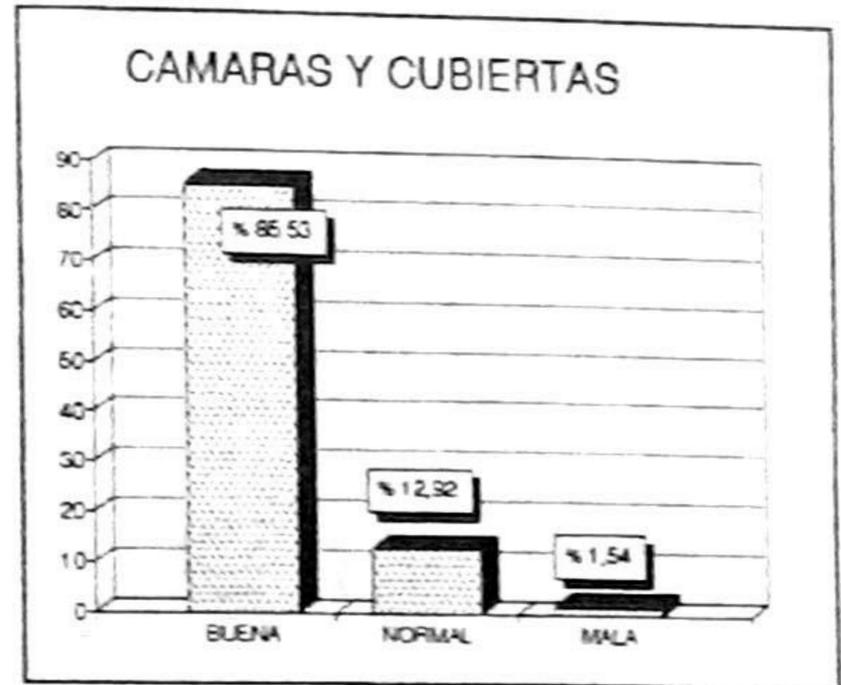
nado a tareas de ventas, el 35% restante lo considera insuficiente.

## CAMARAS Y CUBIERTAS

**Situación General:** Un 86% del mercado opinando que la situación general es buena, destaca a este sector como uno de los que atraviesa "mejor momento" comparado al resto de las actividades comerciales estudiadas.

Esperando los meses próximos a Noviembre, cuando la actividad se intensifica para este rubro por motivos estacionales, casi todo el mercado (97%) apuesta a una "mejor situación general".

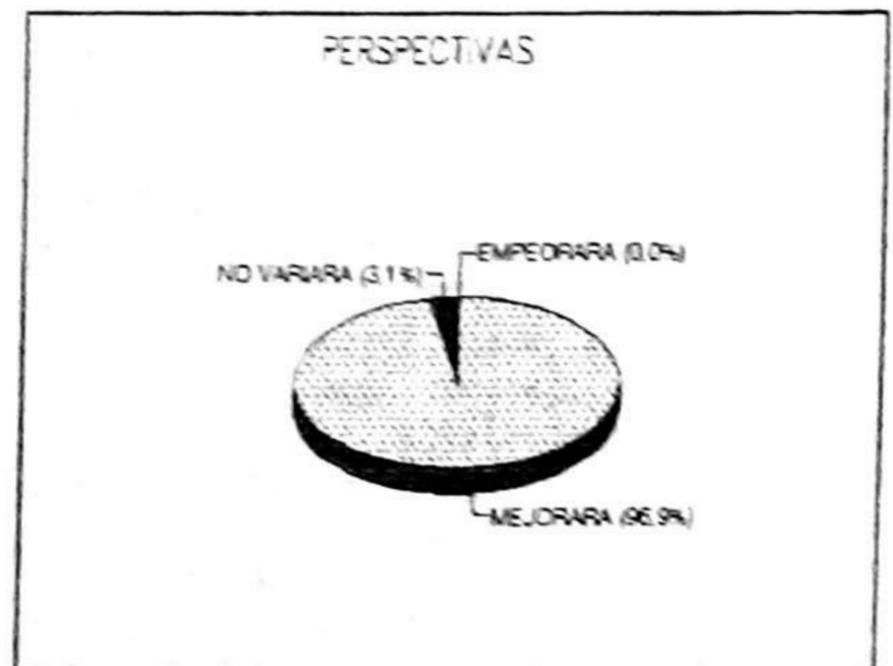
Es posible advertir un cambio en la tendencia de la demanda en un sentido positivo. En los meses previos a Noviembre el ritmo de ventas era definido como normal. En Noviembre, si bien un importante porcentaje se mantiene opinando que esta es normal (78%), se destaca una significativa diferencia dado que ahora el 22% opina que la tendencia de la demanda se presenta alentadora.



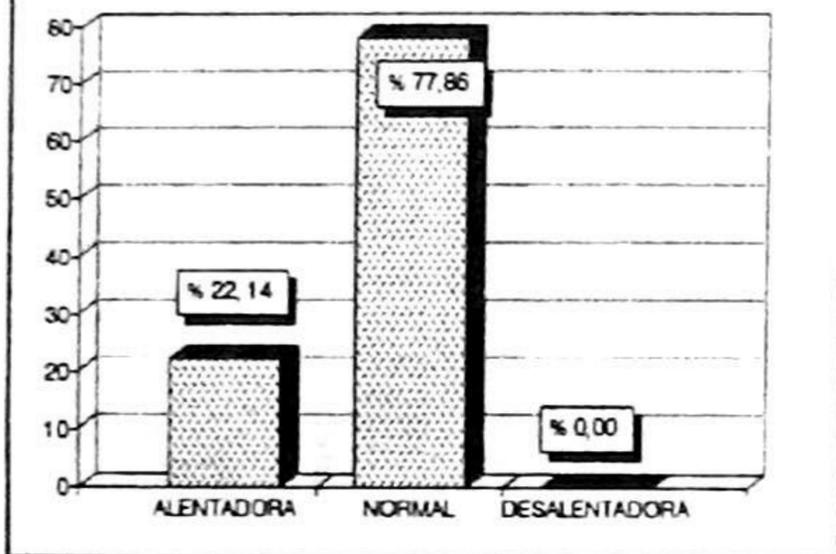
SITUACION GENERAL

**Stocks:** En general puede decirse que los stocks "no resultan bajos" frente a niveles deseados. El 85% del mercado afirmó que el nivel es normal quedando el 15% restante para aquellos que creen disponer de demasiada mercadería con respecto a las existencias deseadas.

Una gran fracción del mercado (48%) coincidió en señalar que la incidencia de los costos financieros sobre los costos totales de la empresa no es elevada.

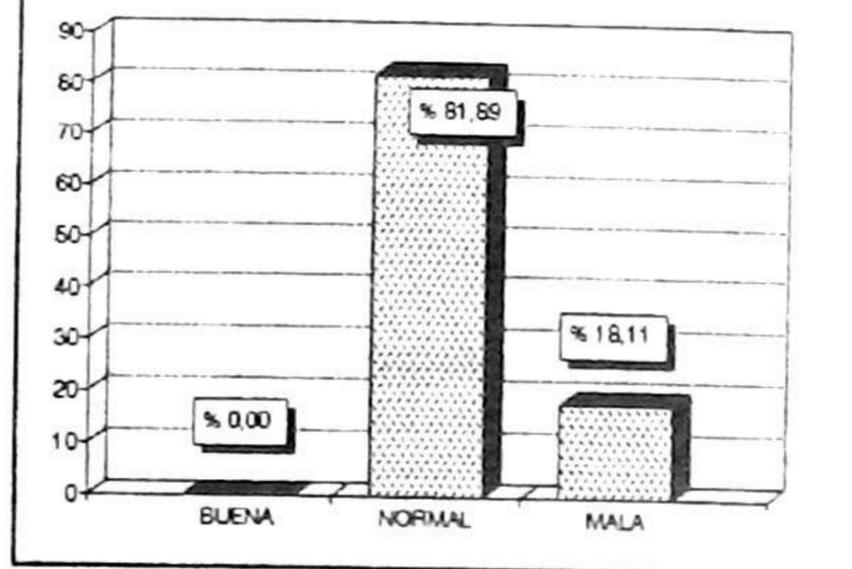


### CAMARAS Y CUBIERTAS



TENDENCIA DE LAS VENTAS

### FRIGORIFICOS



SITUACION GENERAL

## APARTADO: INDUSTRIA FRIGORIFICA.

**Situación general:** El saldo de respuestas correspondientes a las opiniones buena y mala (-18%) revela que la industria de frigoríficos locales esta pasando por una situación general regular.

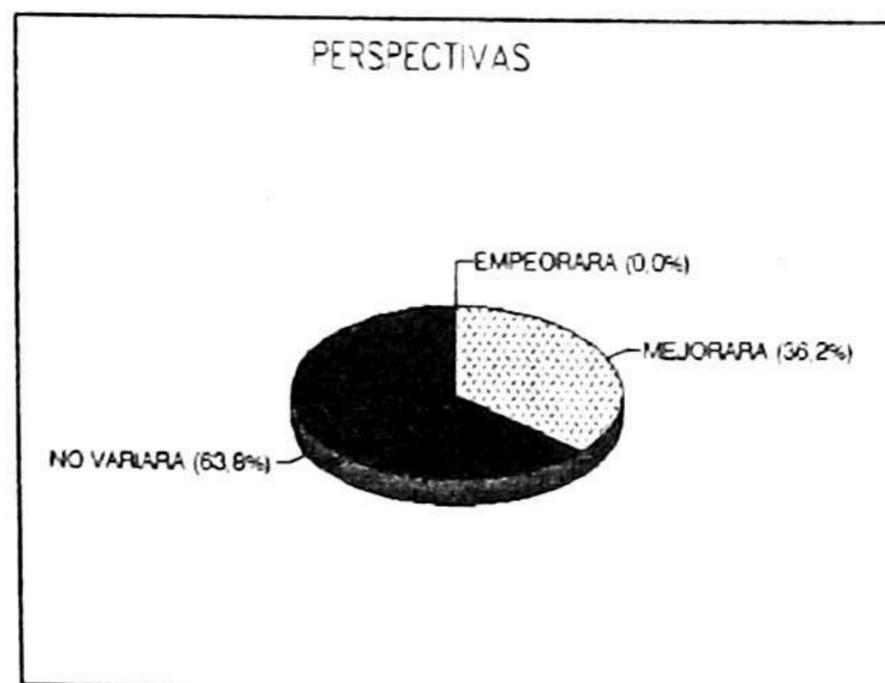
La mayor parte de los empresarios del sector (64%) no esperaban mayores cambios en los meses posteriores a Noviembre. De todos modos, en ningún caso se advierte que la situación pueda empeorar.

En cuanto a la tendencia de la demanda, las respuestas reflejan una mejoría. En los meses previos a Noviembre un 64% del mercado define el ritmo de ventas como alentador, el 36% opta por definirlo como desalentador. En Noviembre se mantiene el porcentaje a favor de una tendencia alentadora (64%), solo que esta vez apenas un 6% del sector dice enfrentar un ritmo desalentador de ventas. El 30% faltante representa a aquellos que creen haber pasado a una situación con ventas normales.

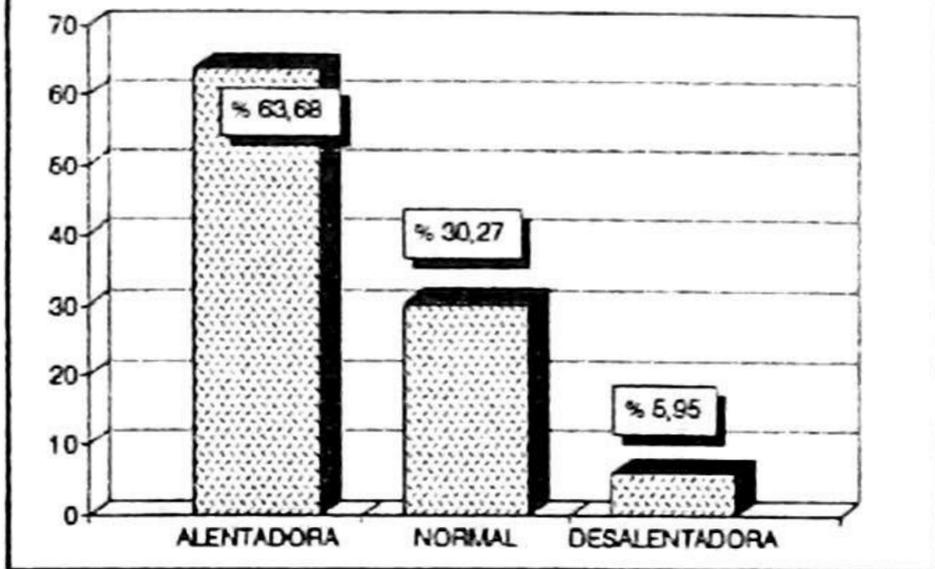
**Niveles de producción:** El porcentaje de uso de instalaciones sobre el máximo potencial ronda el 73%.

Consultados sobre los niveles de producción el 64% del mercado afirmo haber incrementado su producción en tanto que el 36% restante admitió haber disminuido la misma con respecto al mes anterior.

### PERSPECTIVAS



## FRIGORIFICOS



TENDENCIA DE LAS VENTAS

## COMENTARIOS FINALES:

La estabilidad de precios provoca como única alternativa para la mejora de los márgenes de rentabilidad una organización mas eficiente que posibilite: la captación de una mayor proporción del mercado a través de precios competitivos y productos de mejor calidad.

Paradójicamente, medidas en este sentido ( es decir, que apuntan a una mejor organización a través de una reestructuración de la empresa) llevan la necesidad de incurrir en gastos extraordinarios ( por ejemplo el despido de personal excedente y pago de indemnizaciones, capacitación, incorporación de procesos informáticos, etcétera) que transitoriamente pueden incidir en forma negativa sobre la rentabilidad.

Tras varios meses de estabilidad, algunos empresarios manifiestan estar preocupados por el efecto de desgaste sobre el salario real provocado por una inflación baja

pero persistente.

También se señala la dificultad de trabajar a precios competitivos por la continua presión sobre los márgenes de rentabilidad generados por costos crecientes en concepto de pagos de impuestos y servicios públicos.

Como contrapartida, el éxito en la lucha contra la evasión debería repercutir favorablemente sobre la situación general de las empresas que cumplen regularmente con sus obligaciones fiscales al eliminar del mercado la competencia desleal.

La recuperación del poder adquisitivo del salario, la reinstauración del uso de las tarjetas de crédito, la estabilidad de precios que permite diseñar planes de financiación en cuotas accesibles a largo plazo posibilitan un notable repunte de las ventas de bienes de consumo durable comenzando por aquellos productos que dentro de esta franja tienen un precio relativo menor (por ejemplo los electrodomésticos). Esta situación se hará extensiva a bienes durables de mayor precio (por ejemplo los inmuebles) a medida que mejore la accesibilidad del crédito.

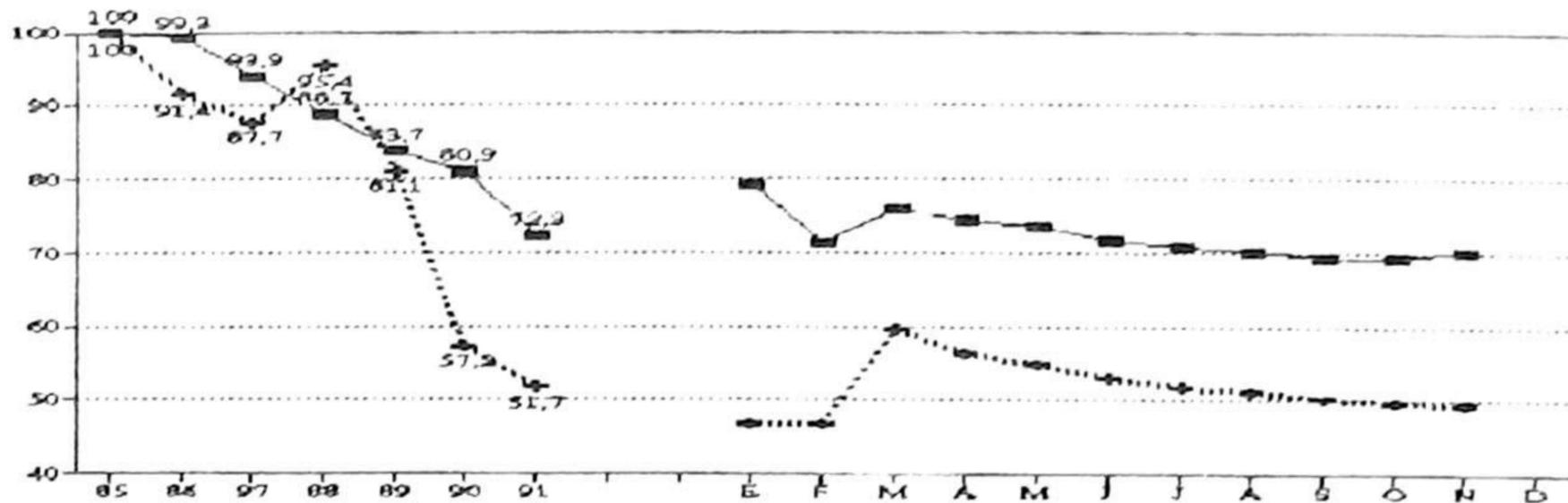
En este sentido un paso fundamental es la disminución de tasa real activa (tasa nominal de interés sobre prestamos menos tasa de inflación). Los factores decisivos que pueden contribuir a que este cambio se produzca consiste en una racionalización del sector financiero que les asegura una rentabilidad adecuada a menores "spreads" y un aumento de la capacidad prestable de las entidades financieras a través de una disminución de encajes acom-

pañado de un mayor volumen de depósitos.

Finalmente, esta descripción de actividades económicas locales conviene que sea encuadrada en un marco mas general que describa la evolución sectorial a nivel nacional. A continuación se exponen algunos datos reflejando el desempeño relativo de los principales sectores en 1991.

# SALARIO REAL

INDICE 1985 = 100

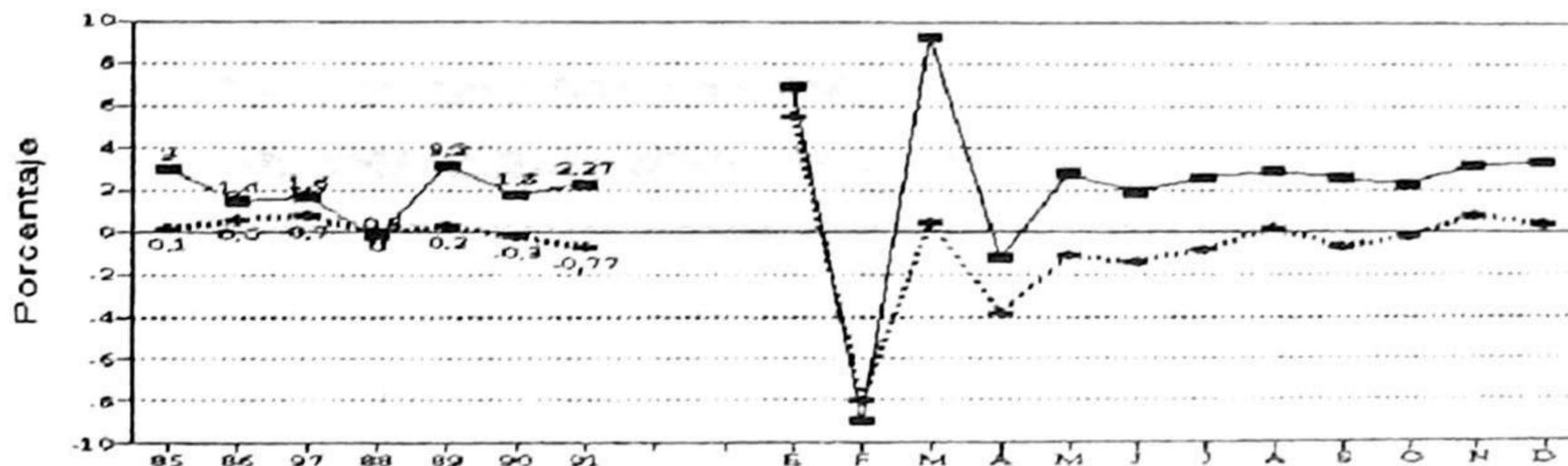


FUENTE: FIEL

Ind. manufacturera Adm. Publica

# TASA DE INTERES REAL

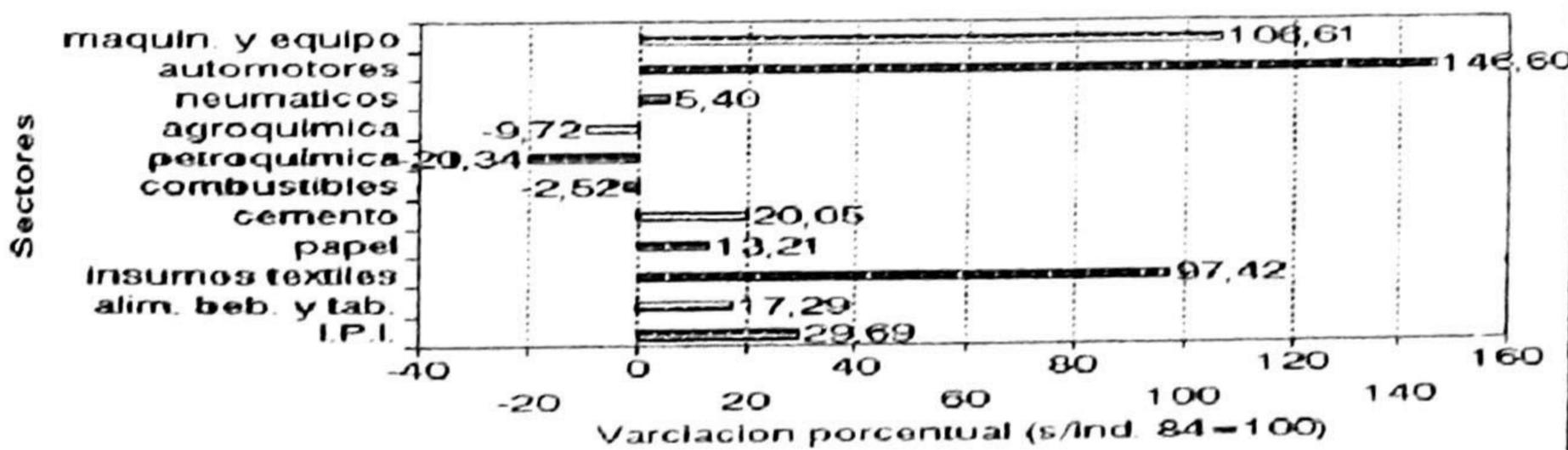
(efectiva mensual)



FUENTE: Cartago

Tasa activa real Tasa pasiva real

# VARIACION INDICES DE PRODUCCION

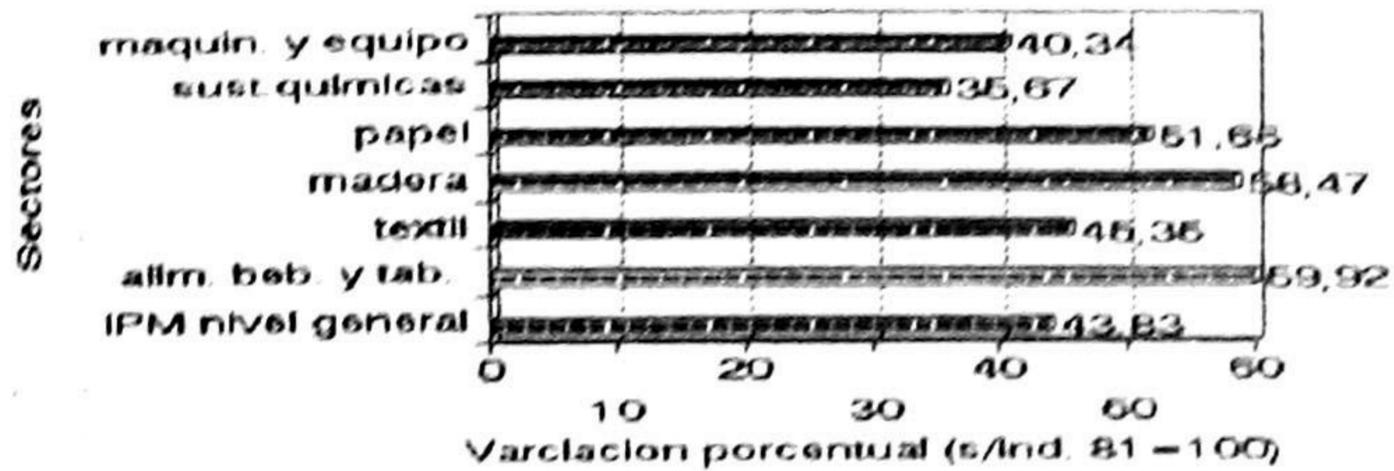


FUENTE: FIEL

Varlac. ener-Nov.

# VARIACION PRECIOS RELATIVOS

## Comercio mayorista

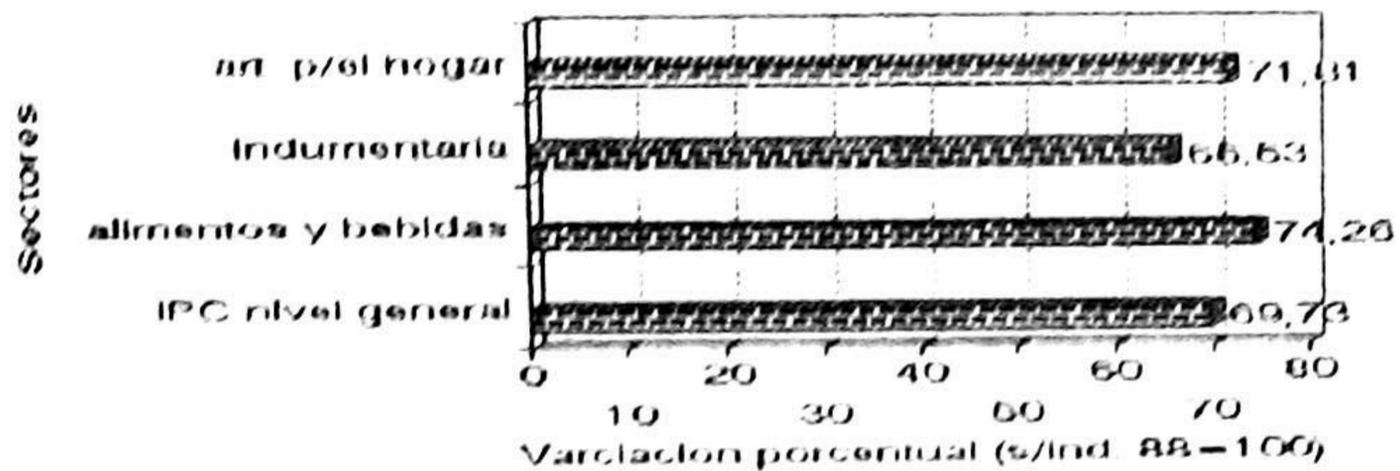


FUENTE: FIEL

Variacon. ener-nov.

# VARIACION PRECIOS RELATIVOS

## Comercio minorista



FUENTE: FIEL

variacon. ener-nov.