

# Resultados Encuesta CIAI

## Quinto bimestre 2024

### (SEP /OCT)

**CAMARA**  
INDUSTRIAL ARGENTINA DE LA INDUMENTARIA

Noviembre 2024

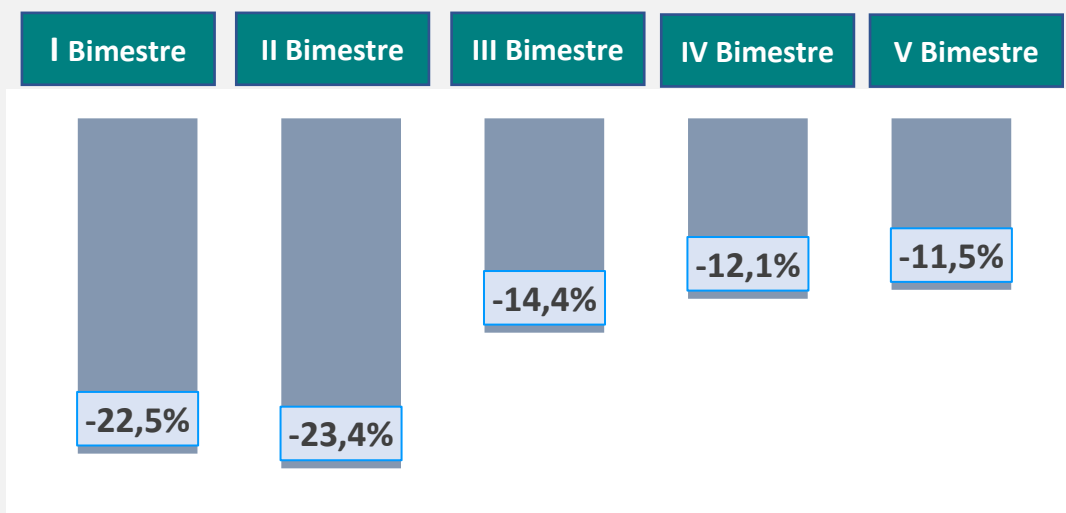
# Resumen Ejecutivo: Encuesta CIAI Quinto Bimestre (SEPT/OCT) 2024

- En el quinto bimestre de 2024, las **ventas registraron una caída interanual del 11,5%**. Sin embargo, esta disminución muestra una leve desaceleración respecto al bimestre anterior, cuando la baja fue del 12,1%. Aún un porcentaje relevante de empresas (65%) reporta caídas en sus ventas.
- Las unidades vendidas para el **Día de la Madre disminuyeron un 7%** en comparación con la misma fecha de 2023. Aunque el 39% de las empresas aplicó mayores descuentos y promociones en relación con el Día de la Madre del año pasado, no lograron evitar la caída en las ventas (afectando al 44% de las empresas) ni una reducción en la facturación real (65% de las empresas).
- El **principal problema** para las empresas sigue siendo la **caída de la demanda**, aunque ha perdido relevancia frente a encuestas anteriores. Por otro lado, el aumento de costos, especialmente los laborales, ha ganado peso entre las principales preocupaciones.
- El **24%** de las empresas reporta un **excesivo nivel de stock** en relación con su volumen de ventas, aunque este dato ha mostrado una reducción significativa en comparación con bimestres anteriores.
- Finalmente, el **29%** de los encuestados indica una **reducción en su dotación de personal**, ya sea por jubilaciones, renuncias no reemplazadas o despidos. Este porcentaje, sin embargo, ha disminuido notablemente respecto a los bimestres anteriores.

Durante el quinto bimestre el 65% de las empresas reportaron caídas en sus ventas. Las ventas de indumentaria en todo el país sufrieron una caída interanual del 11,3%.

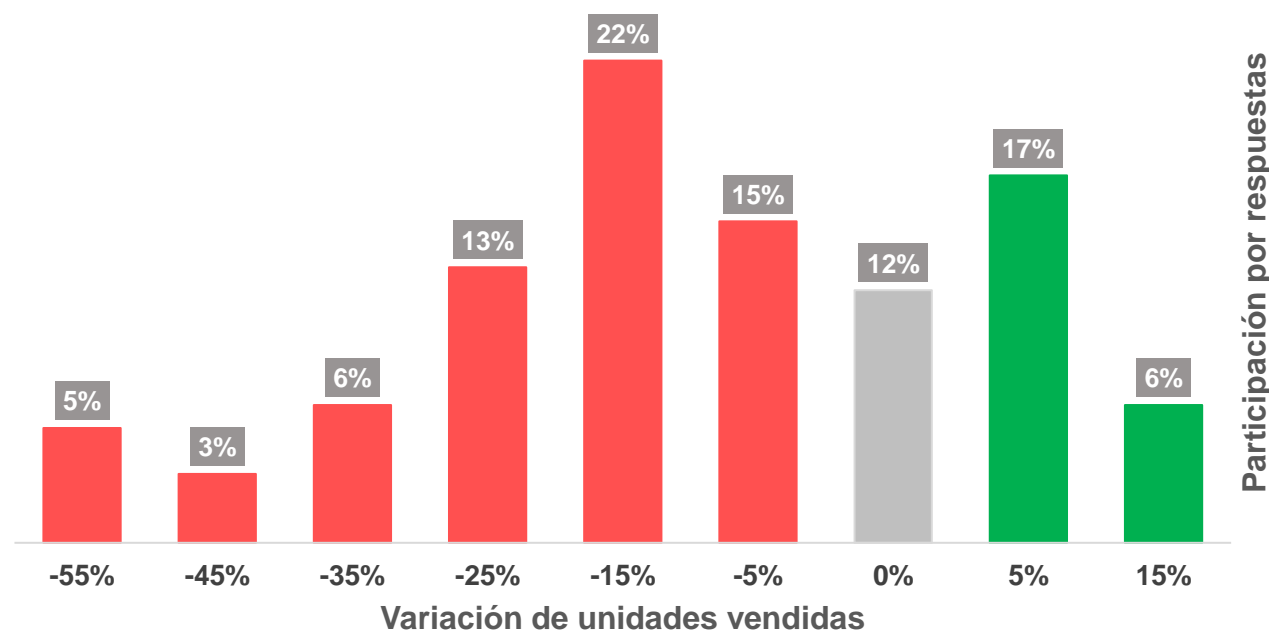
## Evolución interanual de ventas por bimestre (en porcentaje)

Variación de ventas respecto a igual bimestre 2023



Las caídas reportadas muestran una **leve desaceleración** respecto al bimestre anterior.

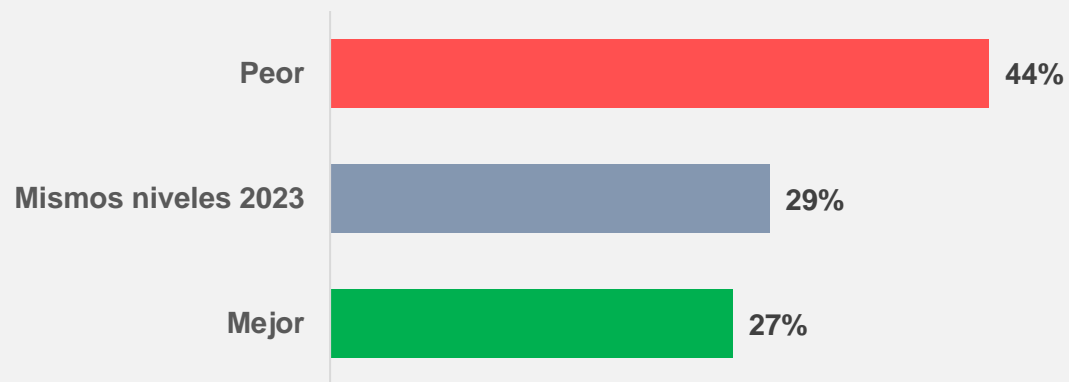
## Unidades vendidas en el 5to bimestre 2024 respecto a igual periodo del 2023 (en porcentaje)



Las **caídas de 25 y 15%** concentran cerca del **35%** de las respuestas. Durante el bimestre anterior estas caídas concentraban el 40% de las respuestas. En otras palabras, **las profundas caídas se están aminorando**.

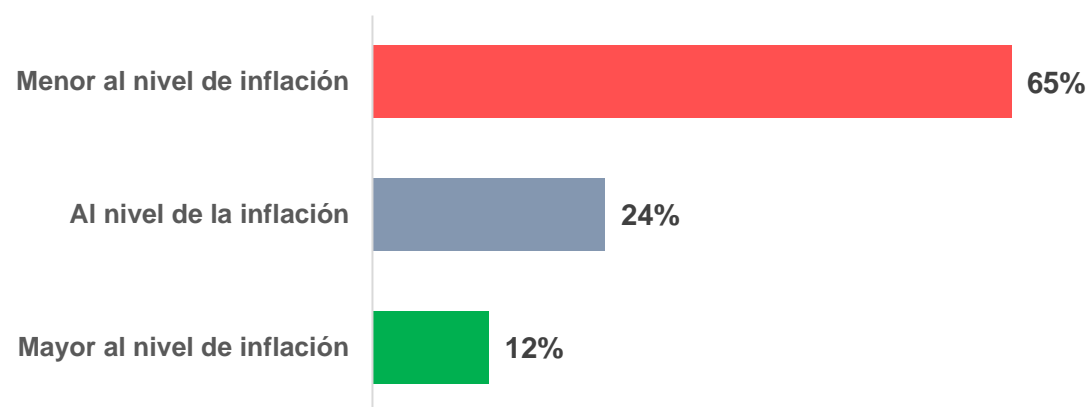
# DÍA DE LA MADRE: El 44% de las empresas encuestadas enfrentaron caídas en sus ventas, respecto a igual fecha del año 2023.

## ¿Cómo evolucionaron las ventas respecto al DÍA DE LA MADRE del 2023?



Las unidades vendidas para el Día de la Madre **cayeron un 7%** en comparación con la misma fecha del 2023.

## ¿Cómo evolucionó la facturación respecto al DÍA DE LA MADRE del 2023?

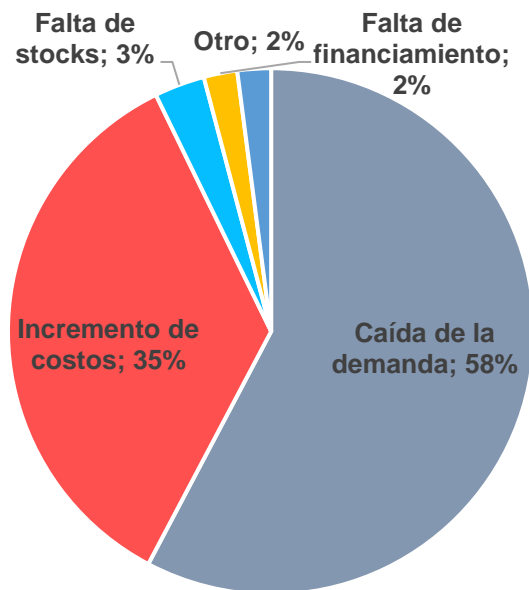


El **39%** de las empresas otorgó **mayores descuentos y promociones** respecto al Día de la Madre del año pasado.

A pesar de ello, el 44% de las empresas no pudo evitar la caída en las ventas, y el **65%** experimentó una **disminución en la facturación en términos reales**.

La percepción de la caída de la demanda cayó significativamente como principal problema señalado respecto a la encuesta anterior.

## Principales problemas señalados (en porcentaje)



La **caída de la demanda** es el principal problema para el 58% de las empresas, seguido por el incremento de los costos con un peso del 35%.

## Evolución de la percepción sobre las principales problemáticas respecto a bimestres anteriores

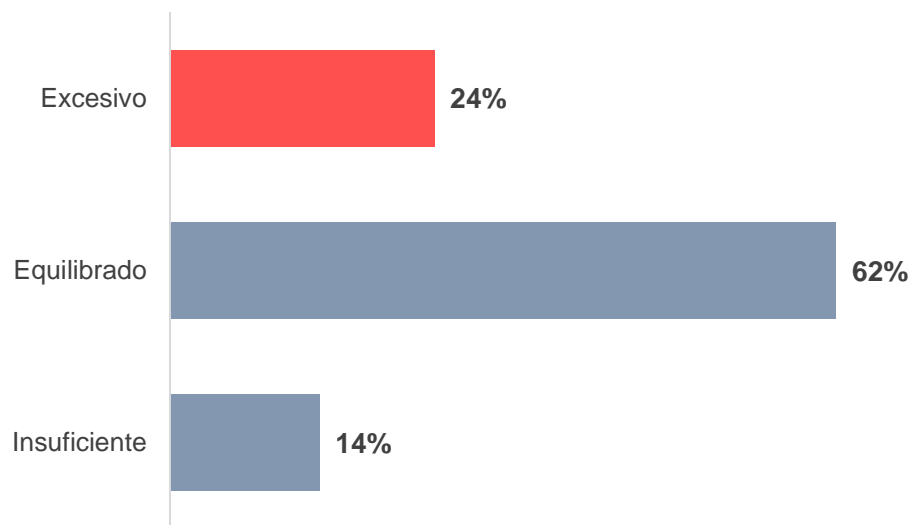
La **caída de la demanda** tuvo un retroceso de **18 puntos porcentuales** respecto a la encuesta del bimestre anterior. Mientras que el incremento de costos creció unos 14 puntos porcentuales en este mismo período.

### Principales problemas por bimestre

	I	II	III	IV	V
Caída de la demanda	74%	87%	72%	76%	58%
Incremento de costos	23%	9%	21%	21%	35%
Falta de stocks	1%	1%	2%	1%	3%
Otro	0%	2%	4%	0%	2%
Falta de financiamiento	3%	1%	2%	1%	2%

Los stocks excesivos se redujeron notablemente desde el segundo bimestre del año. A la fecha, 6 de cada 10 empresas perciben stocks equilibrados en relación con el volumen de ventas.

## Relación nivel de stock de productos y volumen de ventas(en porcentaje)



El **24%** de los encuestados respondió que cuentan con un **excesivo nivel de stock** en relación con sus ventas. No obstante, este porcentaje significa una **reducción de 14 puntos porcentuales** respecto a la encuesta anterior.

## Evolución de la percepción sobre el nivel de stock con relación a las ventas respecto a bimestres anteriores (en porcentaje)

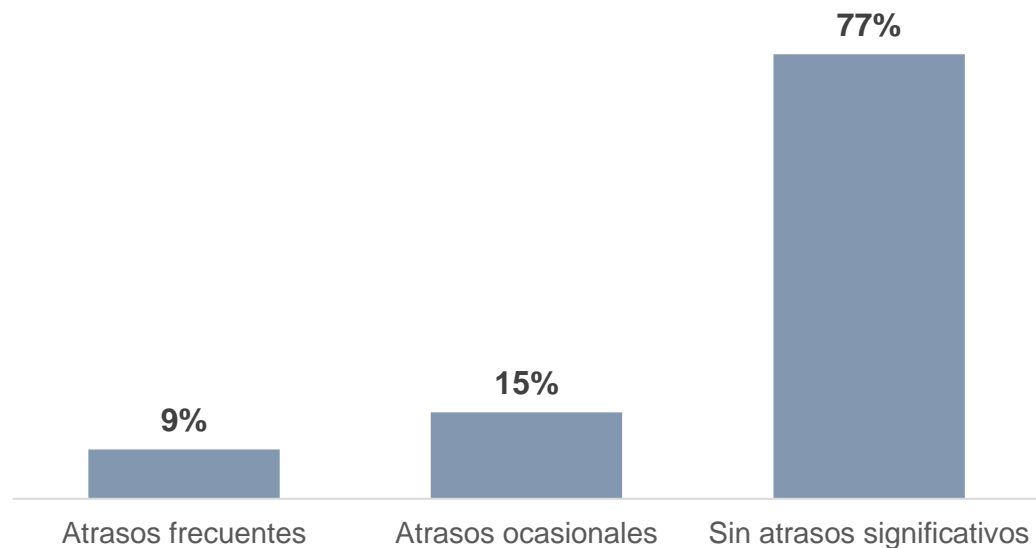
La percepción sobre un **nivel de stocks de productos equilibrado** en relación con el volumen de ventas **alcanzó el 62% de las respuestas**, significando un incremento de 12 puntos porcentuales.

### Nivel de stock en comparación a ventas

	II	III	IV	V
<i>Excesivo</i>	63%	56%	38%	24%
<i>Equilibrado</i>	34%	39%	50%	62%
<i>Insuficiente</i>	3%	6%	12%	14%

# Junto con la disminución de stocks excesivos se está recuperando la salud en la cadena de pagos del sector.

## Situación de cadena de pagos (en porcentaje)



El 77% de las empresas encuestadas respondió que **no está teniendo atrasos significativos en los pagos y cobros.**

## Situación de la cadena de pagos en comparación a bimestres anteriores (en porcentaje)

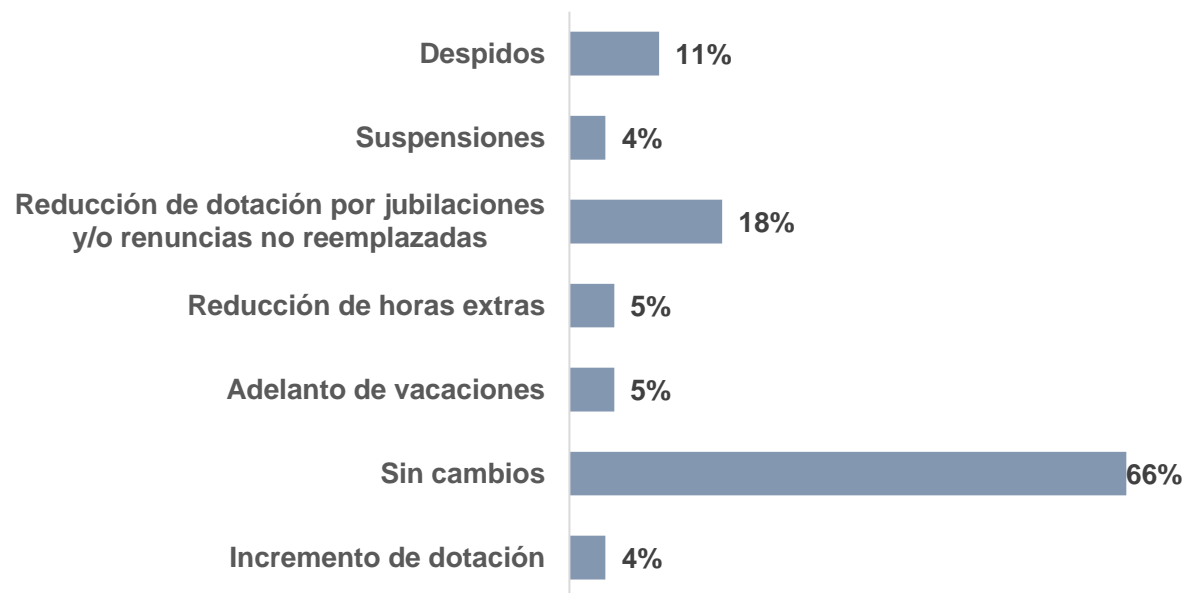
En comparación con la encuesta anterior, la respuesta “**sin atrasos significativos**” aumentó en **6 puntos porcentuales**, mientras que los “**atrasos ocasionales**” disminuyeron en **4 puntos porcentuales**

### Situación de la cadena de pagos respecto a otros bimestres

	I	II	III	IV	V
<i>Atrasos frecuentes</i>	13%	11%	6%	9%	9%
<i>Atrasos ocasionales</i>	31%	32%	30%	19%	15%
<i>Sin atrasos significativos</i>	54%	55%	65%	71%	77%
<i>Interrupciones</i>	2%	1%	0%	1%	0%

**El 29% de los encuestados reporta una reducción en su dotación del personal, ya sea por reducción de dotación por jubilaciones y/o renuncias no reemplazadas o despidos.**

### Dotación del personal (en porcentaje)



**La reducción de la dotación por jubilaciones y/o renuncias no reemplazadas y despidos** son las principales medidas con que las empresas afrontan la coyuntura crítica actual.

### Comparación con bimestres anteriores (en porcentaje)

Se redujo el porcentaje de empresas que reportaba **despidos, suspensiones y reducción de dotación por jubilaciones y/o renuncias no reemplazadas** respecto a las encuestas anteriores.

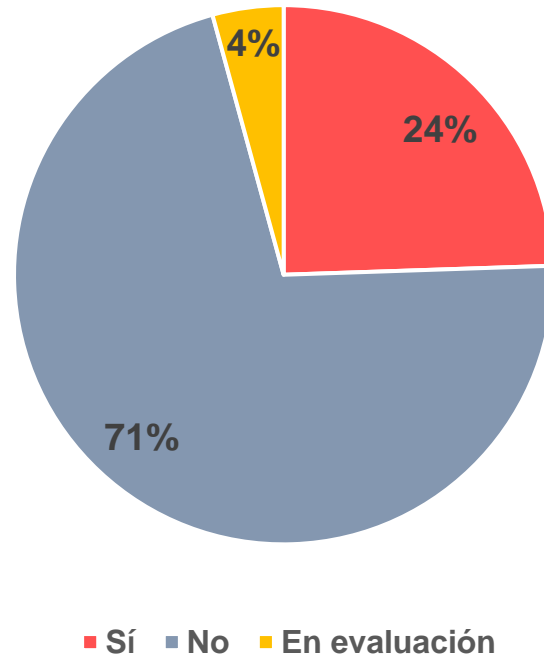
#### Situación de dotación por bimestre

	I	II	III	IV	V
<i>Incremento de dotación</i>	6%	3%	4%	6%	4%
<i>Sin cambios</i>	36%	49%	54%	54%	66%
<i>Adelanto de vacaciones</i>	0%	3%	7%	4%	5%
<i>Reducción de horas extras</i>	26%	19%	15%	10%	5%
<i>Reducción de dotación por jubilaciones y/o renuncias no reemplazadas</i>	3%	30%	17%	24%	18%
<i>Suspensiones</i>	7%	4%	4%	10%	4%
<i>Despidos</i>	22%	23%	13%	18%	11%



El 24% de las empresas encuestadas evalúa despedir personal en los meses que quedan del año.

## Evaluación sobre posibles despidos y/o suspensiones (en porcentaje)



## Comparación con bimestres anteriores (en porcentaje)

El porcentaje de empresas que considera realizar despidos se redujo al 24%, mientras que un 71% descarta esta opción.

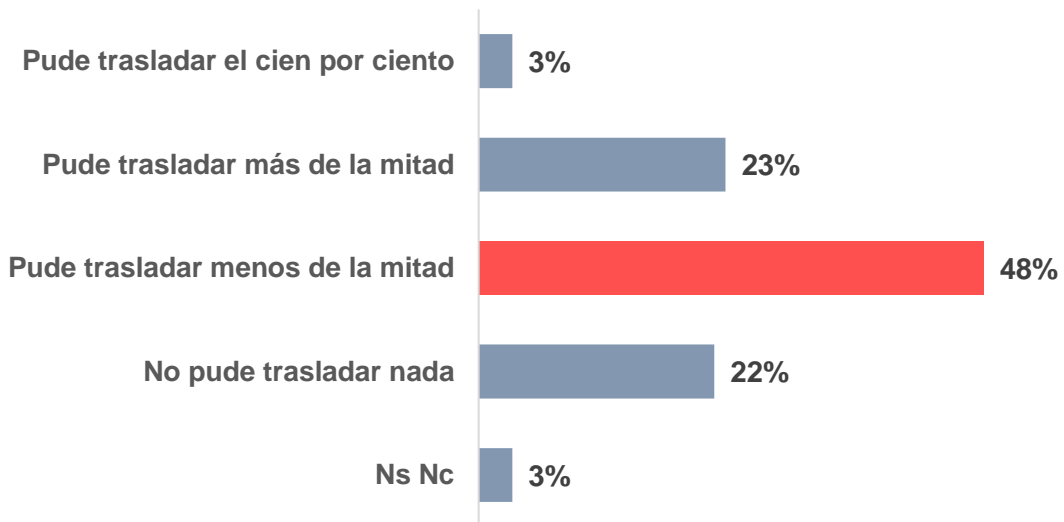
Si bien el porcentaje de empresa que evalúa realizar despidos es todavía elevado, el mismo se redujo considerablemente frente a los bimestres anteriores.

### participación por bimestre

	I	II	III	IV	V
<i>Sí</i>	41%	43%	28%	37%	24%
<i>No</i>	59%	55%	67%	63%	71%
<i>No sabe</i>	0%	2%	6%	0%	4%

En sintonía con las variaciones del rubro indumentaria del IPC del INDEC, más del 50% de las empresas del sector **no consigue trasladar ni la mitad del aumento salarial paritario al precio de sus productos**

## ¿En qué proporción trasladó el incremento de costos salariales asociados a las paritarias a los precios de sus productos? (en porcentaje)



Sólo el **3%** de las empresas encuestadas contestó haber podido trasladar al precio final de sus productos **el cien por cien del costo salarial asociado a las paritarias**.

## Comparación con el bimestre anterior (en porcentaje)

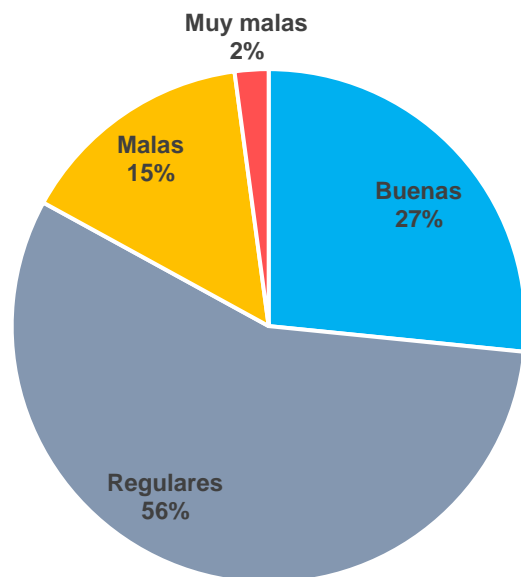
### Traspaso de costos a precios por bimestre

	III	IV	V
<i>Pude trasladar el cien por ciento</i>	9%	7%	3%
<i>Pude trasladar más de la mitad</i>	17%	21%	23%
<i>Pude trasladar menos de la mitad</i>	33%	46%	48%
<i>No pude trasladar nada</i>	37%	22%	22%
<i>Ns Nc</i>	4%	4%	3%

Se **estabilizó el porcentaje de empresas que no pudo trasladar nada en un 22%**. Este grupo se compone casi completamente de empresas confeccionistas que ven impuesto el precio por las marcas.

Ni malas ni buenas, las expectativas son regulares en más de la mitad de los encuestados durante el año y en esta última encuesta.

## Expectativas económicas para 2024 (en porcentaje)



Las respuestas “malas” y “muy malas” cayeron en esta última encuesta alcanzando un 15% y 2% respectivamente.

## Como evolucionaron las expectativas económicas respecto a bimestres anteriores (en porcentaje)

Las **buenas expectativas** vienen creciendo sucesivamente entre bimestre y bimestre **alcanzando el 27%** de las respuestas en esta última encuesta.

### Expectativas económicas por bimestre

	I	II	III	IV	V
<i>Muy buenas</i>	0%	1%	4%	1%	0%
<i>Buenas</i>	8%	14%	13%	24%	27%
<i>Regulares</i>	44%	50%	59%	51%	56%
<i>Malas</i>	37%	28%	24%	19%	15%
<i>Muy malas</i>	12%	7%	0%	4%	2%