

# Observatorio Comercial 2022

Junio 2022





# Lo más destacado

# Los 3 puntos más destacados del semestre

1

Con Junio se cierra un semestre caracterizado por la contracción en los niveles de actividad y la pérdida de rentabilidad.

2

Y si bien esta situación es generalizada; su impacto ha sido más negativo para los comerciantes más pequeños: aquellos que son dueños de su tienda y la atienden de manera familiar, los que tienen pocos empleados y los que no pertenecen a una cadena de sucursales.

3

En varios de los rubros analizados, lejos de avizorarse un fin a esta caída, en Junio se ve un agravamiento de la situación (mayoritariamente, con valores negativos incluso más bajos que los promedios semestrales). Coloquialmente “Un peor mes dentro de un mal semestre”, cuando no, “el peor mes del semestre”.

# Los 5 puntos más destacados de Junio

1

La actividad comercial de Junio cayó un 7% con relación a Mayo.

2

Las ventas de Junio fueron un 10% más bajas que las de Junio del '21, producto de que más de la mitad de los comerciantes afirman haber vendido un cuarto menos en unidades.

3

Finalmente, el deterioro en unidades vendidas cuando se compara con lo que ocurría en el 2019, es del 15%, dos puntos porcentuales por encima que el registrado en Mayo.

# Los 5 puntos más destacados de Junio

4

En Junio el aumento de precios se desaceleró y un 20% menos de comerciantes aplicaron un ajuste.

5

A pesar del notorio incremento en el porcentaje de comerciantes que afirman haber incrementado o mantenido su rentabilidad con relación al mes anterior, el saldo neto es negativo. Después de dos meses de pérdida del 9% intermensual, la contracción del 5% en Junio es casi “una buena noticia”.



# Análisis por sector

# Indumentaria

Las ventas de Junio estuvieron por debajo de lo esperado para los vendedores de indumentaria, ni la llegada del frío invernal ni el Día del Padre tuvieron el efecto deseado.

Todos los indicadores tanto de ventas como de rentabilidad fueron negativos en Junio: un 71% de los comerciantes del rubro encuestado afirma estar vendiendo menos unidades que hace un año; un porcentaje levemente mayor, 76%, vende menos que antes de la pandemia y finalmente el 50% comercializó menos unidades que en Mayo del 2022.

La dimensión de cada una de esas tres caídas en volúmenes de unidades vendidas son, sin embargo, menores a los promedios de este primer semestre 2022, es decir, que a pesar de lo negativo del mes, éste no fue tan malo como el promedio de lo ocurrido en los primeros seis meses de este año. La disminución resultante de comparar las ventas de Junio '22 con las del mismo mes del año anterior muestra una pérdida del 4% de unidades, siendo el promedio semestral del 5%. En relación a la variación con lo que se vendía antes de la pandemia, la merma semestral ronda el 14% y la de este mes es del 7%, la mitad. También la contracción intermensual es menor este mes, 4% vs. 9% del semestre.

Los comerciantes de indumentaria perdieron también rentabilidad, 6 puntos menos que el mes pasado y el mismo porcentaje en relación al año anterior. La oscilación es también menor que el promedio de lo que va del año 2022: 7% de pérdida en relación al año anterior y 15% en comparación al mes inmediatamente precedente.

El ticket promedio rondó los \$6.568 y el 64% de los comerciantes aumentaron sus precios en Junio.

# Accesorios de moda

El mes de Junio no fue un buen mes para los comerciantes de accesorios de moda, de hecho los valores de retracción de la actividad este mes superan a los promedios semestrales: “Un peor mes dentro de un mal semestre”.

Más de la mitad de los comerciantes afirma haber vendido menos accesorios en Junio que en Mayo de este año, con un saldo negativo del 17%, dos puntos por encima del promedio del semestre.

El 67% vende un 4% menos de lo que vendía en Junio del 2021. La caída interanual promedio de este semestre es del 3%.

Sólo las pérdidas con relación al movimiento comercial previo a la irrupción de la pandemia de Covid son menores este Junio (6%) que el que se obtiene de promediar los valores registrados en el semestre (13%).

Es menor la cantidad de comerciantes que aumentaron sus precios en Junio (64%). La caída de la rentabilidad en relación a Mayo fue de un 17%, superando al promedio de estos primeros seis meses del año en 4 puntos porcentuales. En relación a Junio '21 se perdió un 1% de renta.

El ticket promedio fue de \$2.750.-



# Deco/ Hogar

Es el rubro en donde mayor es la proporción de comerciantes que afirman que sus ventas estuvieron acordes a lo esperado.

Sin embargo, esto no tiene que interpretarse como que las expectativas cubiertas hayan sido de buenas ventas. De manera ininterrumpida desde Enero, la comparación interanual de las ventas muestra crecientes retracciones. Cada vez es más grande la proporción que afirma que venden menos unidades que el mismo mes del año anterior y Junio incluso profundiza esta tendencia. También para Deco y Hogar se podría hablar de un “peor mes en un mal semestre”.

Sólo en el último mes cayeron en un 17% las unidades comercializadas, superando ampliamente el promedio semestral de un 10%. En tanto que la caída es del 21% si se compara con el volumen comercial de Junio del 2021, valor también muy encima del 13% semestral. Finalmente en Junio se vendieron un 21% menos de unidades que en el mismo mes del 2019. El promedio de los valores relevados a lo largo de este año es de un 12%, nueve puntos porcentuales menos que en Junio.

La contracción en la rentabilidad no escapa a esta tendencia negativa. En relación a la renta obtenida en Mayo, la caída fue del 15% (más que el doble del promedio 2022) y en relación al año anterior la pérdida es aún mayor alcanzando al 21% (4 puntos porcentuales encima del promedio).

El ticket promedio refleja la contracción en las ventas, \$4.700, la mitad del de Mayo. El aumento de precios fue aplicado por el 64% de los comerciantes del sector.

# Estética y cuidado personal

Este sector no ha logrado a lo largo de los primeros seis meses del año ajustar sus expectativas de venta mensual a lo que finalmente termina ocurriendo. En todos los casos, la realidad no logró alcanzar las expectativas.

Todos los indicadores de ventas y rentabilidad fueron negativos en Junio: Siete de cada diez comerciantes consultados afirman haber vendido menos que en Mayo, seis de cada diez vende menos que antes de la pandemia y la mitad, por debajo de Junio '21.

La dimensión de cada una de esas tres caídas en volúmenes de unidades vendidas son, además, superiores a los promedios de este primer semestre 2022. La disminución resultante de comparar las ventas de Junio '22 con las del mismo mes del año anterior muestra una pérdida del 10% de unidades, siendo el promedio semestral del 2%, cinco veces menos. En relación a la variación con lo que se vendía antes de la pandemia, la merma semestral ronda el 14% y la de este mes es del 21%. También la contracción intermensual es más pronunciada este mes, 18% vs. 16% del semestre.

Esto mismo se repite al comparar la rentabilidad. Entre Junio y Mayo se perdió un 12% (1 punto porcentual más que en el semestre). La caída es menor si la comparación se realiza con la rentabilidad de Junio del 2021, 9% y es el único caso en donde la situación semestral es más desfavorable que la de Junio (10%).

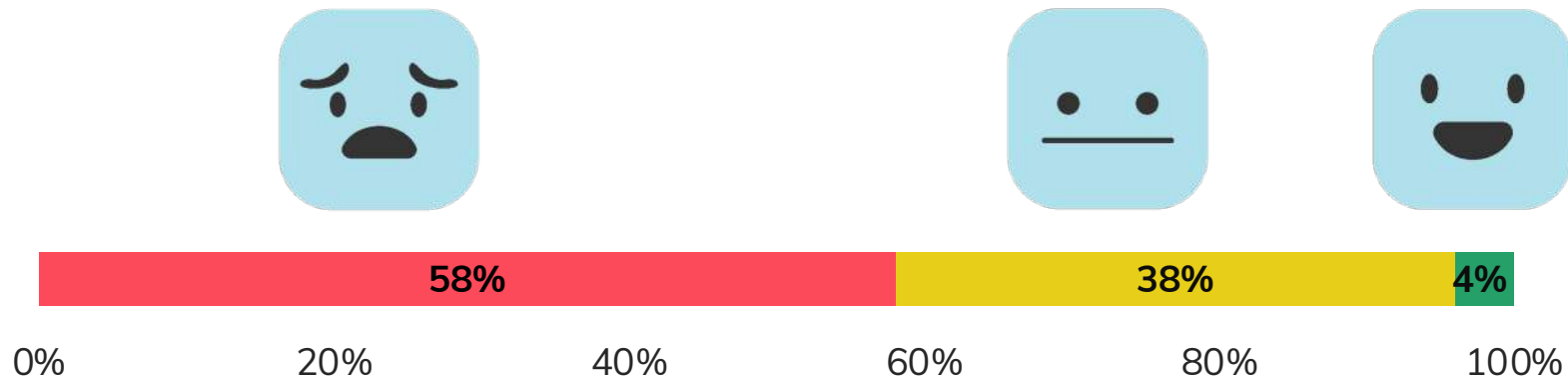
Nuevamente un 80% de los comerciantes subió sus precios en Junio. El ticket promedio fue de \$ 3.389.



# La actividad comercial

# Expectativas de ventas

“Teniendo en cuenta sus expectativas de ventas para el mes de Junio, las ventas...”



Las ventas estuvieron por debajo de sus expectativas

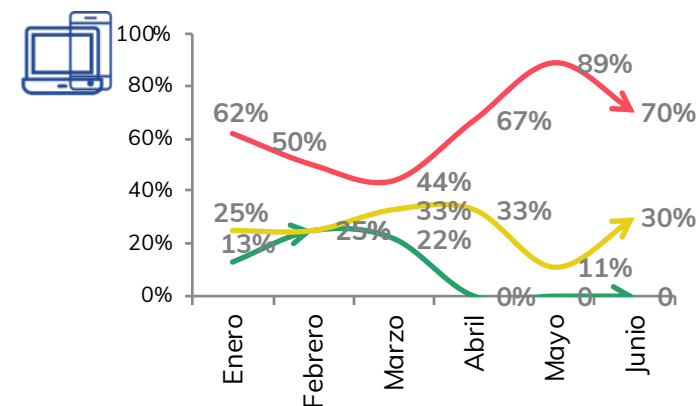
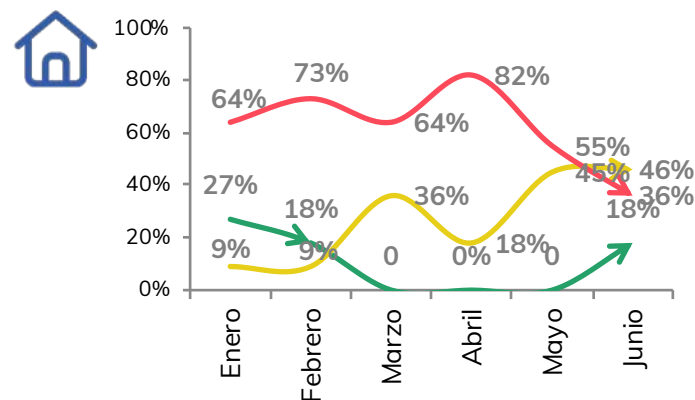
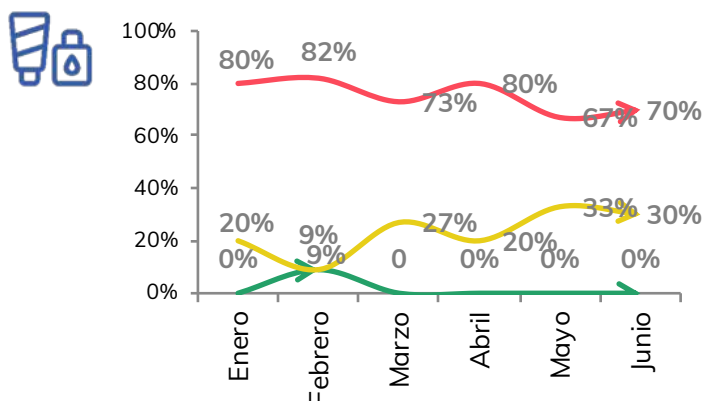
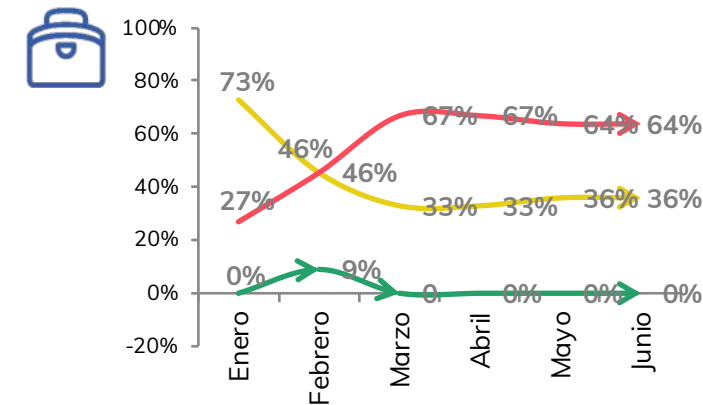
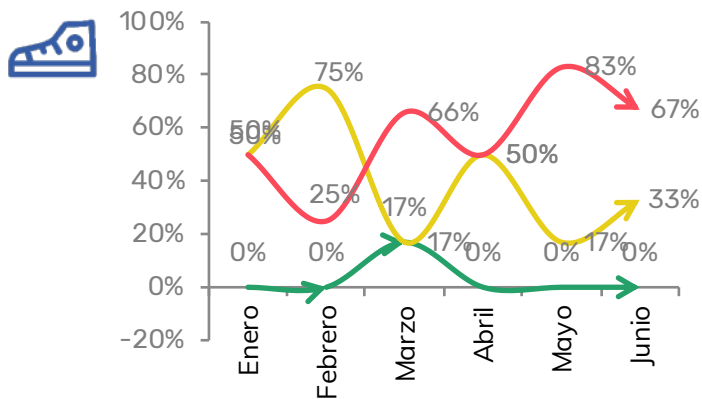
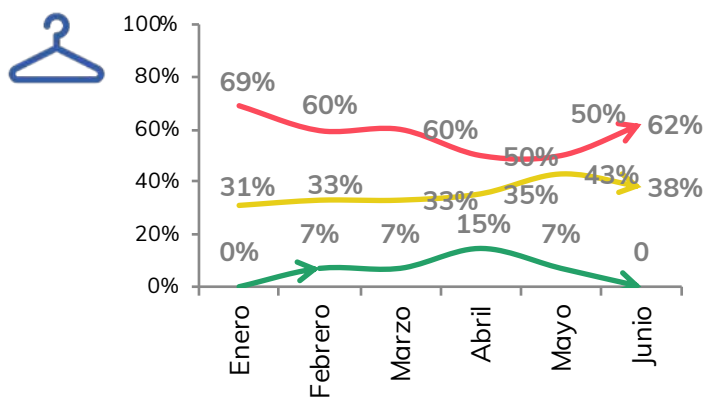
Las ventas cubrieron sus expectativas

Las ventas superaron sus expectativas

\*Puede sumar más de 100% por efecto del redondeo

# Evolución de expectativas de ventas

## Rubro de actividad



\*Puede sumar más de 100% por efecto del redondeo



Las ventas estuvieron por debajo de sus expectativas



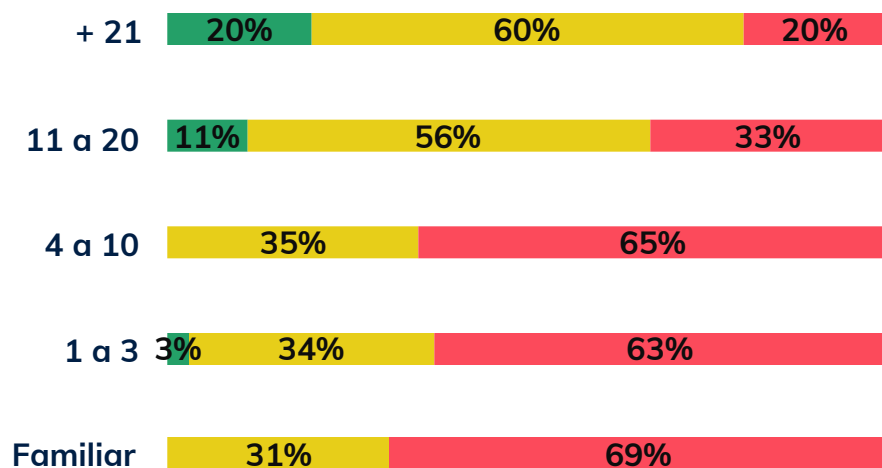
Las ventas cubrieron sus expectativas



Las ventas superaron sus expectativas

# Expectativas de ventas según...

## ...cantidad de empleados



Los comercios grandes y los que forman parte de una cadena de tiendas son los que mes a mes tienen ventas que mejor cubren sus expectativas.



Las ventas estuvieron por debajo de sus expectativas



Las ventas cubrieron sus expectativas

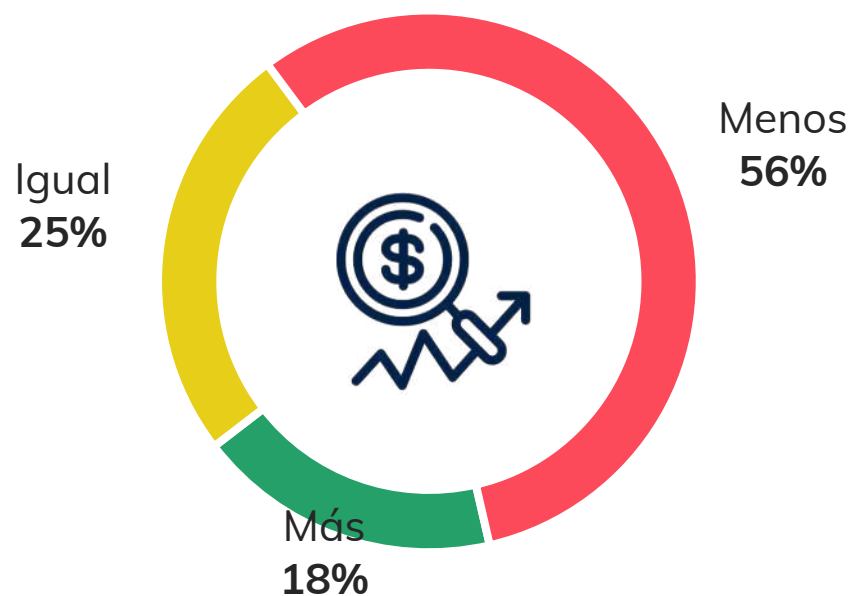


Las ventas superaron sus expectativas

\*Puede sumar más de 100% por efecto del redondeo

# Volumen de ventas en unidades

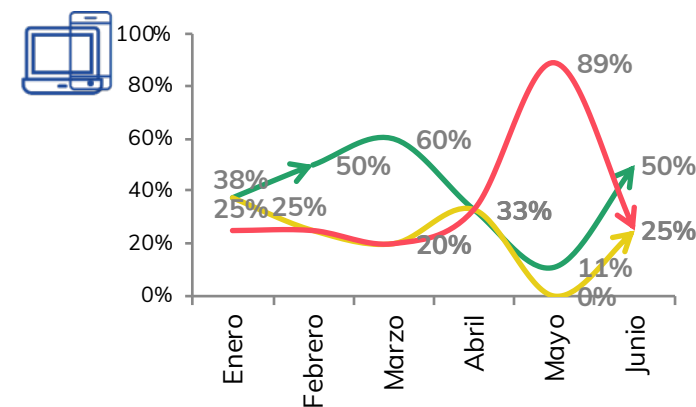
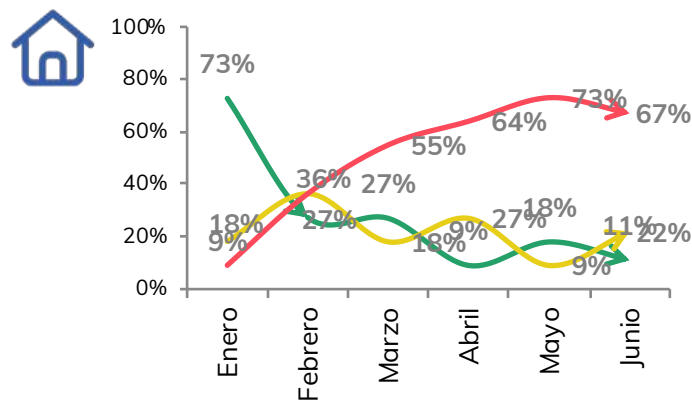
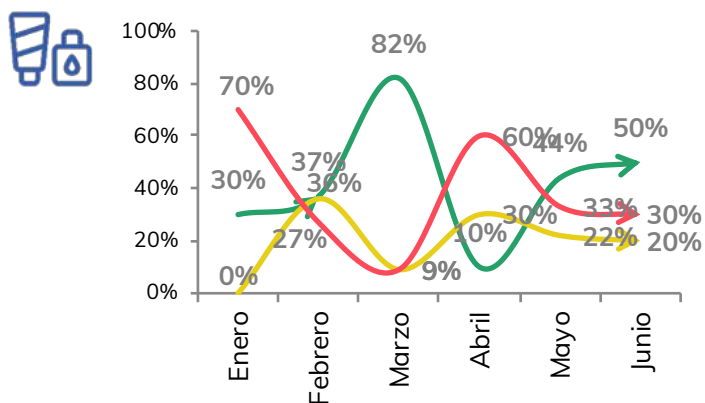
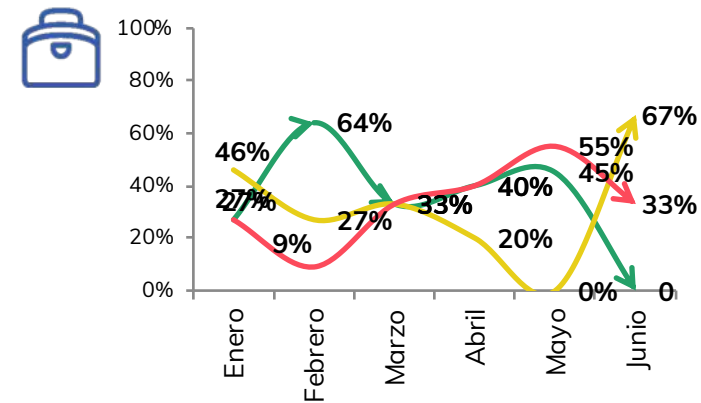
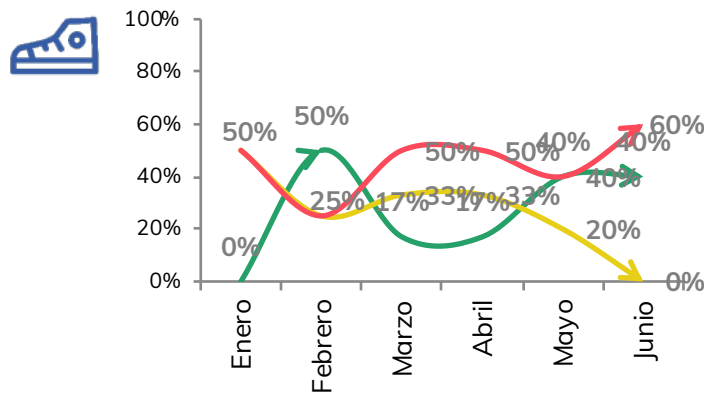
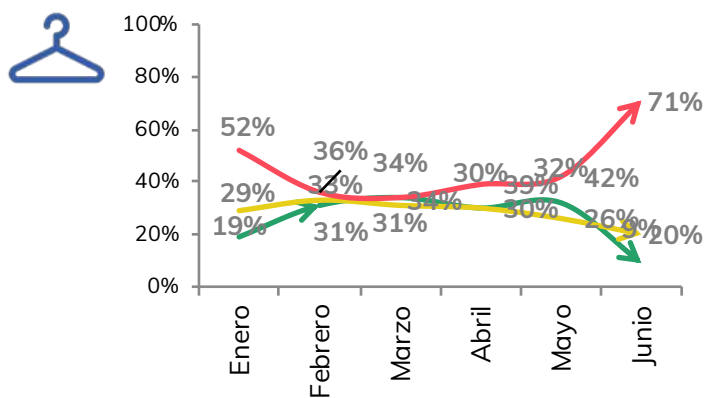
Variación interanual Junio '22 vs. Junio '21



- Disminuyeron
- Se mantuvieron
- Aumentaron

# Evolución de volúmenes de ventas interanual

## Rubro de actividad



\*Puede sumar más de 100% por efecto del redondeo



Disminuyeron



Se mantuvieron

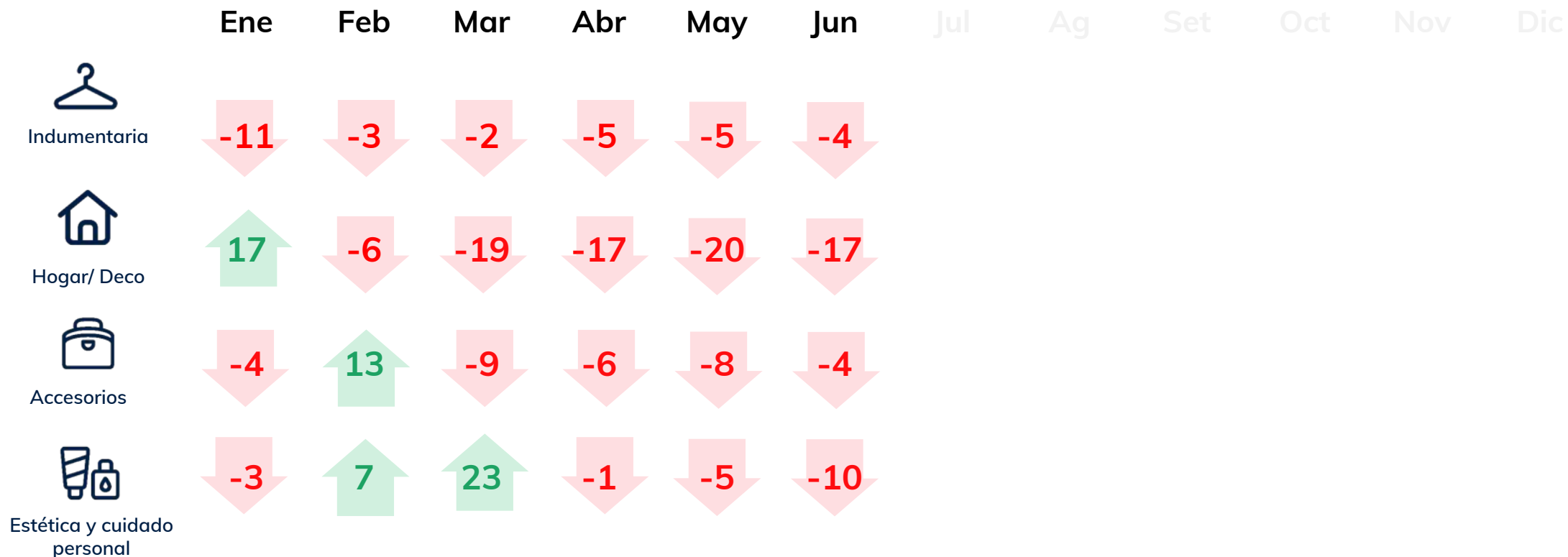


Aumentaron



# Evolución de volúmenes de ventas interanual

## Rubro de actividad



\*Puede sumar más de 100% por efecto del redondeo



Disminuyó



Se mantuvo

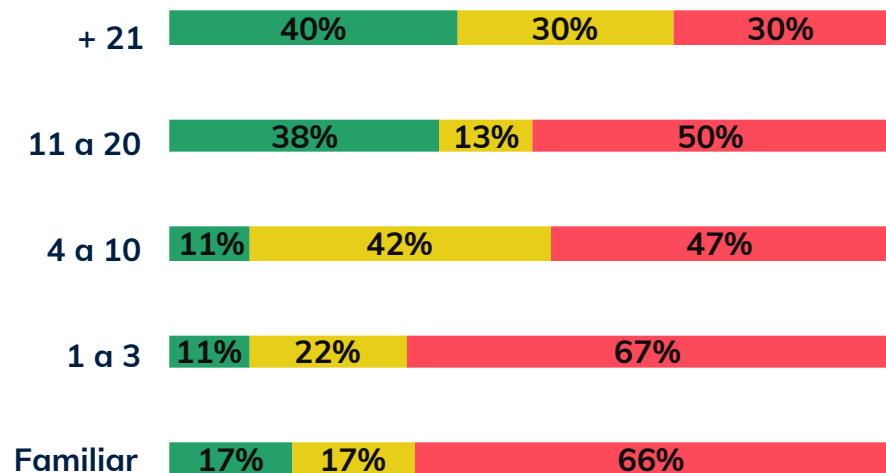


Aumentó

# Volumen de ventas en unidades según...

Variación interanual Junio '22 vs. Junio '21

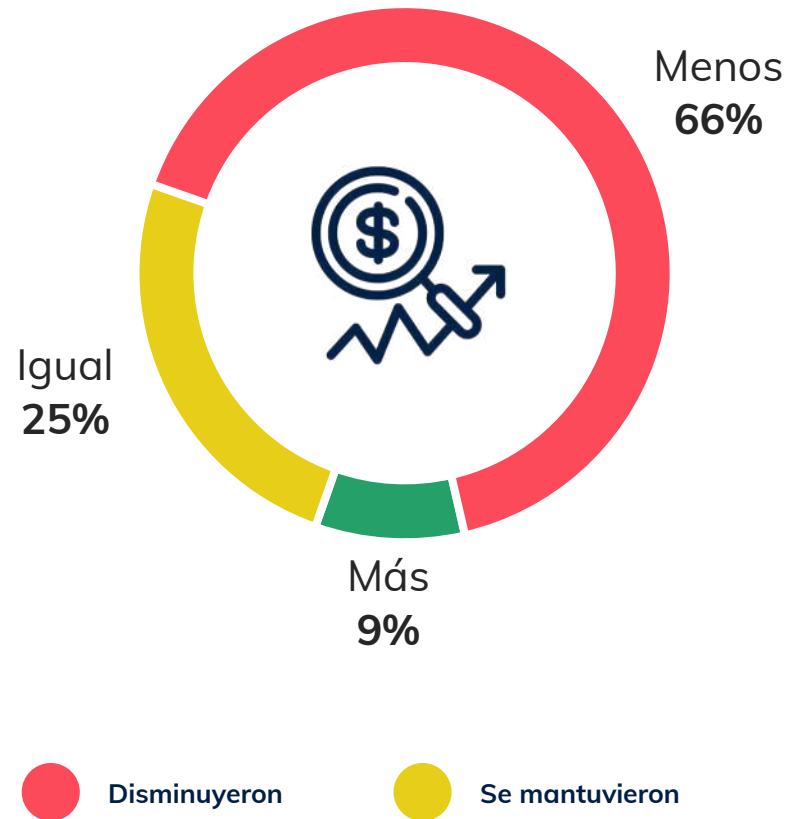
...cantidad de empleados



\*Puede sumar más de 100% por efecto del redondeo

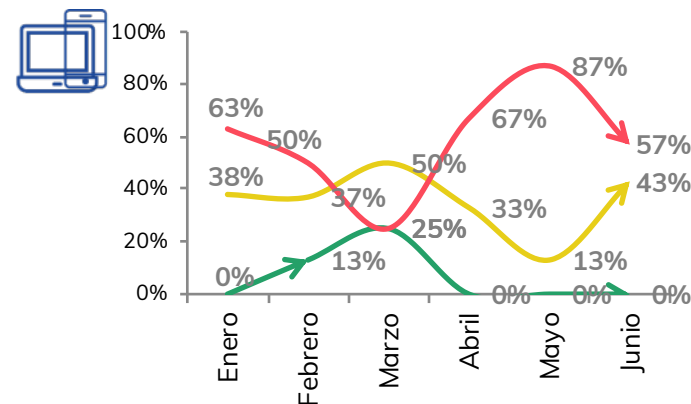
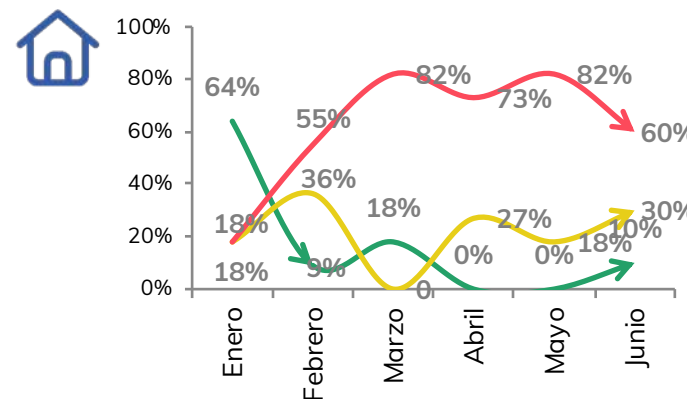
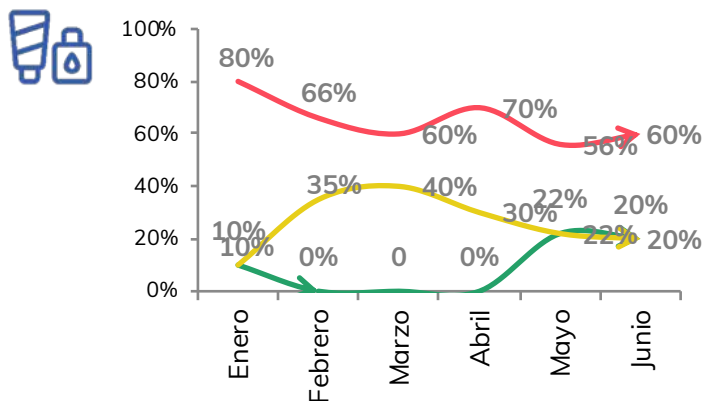
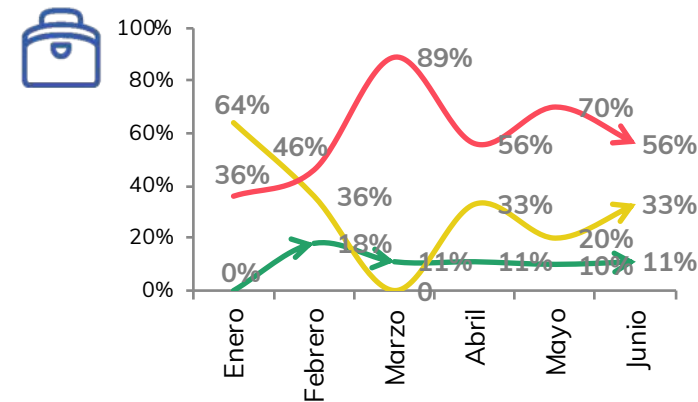
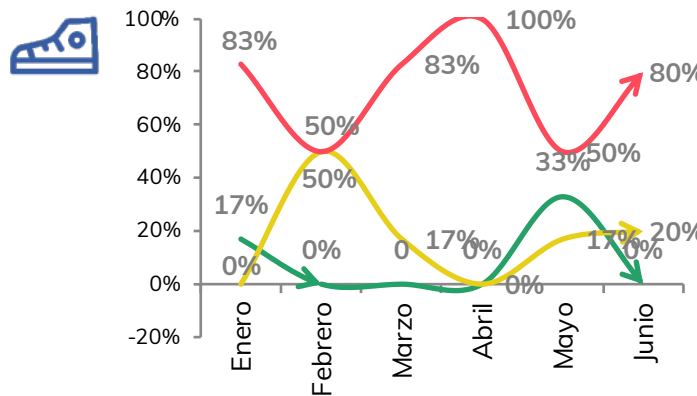
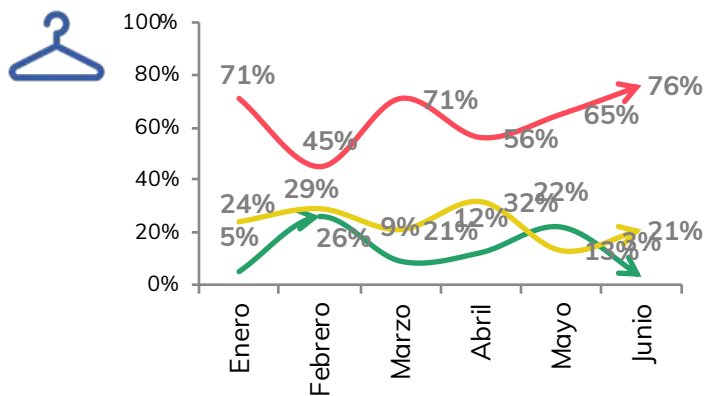
# Volumen de ventas en unidades

Variación Junio 2022 vs. Junio 2019



# Evolución de volúmenes de ventas prepandemia

## Rubro de actividad



\*Puede sumar más de 100% por efecto del redondeo



Disminuyeron



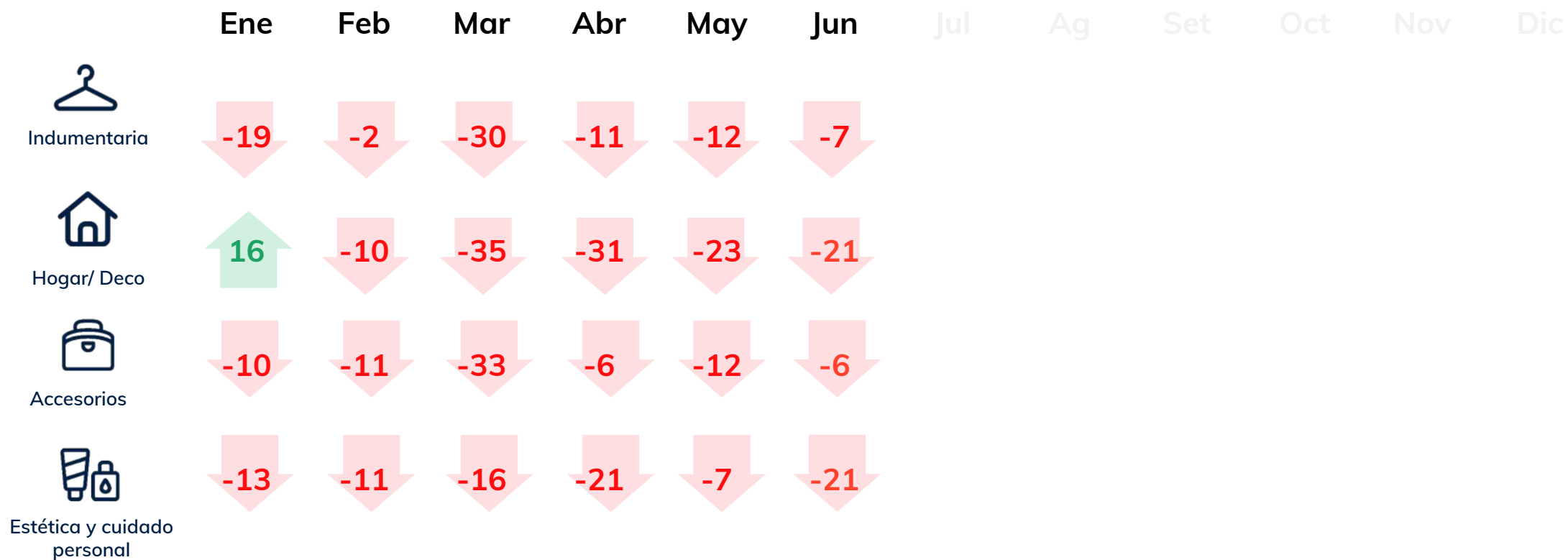
Se mantuvieron



Aumentaron

# Evolución de volúmenes de ventas prepandemia

## Rubro de actividad



\*Puede sumar más de 100% por efecto del redondeo



Disminuyó



Se mantuvo

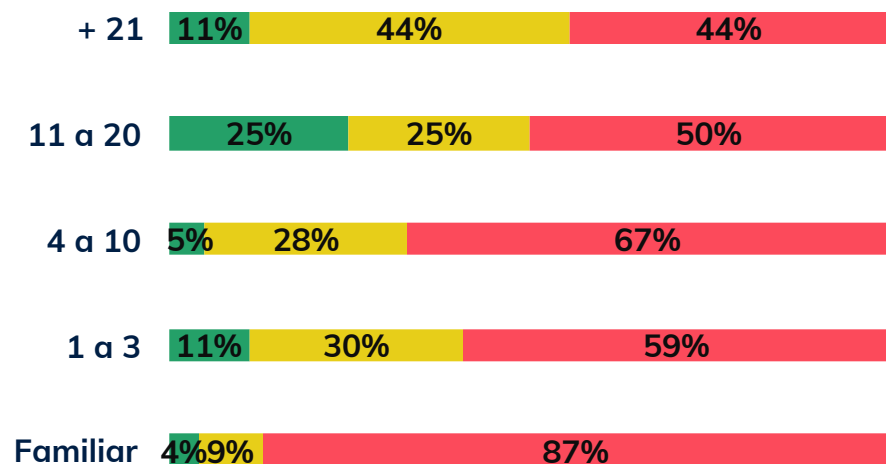


Aumentó

# Volumen de ventas en unidades según...

Variación Junio 2022 vs. Junio 2019

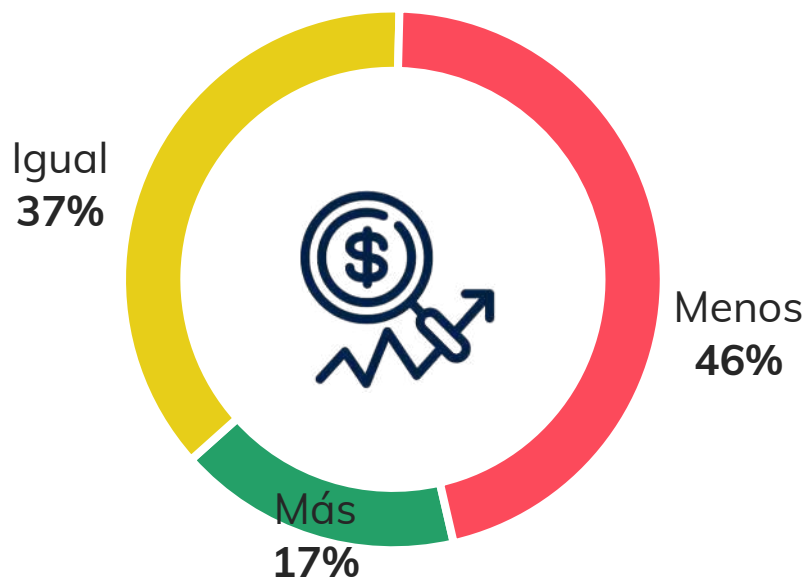
...cantidad de empleados



\*Puede sumar más de 100% por efecto del redondeo

# Volumen de ventas en unidades

Variación intermensual Junio 2022 vs. Mayo 2022

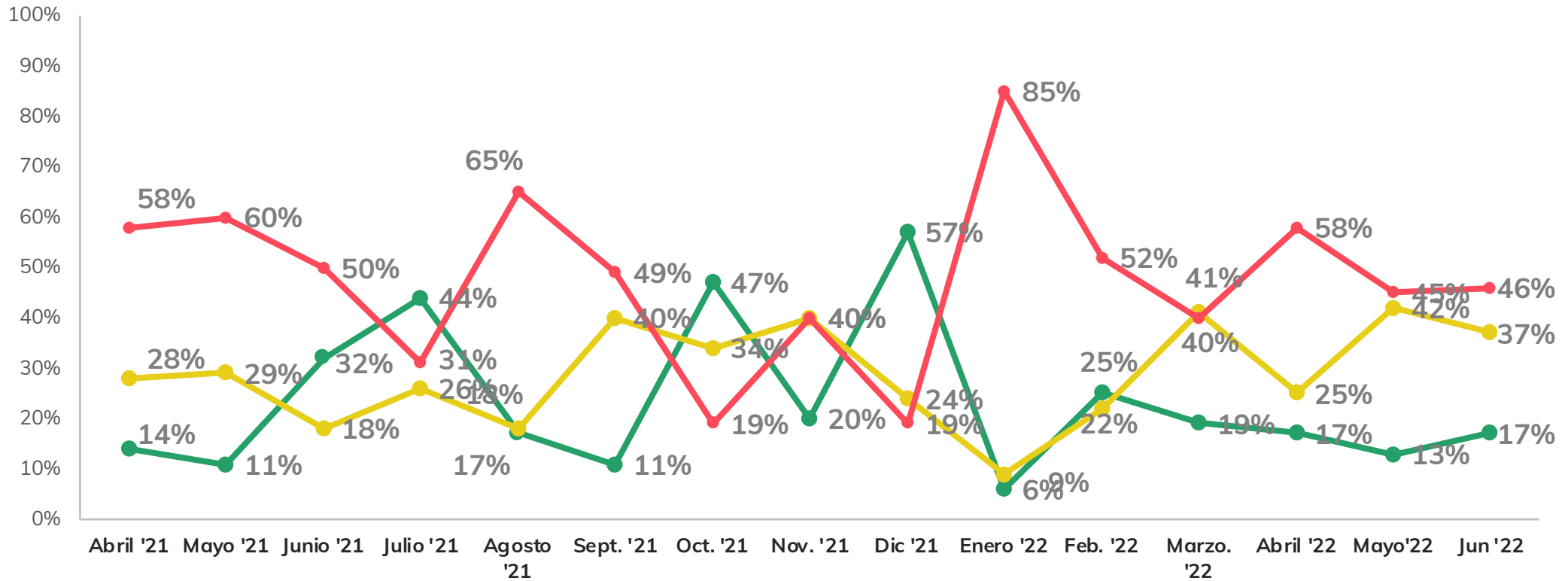


**Tampoco en relación al mes inmediatamente anterior los comerciantes tuvieron una evolución favorable en sus ventas.**



# Evolución de ventas en unidades

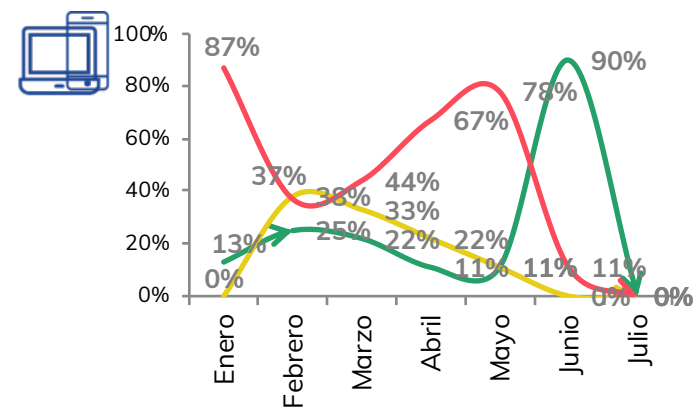
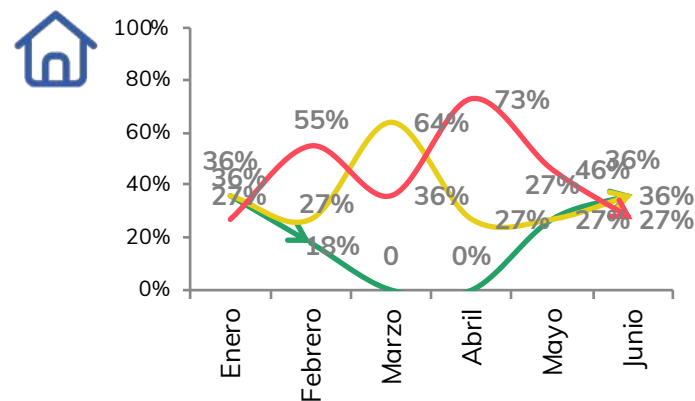
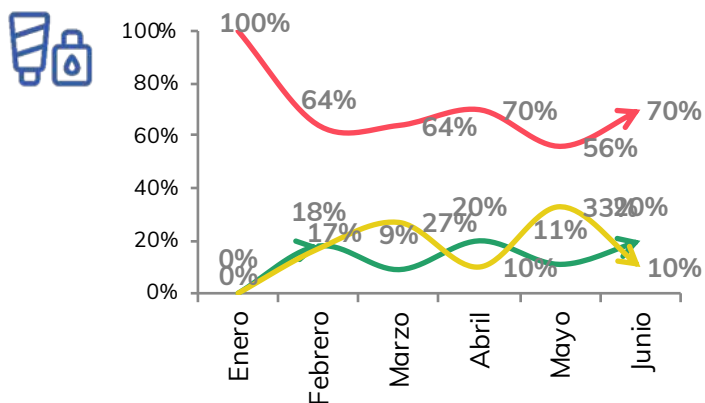
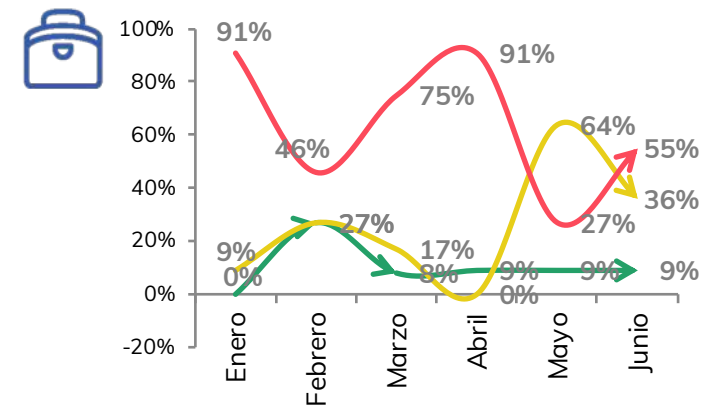
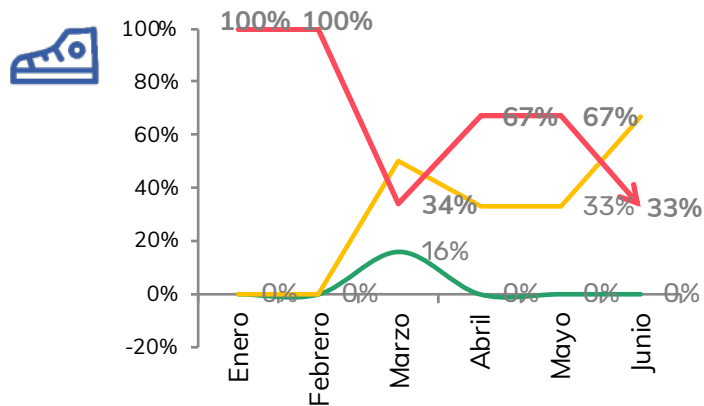
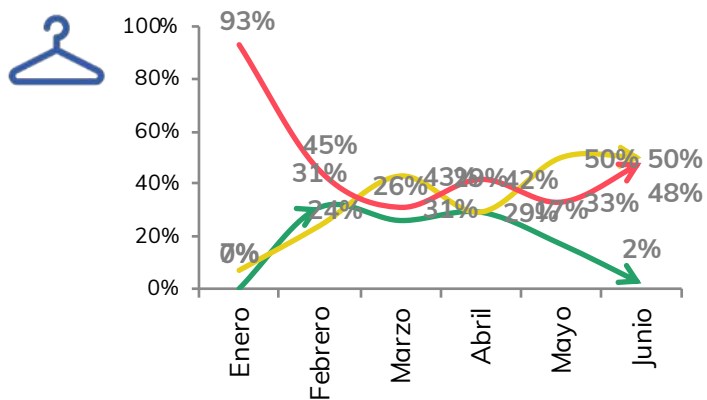
## Evolución variación intermensual





# Evolución de volúmenes de ventas intermensual

## Rubro de actividad



\*Puede sumar más de 100% por efecto del redondeo



Disminuyeron



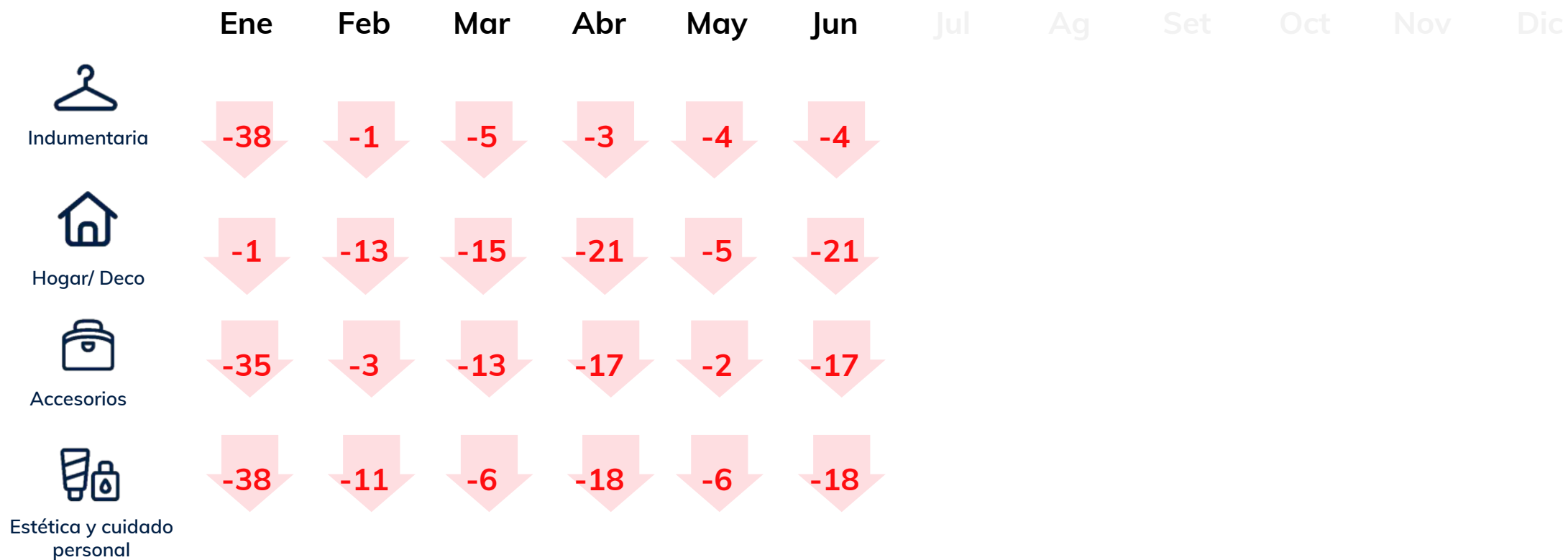
Se mantuvieron



Aumentaron

# Evolución de volúmenes de ventas intermensual

## Rubro de actividad



\*Puede sumar más de 100% por efecto del redondeo



Disminuyó



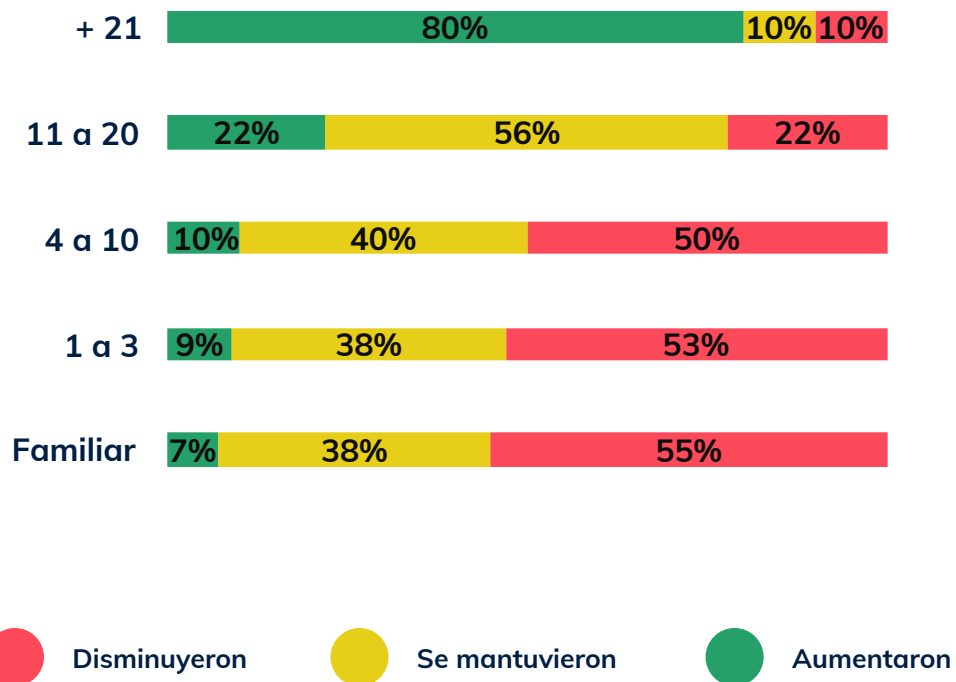
Se mantuvo



Aumentó

# Evolución de volúmenes de ventas intermensual

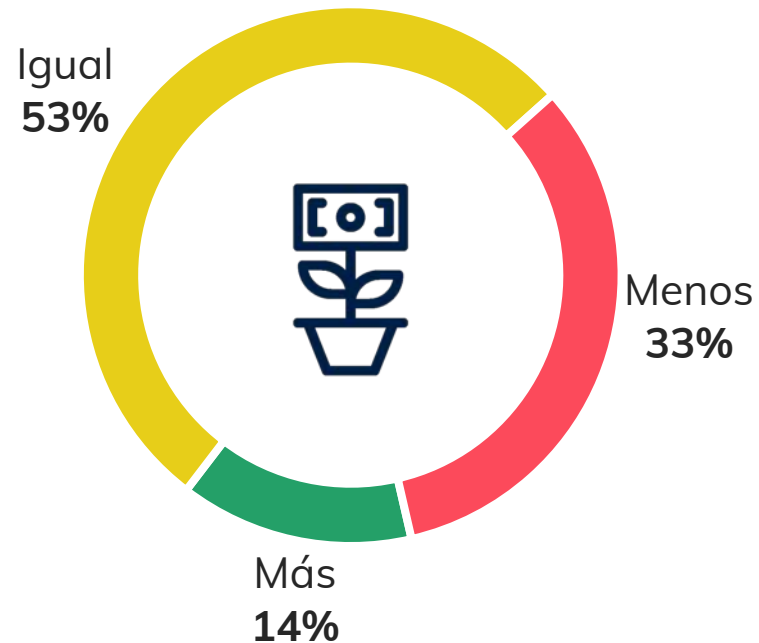
## ...cantidad de empleados



\*Puede sumar más de 100% por efecto del redondeo

# Volumen de la rentabilidad

Variación intermensual Junio 2022 vs. Mayo 2022



**5,16%**

De caída en la  
rentabilidad

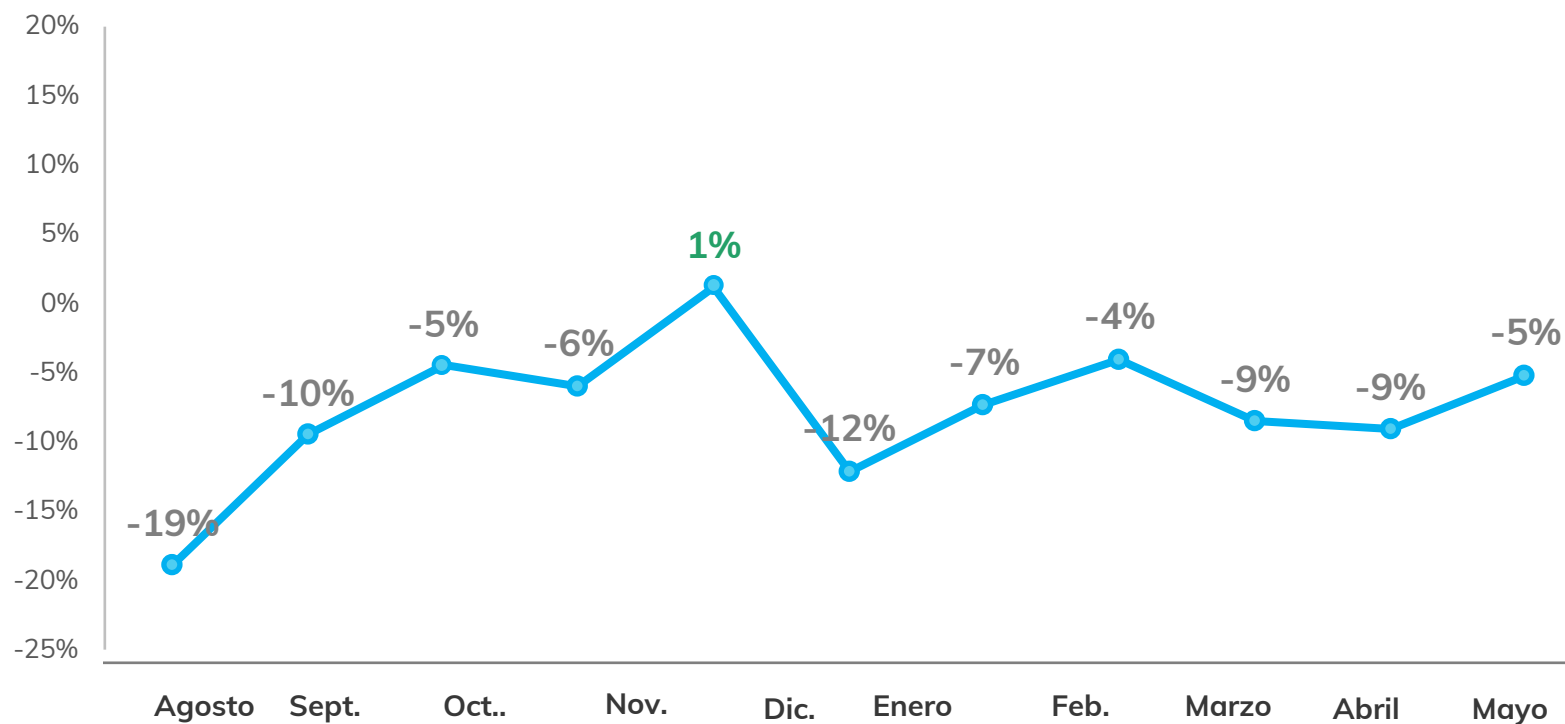
Disminuyó

Se mantuvo

Aumentó

# Evolución de la rentabilidad

## Evolución variación intermensual

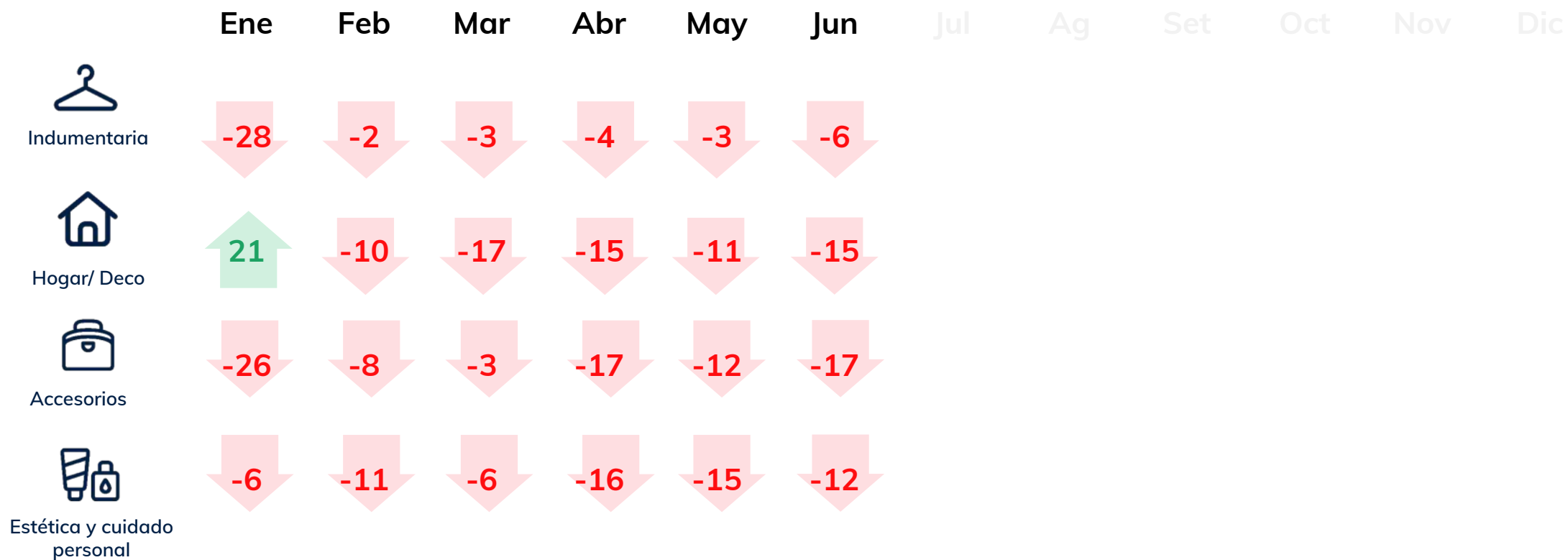


La pérdida de rentabilidad se descaceleró en Junio aunque sigue mostrando valores negativos como el resto del semestre.



# Evolución de rentabilidad intermensual

## Rubro de actividad



\*Puede sumar más de 100% por efecto del redondeo



Disminuyó



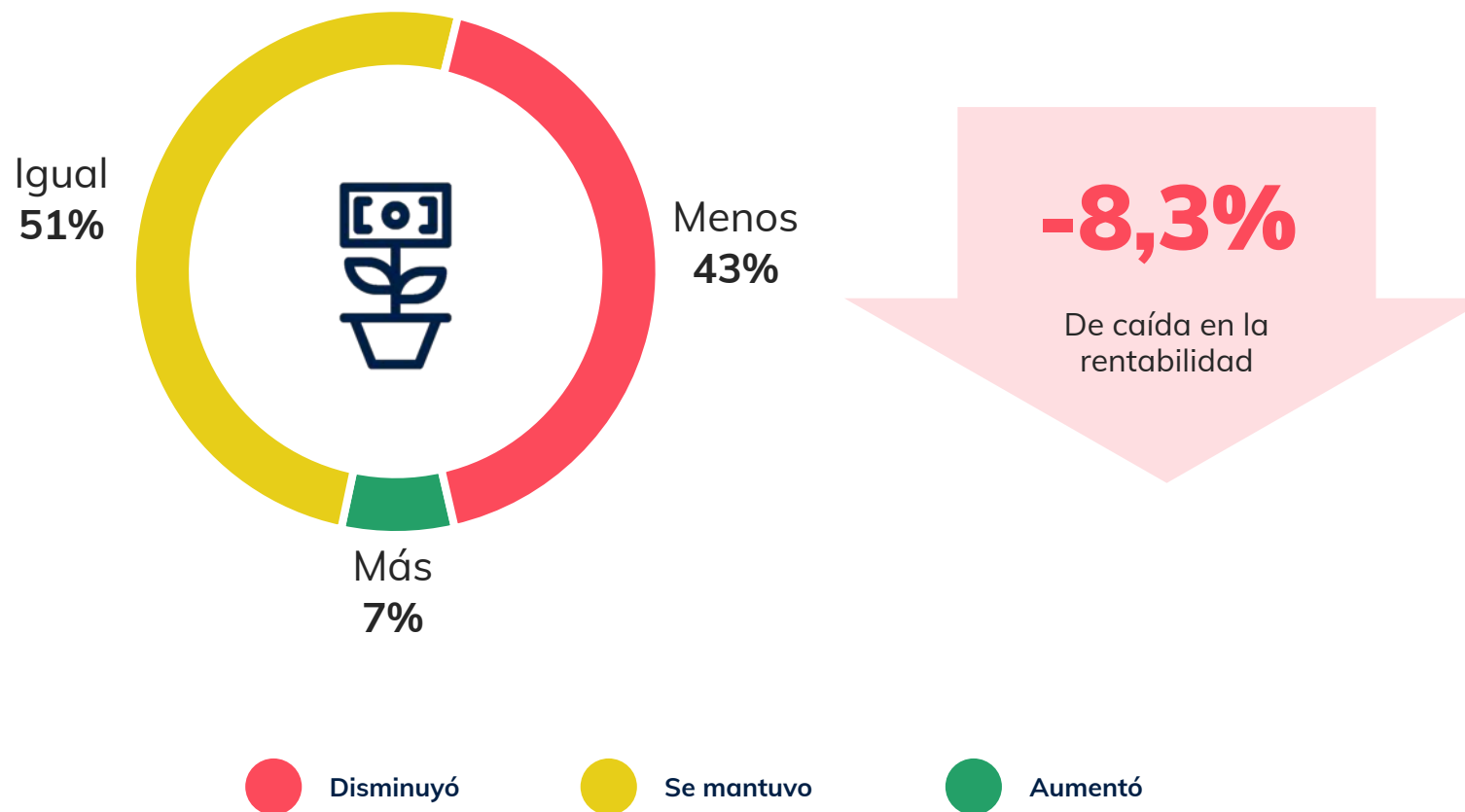
Se mantuvo



Aumentó

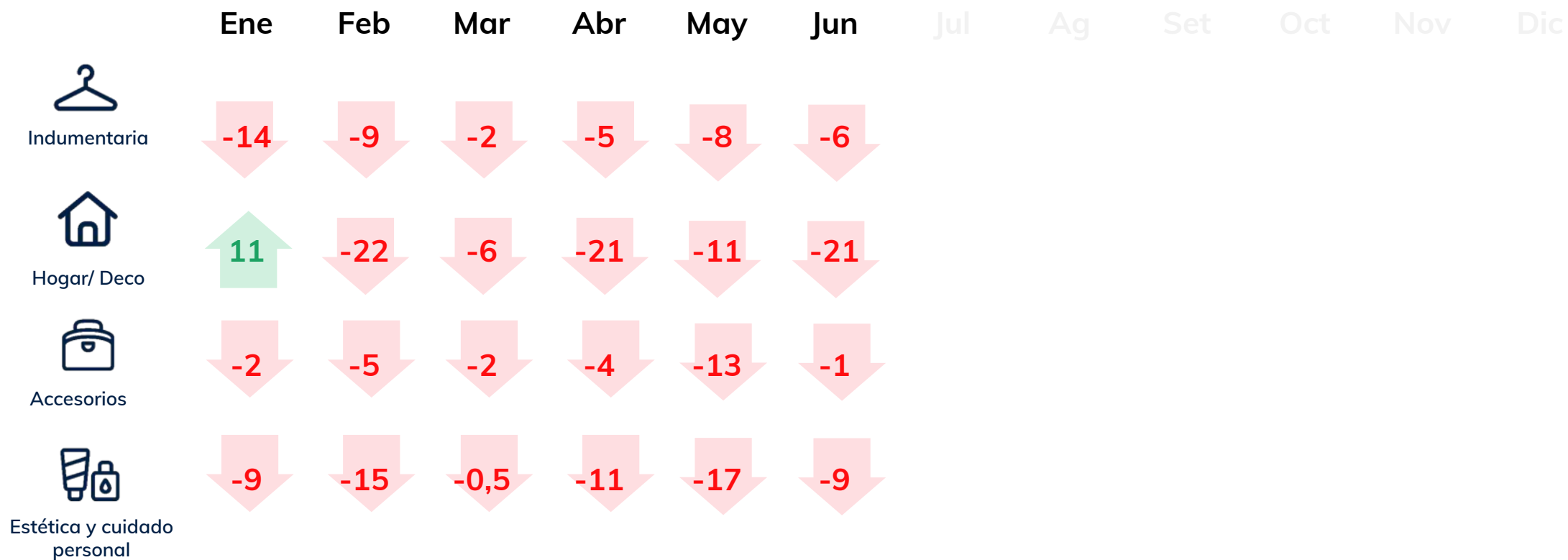
# Volumen de la rentabilidad

Variación interanual Junio 2022 vs. Junio 2021



# Evolución de la rentabilidad interanual

## Rubro de actividad



\*Puede sumar más de 100% por efecto del redondeo



Disminuyó



Se mantuvo



Aumentó



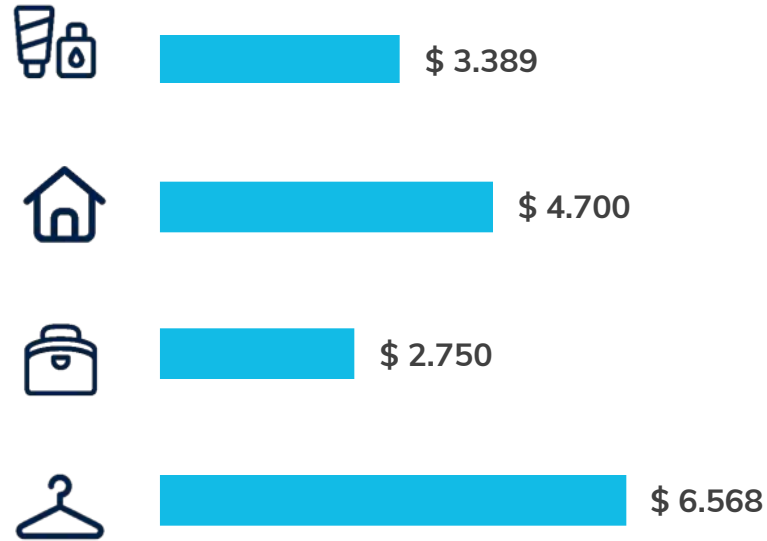
# Ticket promedio

Según rubro de actividad



El ticket promedio en  
Junio fue de

**\$4.427,32**





# La política de precios

# Aumento de precio

El mes pasado, ¿aumentó precios?



 64%

 64%

 64%

 80%



# Metodología y perfil de respondentes

# Ficha técnica

**Universo:**

Comercios minoristas de la Ciudad de Córdoba.

**Diseño Muestral:**

Probabilístico. Estratificado por sector y zona.

**Elemento muestral:**

Dueños, socios o responsables de comercios.

**Tamaño de la muestra:**

107 encuestas completas

**Instrumento:**

Cuestionario con preguntas cerradas, semi estructuradas y abiertas.

**Técnica de recolección:**

Encuesta telefónica.

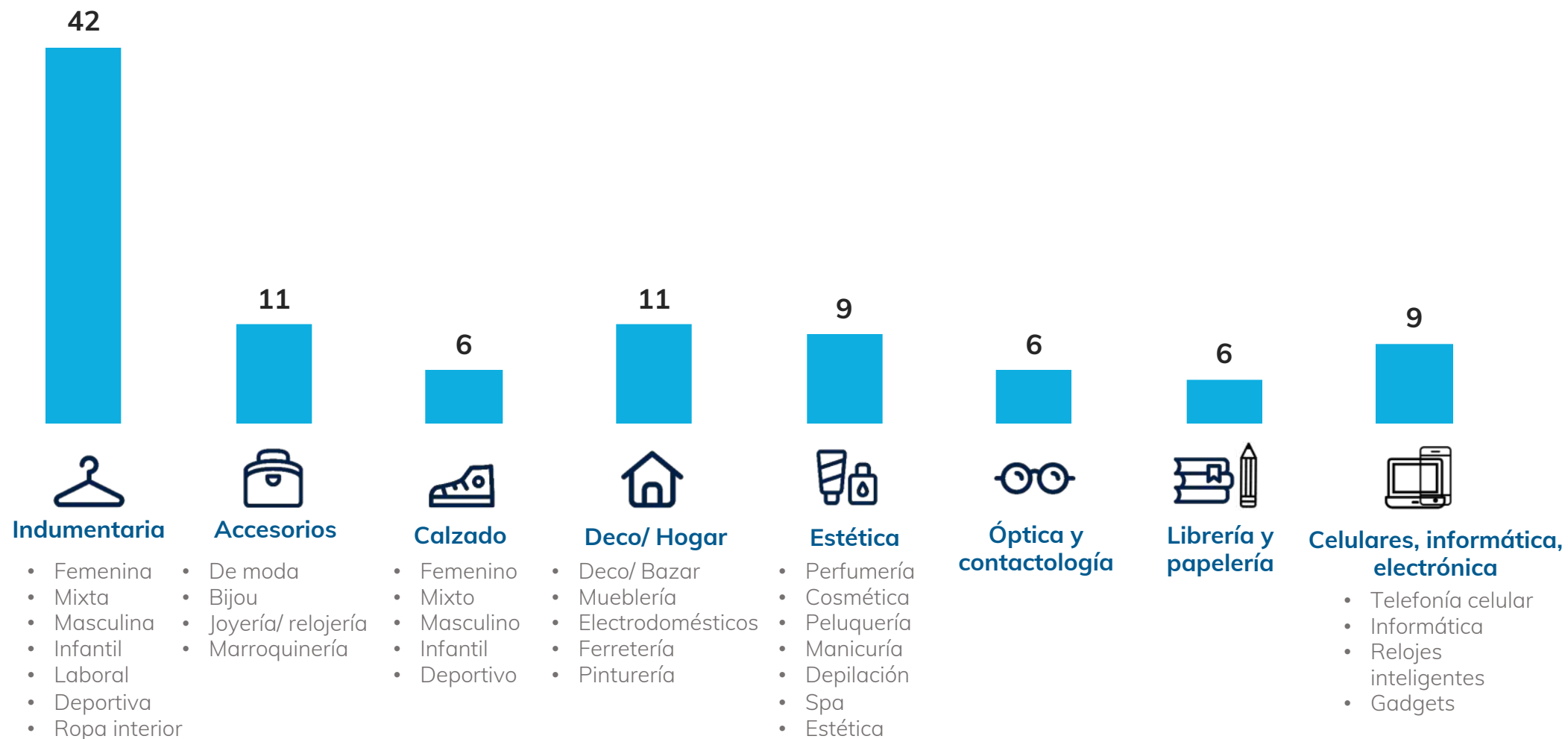
**Fecha de relevamiento:**

24 al 30 de Junio 2022.



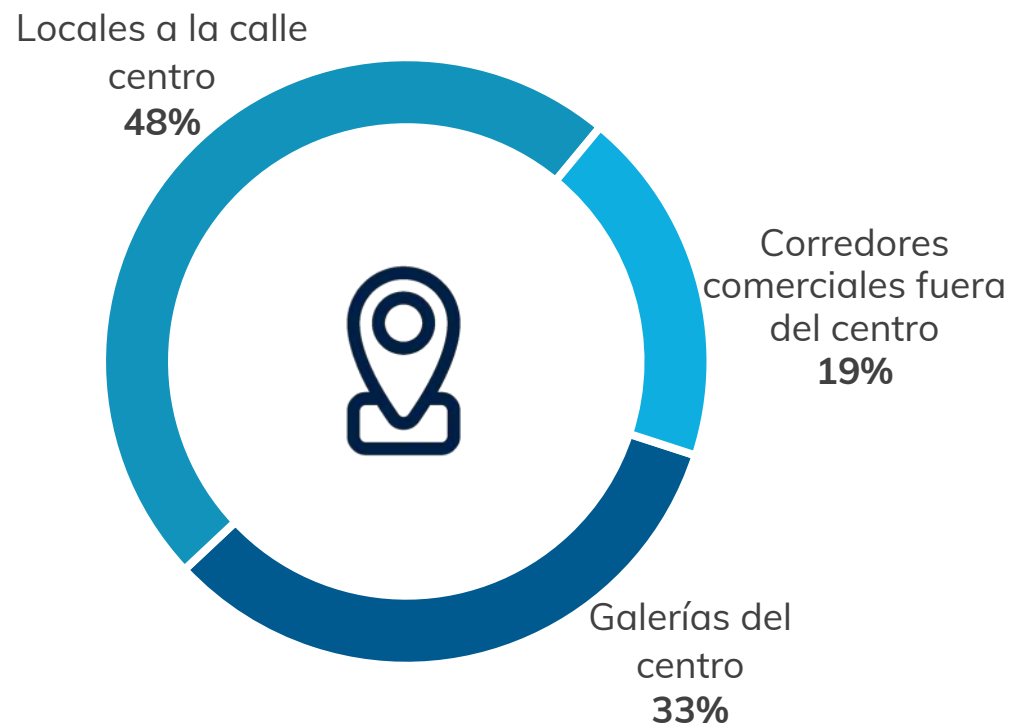
# Rubro de actividad

CÁMARA DE COMERCIO DE CÓRDOBA | CAMCOMCBA.COM.AR



Valores expresados en unidades y no en porcentajes

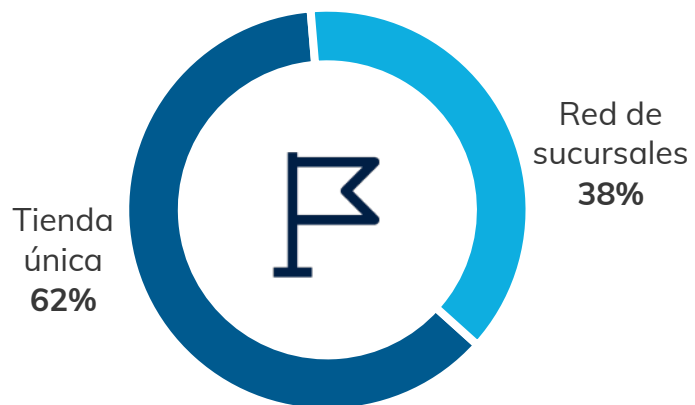
# Localización



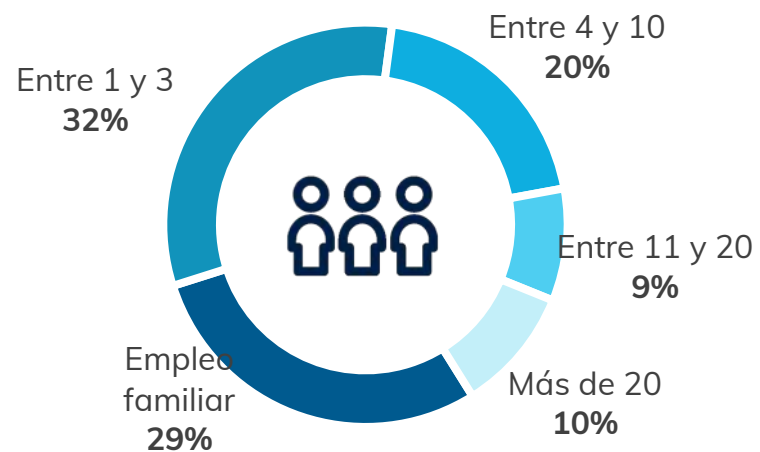
\*Puede sumar más de 100% por redondeo

# Características

## Cantidad de tiendas



## Cantidad de empleados



## Modelo de franquicias



\*Puede sumar más de 100% por redondeo



# Muchas gracias

