

SEGUNDO TRIMESTRE 2026

SONDEO DE CLIMA EMPRESARIAL

DEPARTAMENTO ECONÓMICO

Magíster y Economista Pablo Cortondo



Centro Comercial
e Industrial de Salto

120 AÑOS

Contenido

Segundo trimestre 2026

01	Visión general Análisis muestral	03
02	Comercio Generalidades + Análisis por categorías	04
03	Servicios Generalidades + Análisis de ciertos rubros	38
04	Industria Generalidades	63
05	Economía Generalidades	73
—	Notas metodológicas Ficha técnica del sondeo	86

SECCIÓN 1

VISIÓN GENERAL

Análisis muestral



SECCIÓN 2

COMERCIO

Generalidades + Análisis por categorías



COMERCIO · VENTAS REALES · Q2 2026

A large, bold, orange graphic representing a percentage decrease. It consists of a horizontal line followed by the number '8', a comma, and the number '1', followed by a percentage sign. The entire graphic is rendered in a thick, sans-serif font.

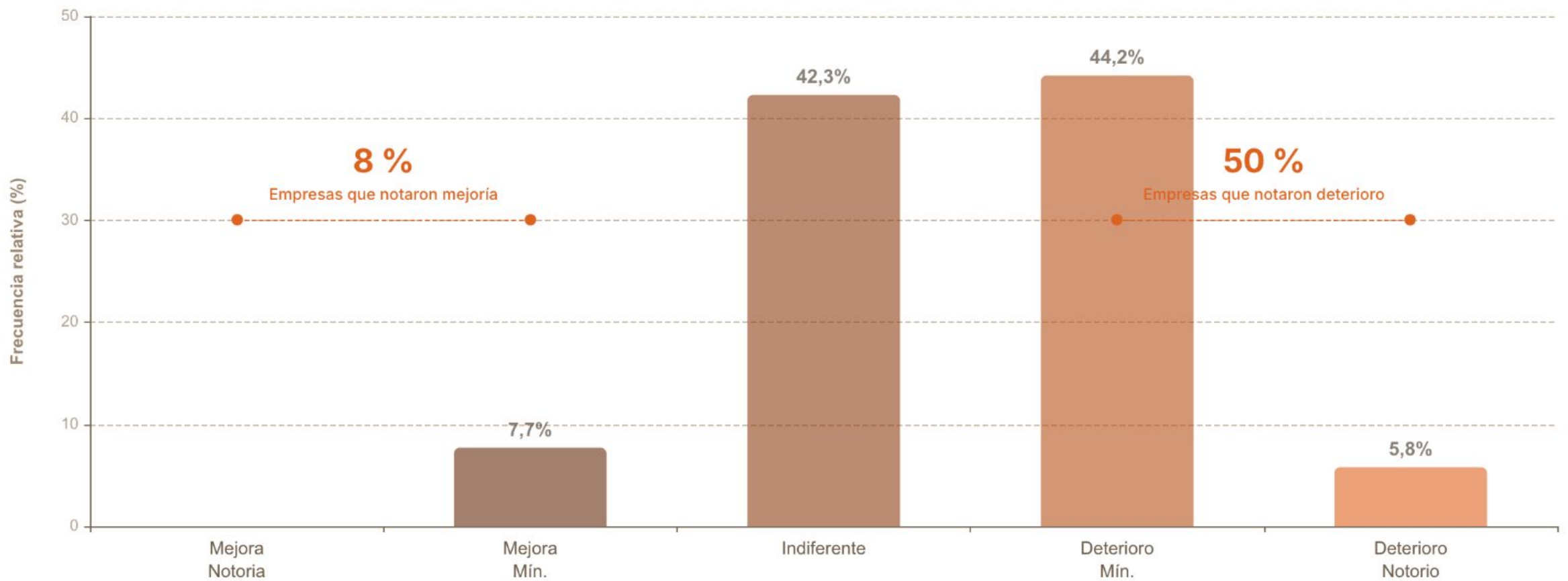
retroceso interanual real, el **peor registro de la serie**; entre las empresas afectadas, la caída promedio -11,9%.

El shock cambiario argentino se reactiva: la mitad del comercio se ve afectado.

- El deterioro por Argentina trepa al **50%** (era 29% en Q1), un salto de casi 18 puntos.
- Brasil afecta negativamente a **38%** del comercio.
- La afectación vuelve al primer plano tras varios trimestres de retroceso del frente externo.

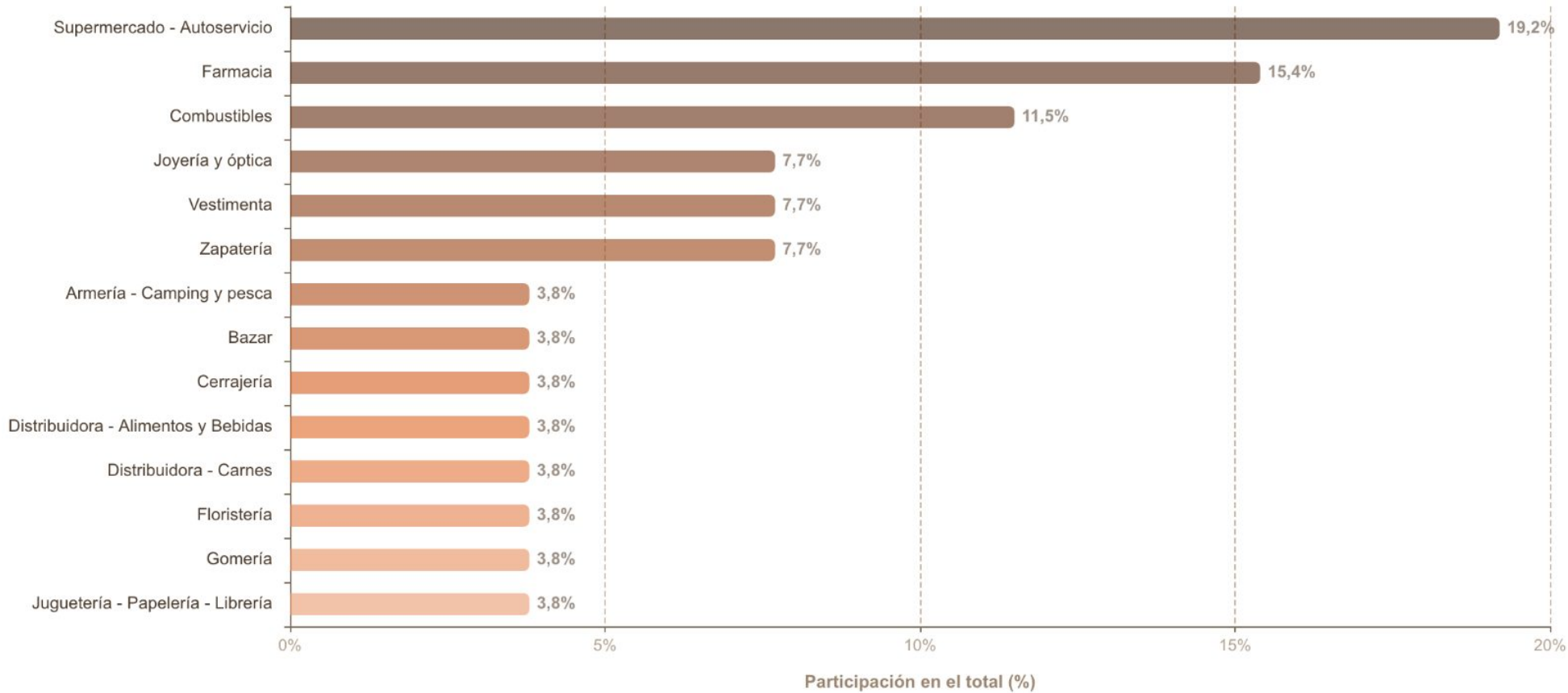
Impacto cambiario con Argentina

El impacto negativo por Argentina se reactiva con fuerza: **50%** de los comercios reporta deterioro (era 29% en Q1) y solo 8% mejora.



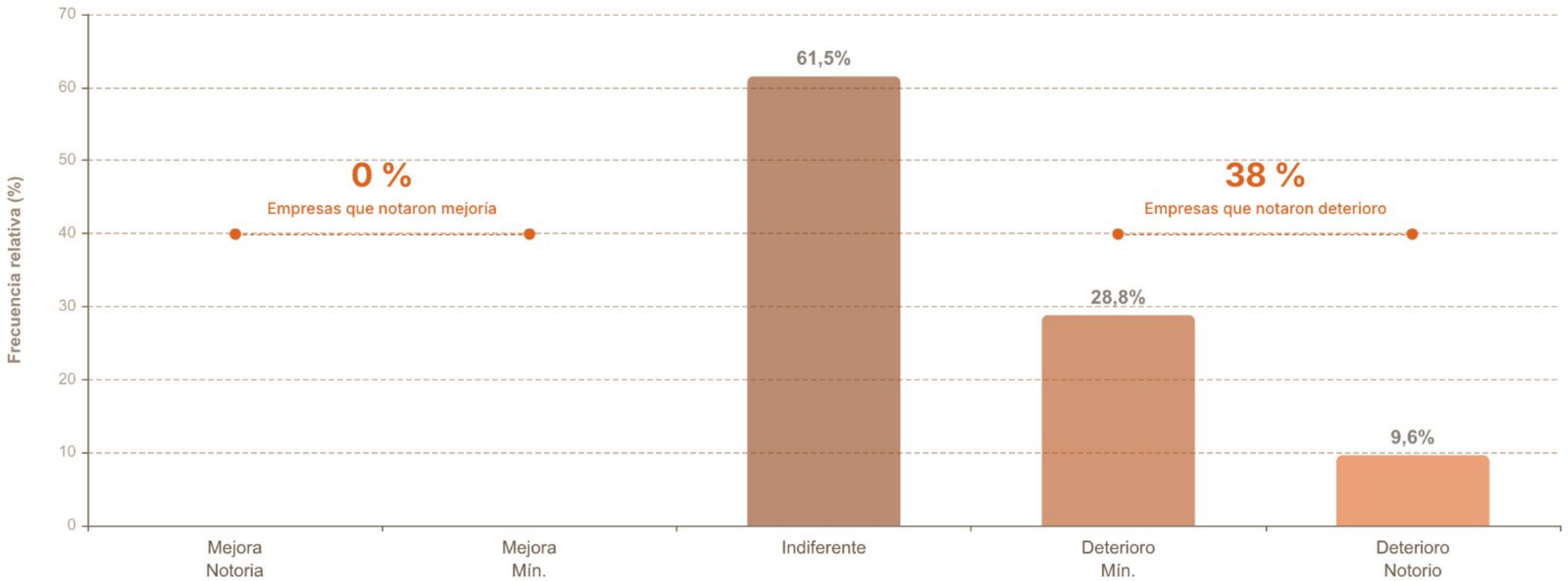
Deterioro por rubro · Argentina

El deterioro argentino se concentra en rubros de **consumo cotidiano y bienes durables**, los más expuestos al desvío de consumo hacia la otra orilla.



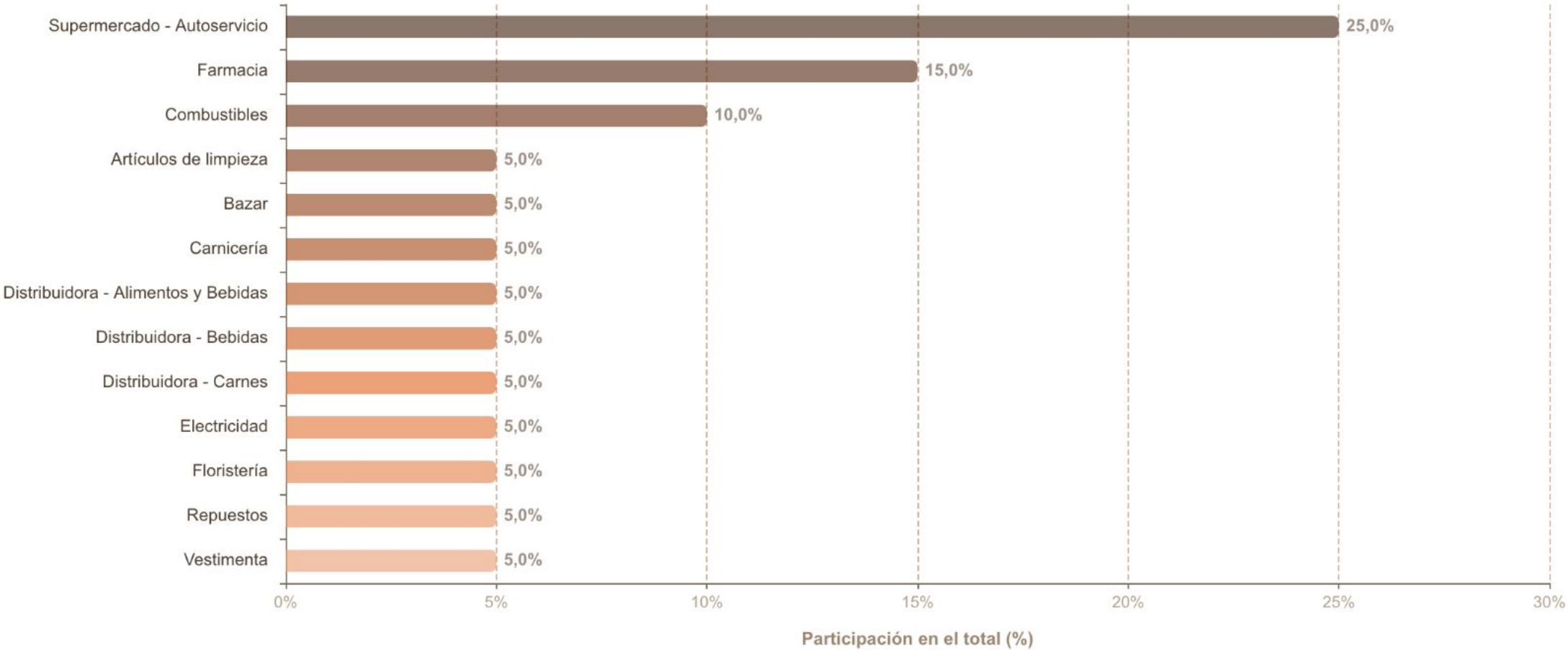
Impacto cambiario con Brasil

La afectación por Brasil alcanza al **38%** del comercio; ninguna empresa reporta mejora.



Deterioro por rubro · Brasil

El patrón brasileño **difiere del argentino**, reflejando un perfil de consumo transfronterizo distinto.

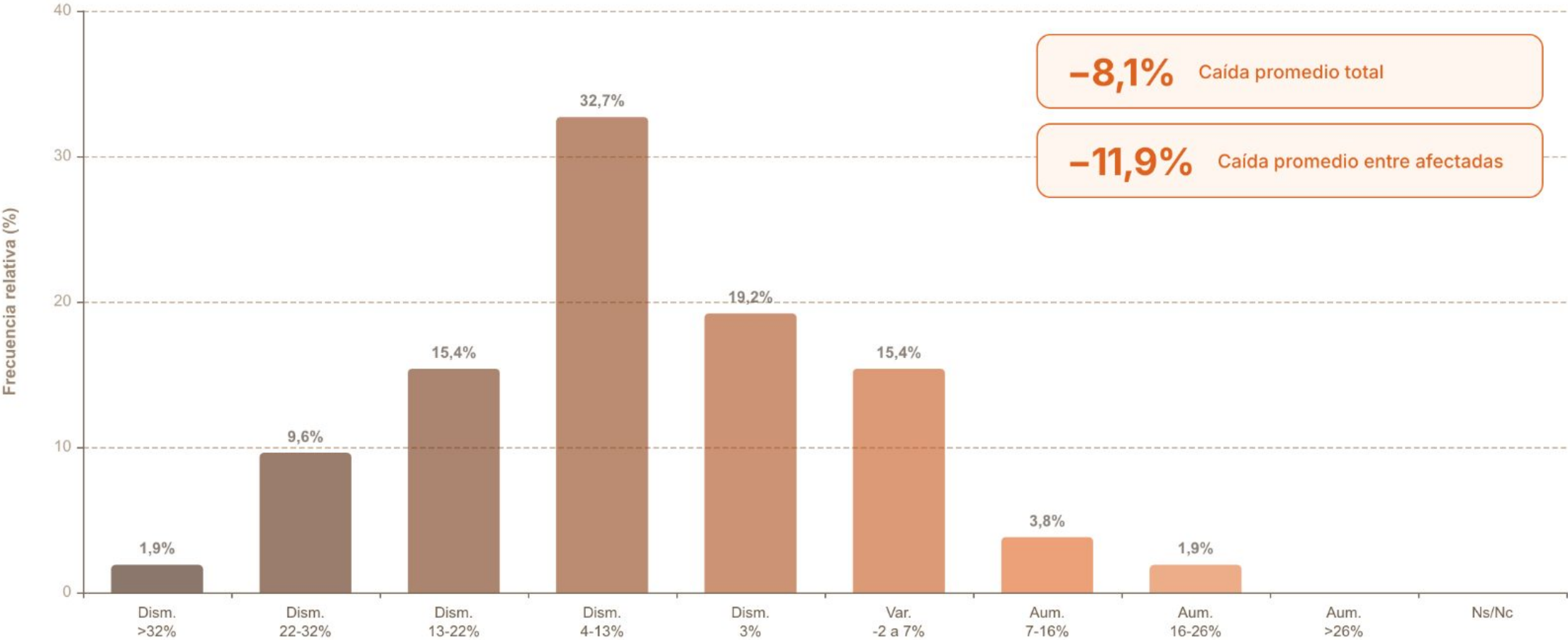


El comercio profundiza la caída: -8,1% real, el peor registro de la serie.

- Entre las empresas afectadas, las ventas reales cayeron en promedio **-11,9%** interanual.
- Es el **sexto trimestre consecutivo** en terreno negativo, y el más profundo.
- El frente externo vuelve a pesar, pero la debilidad de la demanda interna sigue siendo el eje.

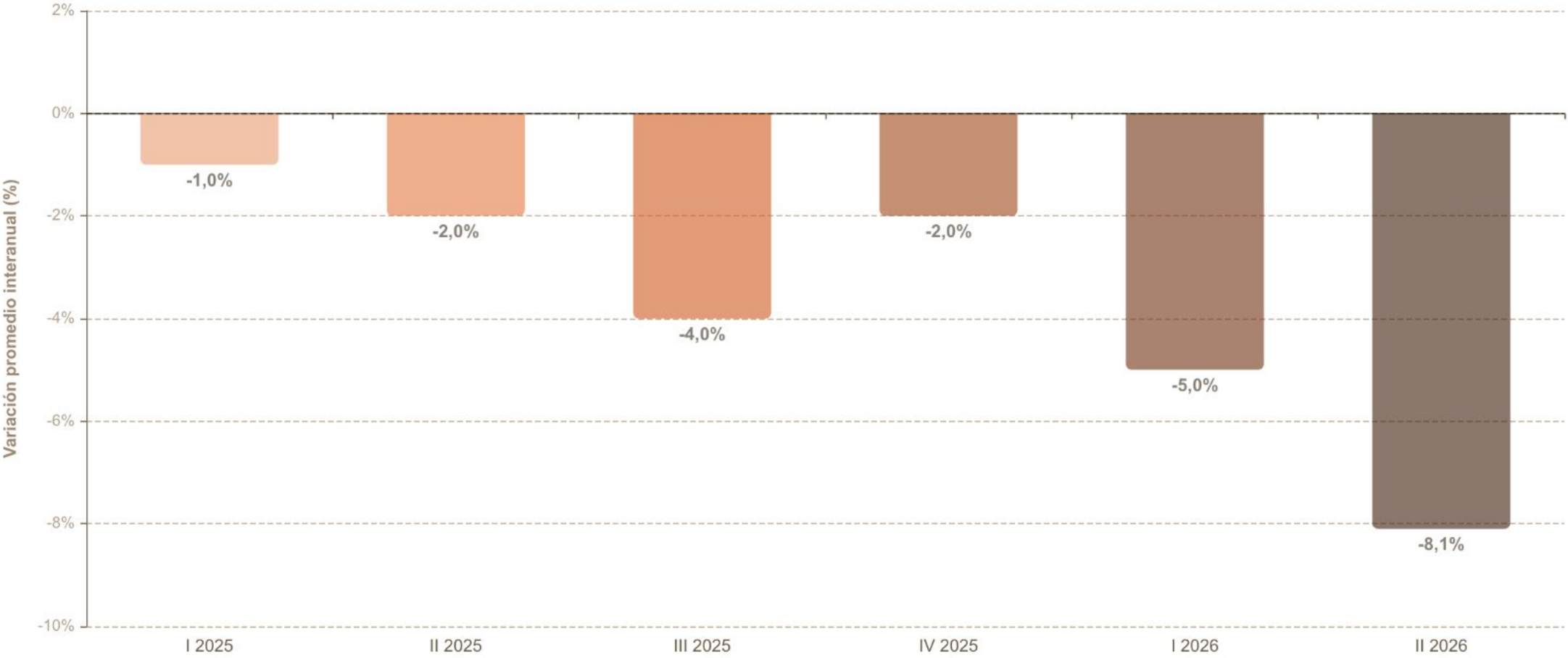
Ventas reales Q2 2025 – Q2 2026

El sector cierra el trimestre con una caída interanual real del **-8,1%**; entre las afectadas, -11,9%.



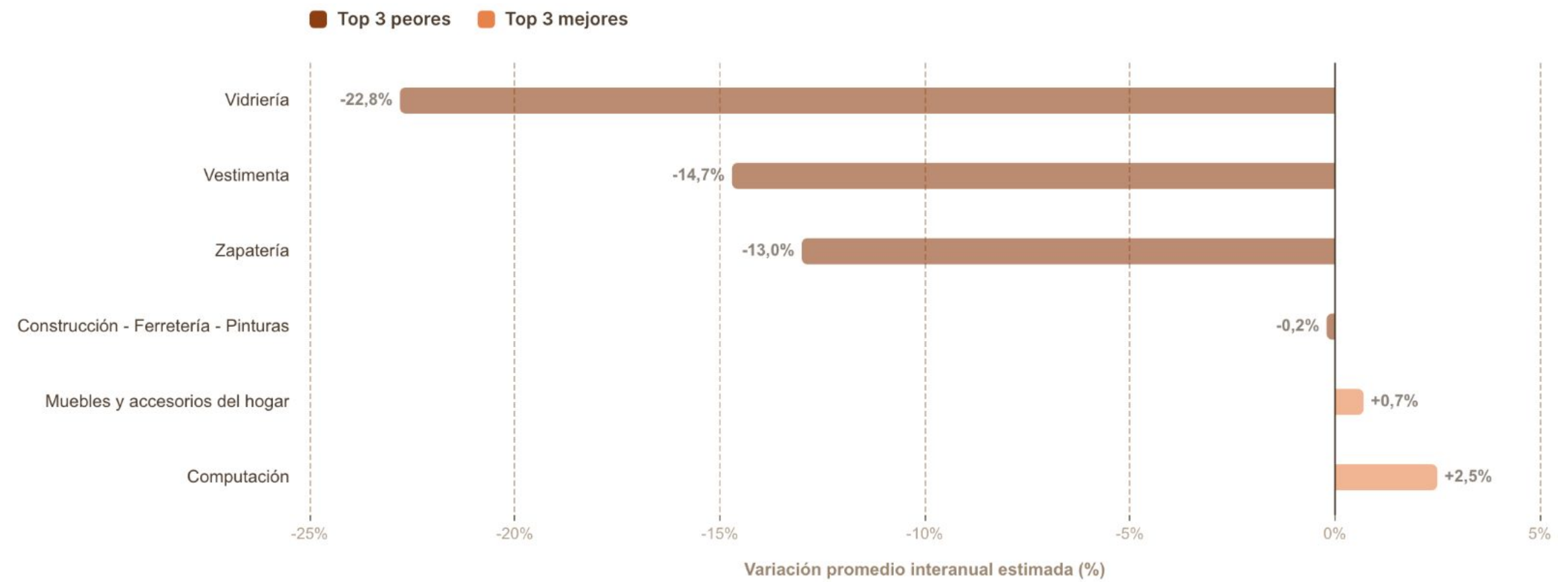
Tendencia de la reducción de ventas reales

La trayectoria del sector se profundiza: de -1,0% en I-2025 a **-8,1%** en II-2026, el peor dato de la serie.



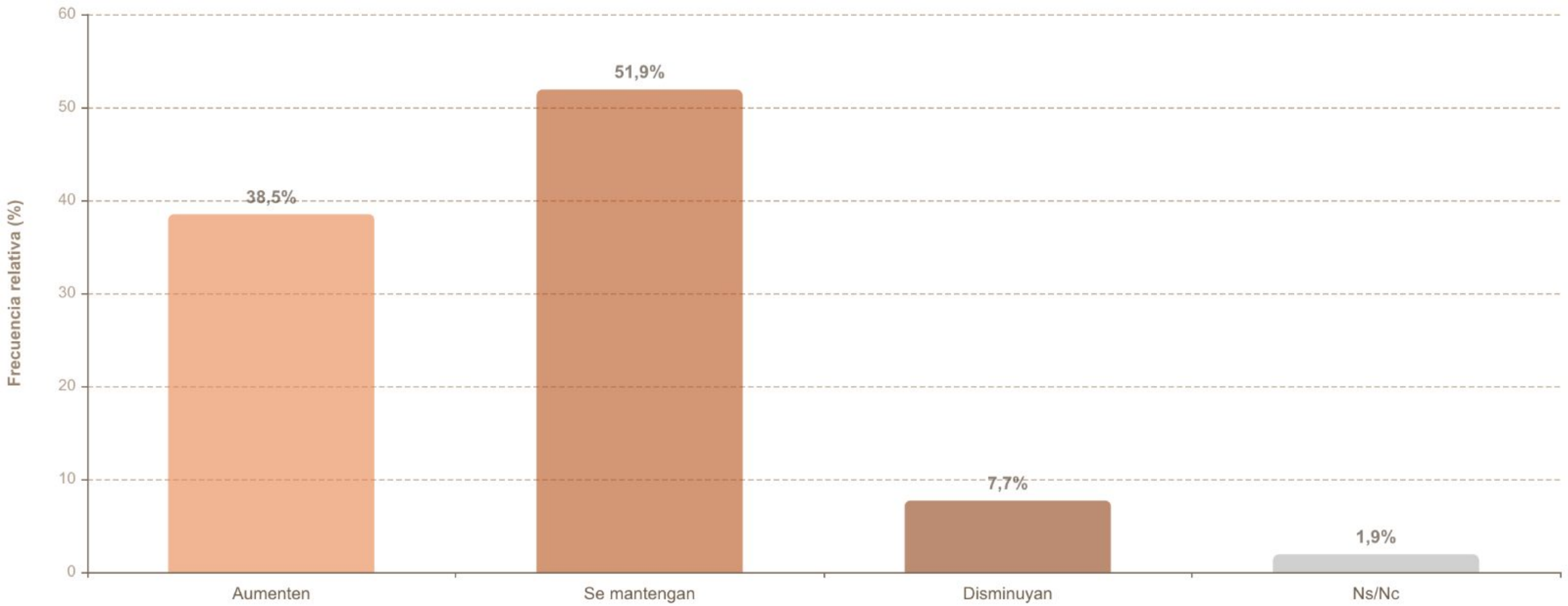
Top 3 de ventas reales por rubro

Los más golpeados: **Vidriería (-22,8%)**, Vestimenta (-14,7%) y Zapatería (-13,0%); en el otro extremo, Computación y Muebles apenas sostienen el nivel.



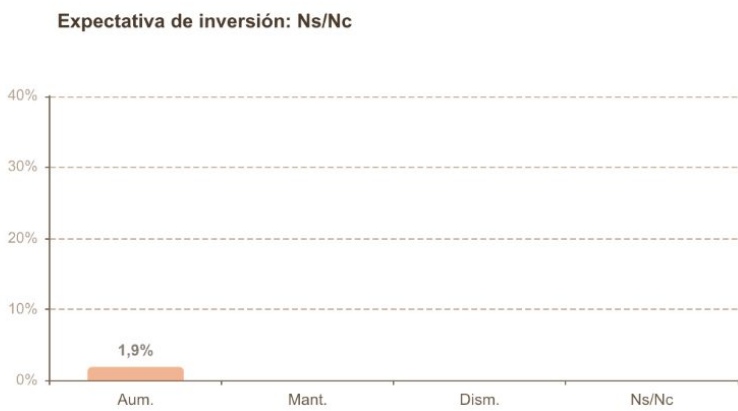
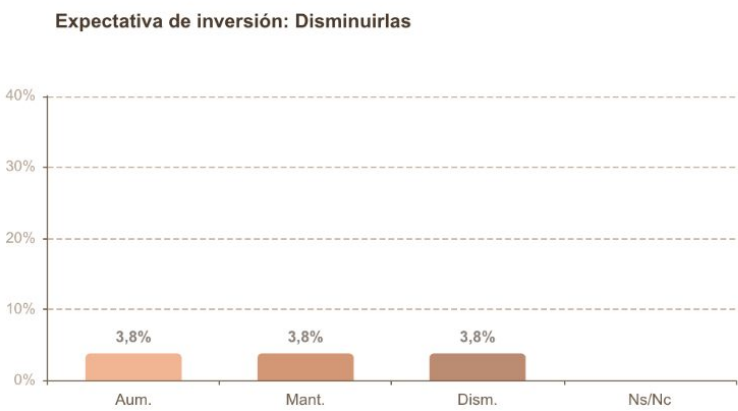
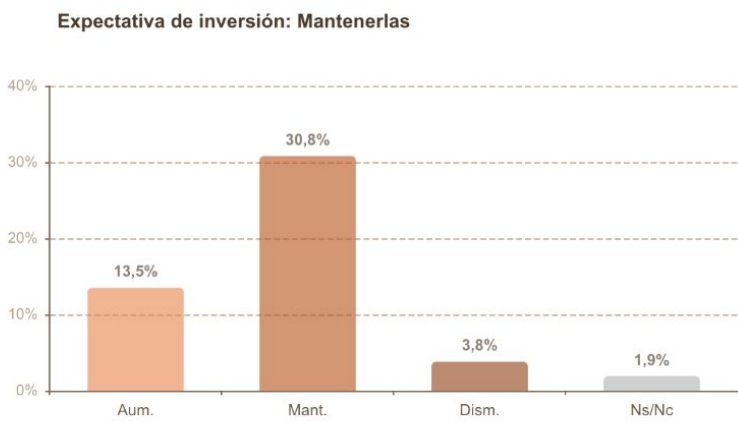
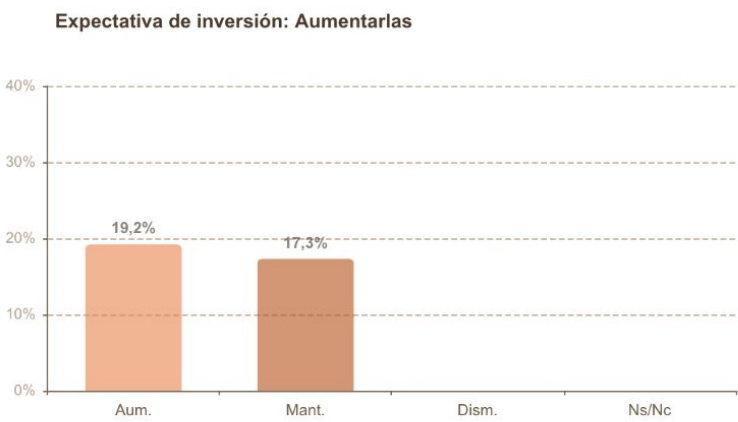
Expectativas de ventas próximo trimestre

9 de cada 10 comercios anticipan ventas iguales o mayores: 38,5% espera aumentos y 51,9% estabilidad.



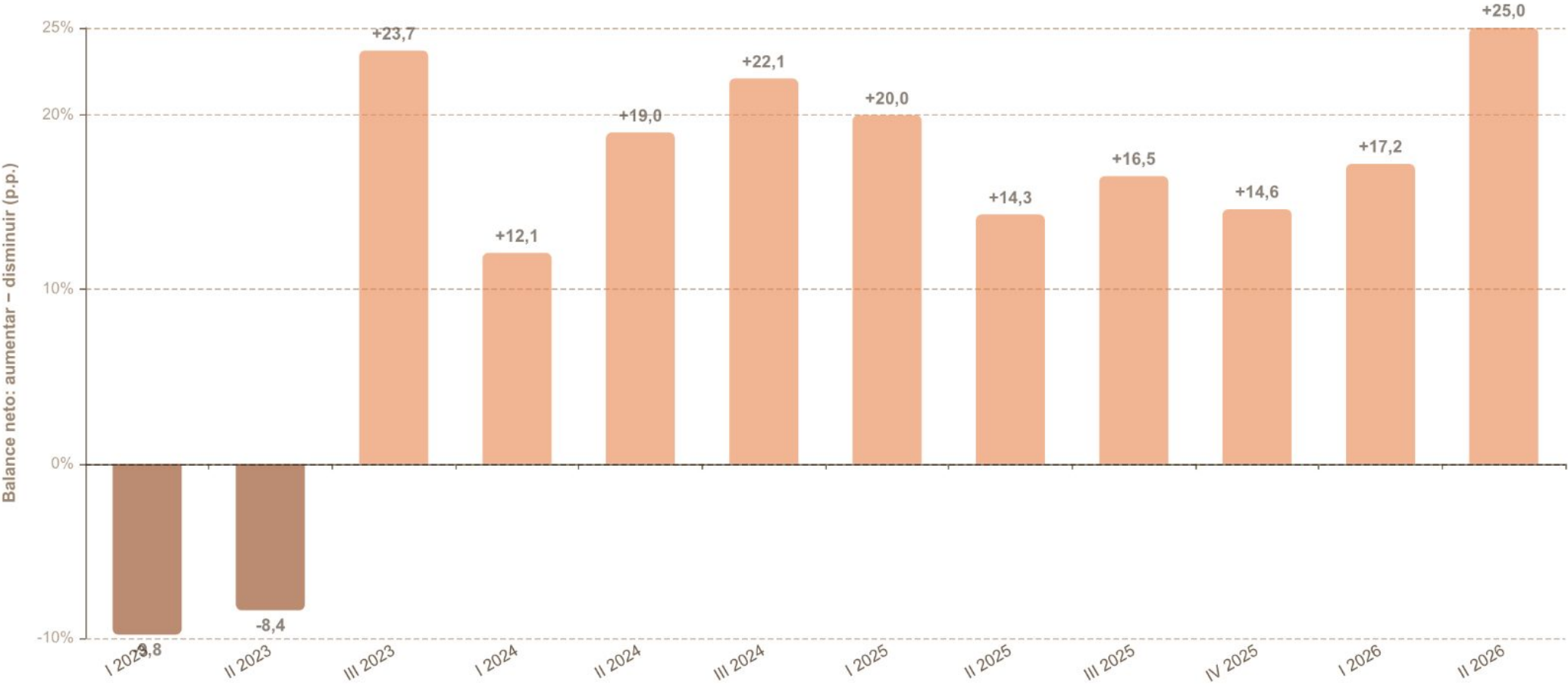
Expectativa de ventas según inversiones

La mayoría planea **mantener inversiones** con independencia de cómo proyecte sus ventas.



Evolución del balance de inversiones

El balance neto alcanza **+25,0 p.p.**, el máximo de la serie: el comercio invierte, aunque venda menos.

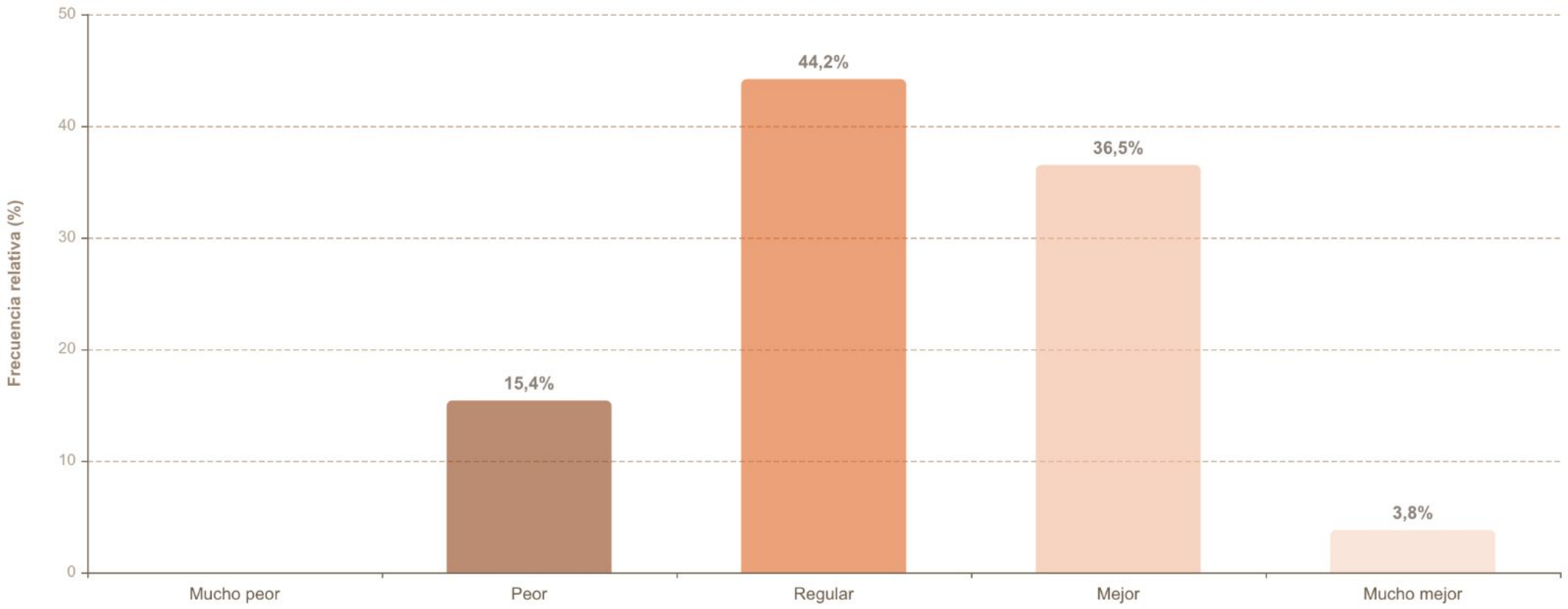


4 de cada 10 comercios proyectan rentabilidad regular, y un tercio espera mejoras.

- El optimismo de ventas no se traslada por completo a la rentabilidad: la presión sobre los márgenes modera las expectativas.

Expectativa de rentabilidad próximo trimestre

Predomina la expectativa **regular (44,2%)**; un 36,5% espera mejoras y un 15,4% deterioro.

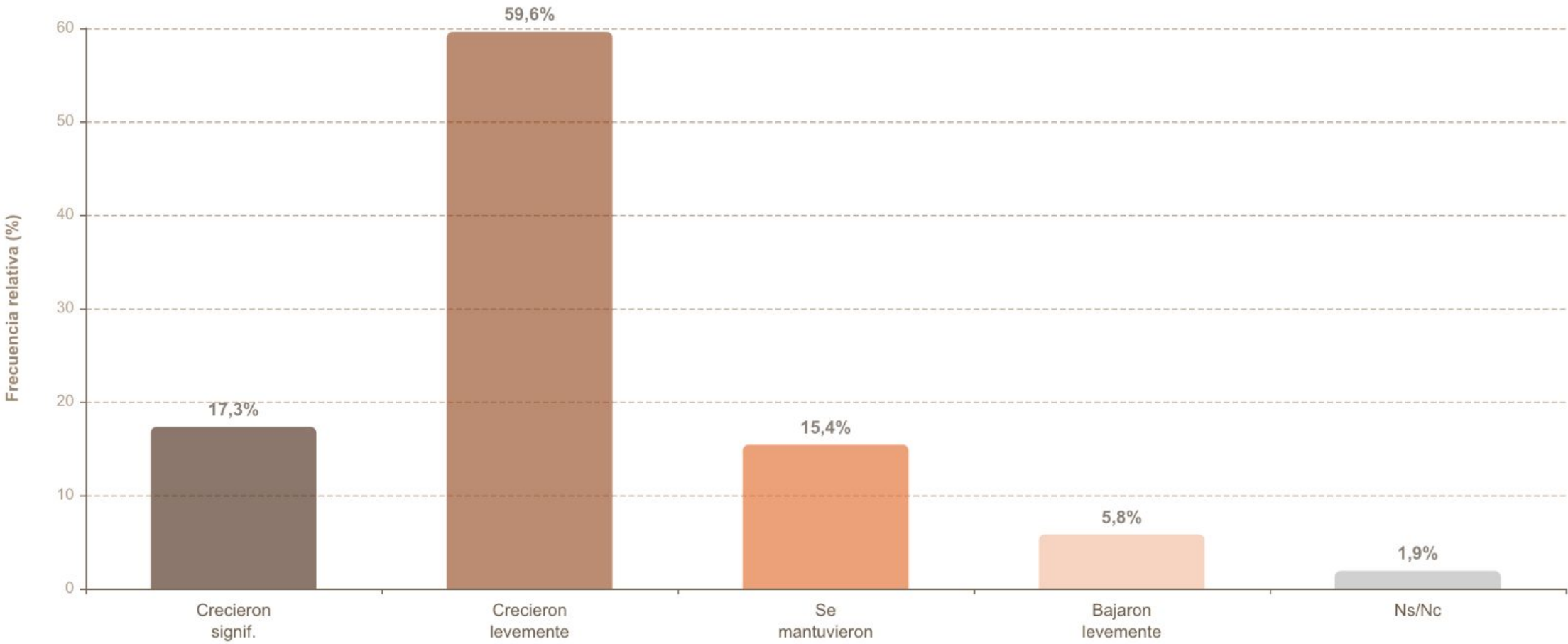


8 de cada 10 comercios cerraron el trimestre con costos más altos que un año atrás.

- 1 de cada 6 reporta aumentos significativos.
- Los márgenes se comprimen desde dos frentes: ventas reales que caen y costos que no ceden.

Impacto de los costos en el trimestre

77% de los comercios reporta costos más altos (17,3% de forma significativa).

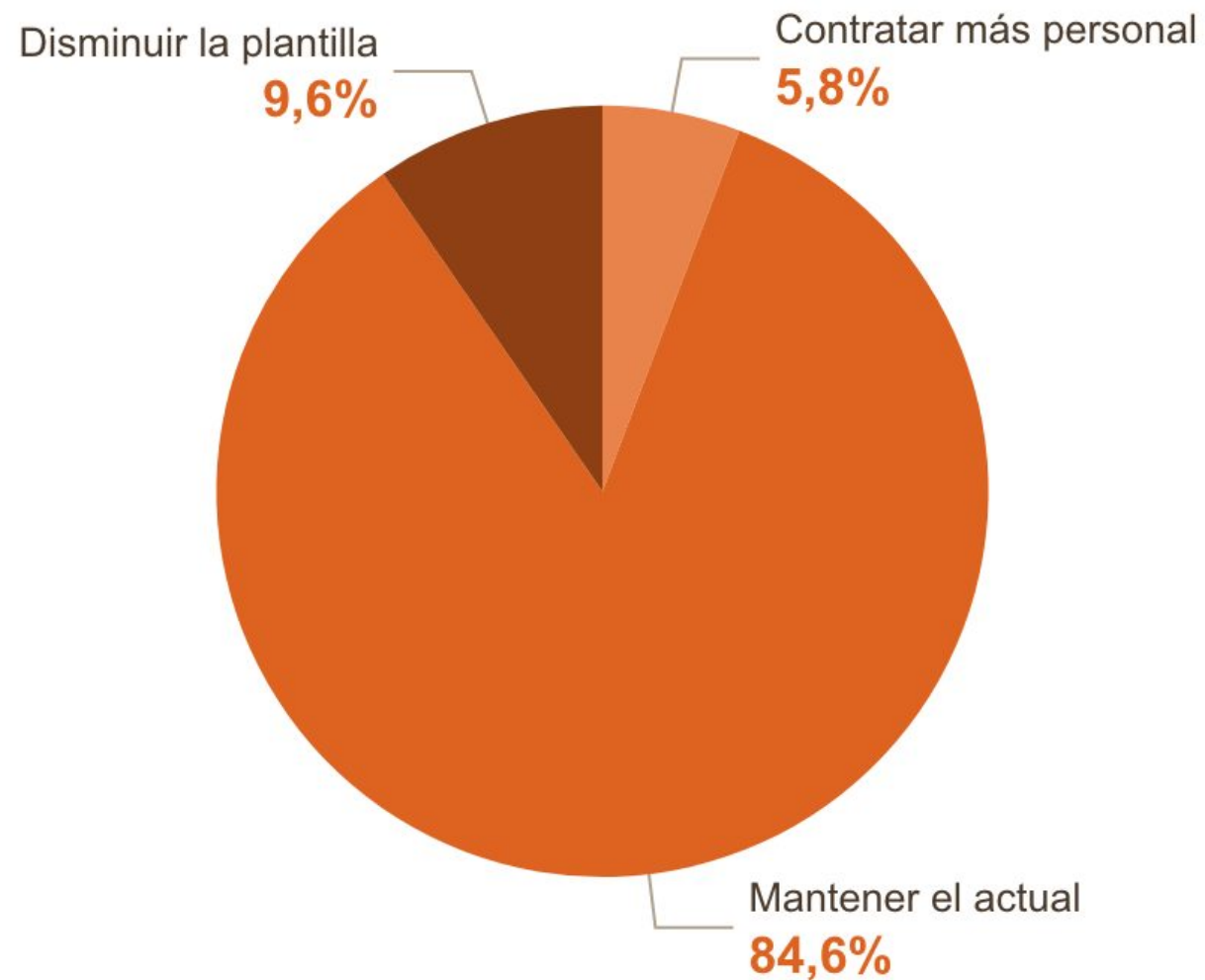


Casi 9 de cada 10 comercios planean mantener su plantilla.

- El empleo del sector se sostiene (**84,6%** mantiene).
- La nómina se congela mientras se espera hacia dónde se mueve la demanda.

Expectativas laborales

84,6% mantiene el plantel, 9,6% prevé reducir y solo 5,8% contratar.

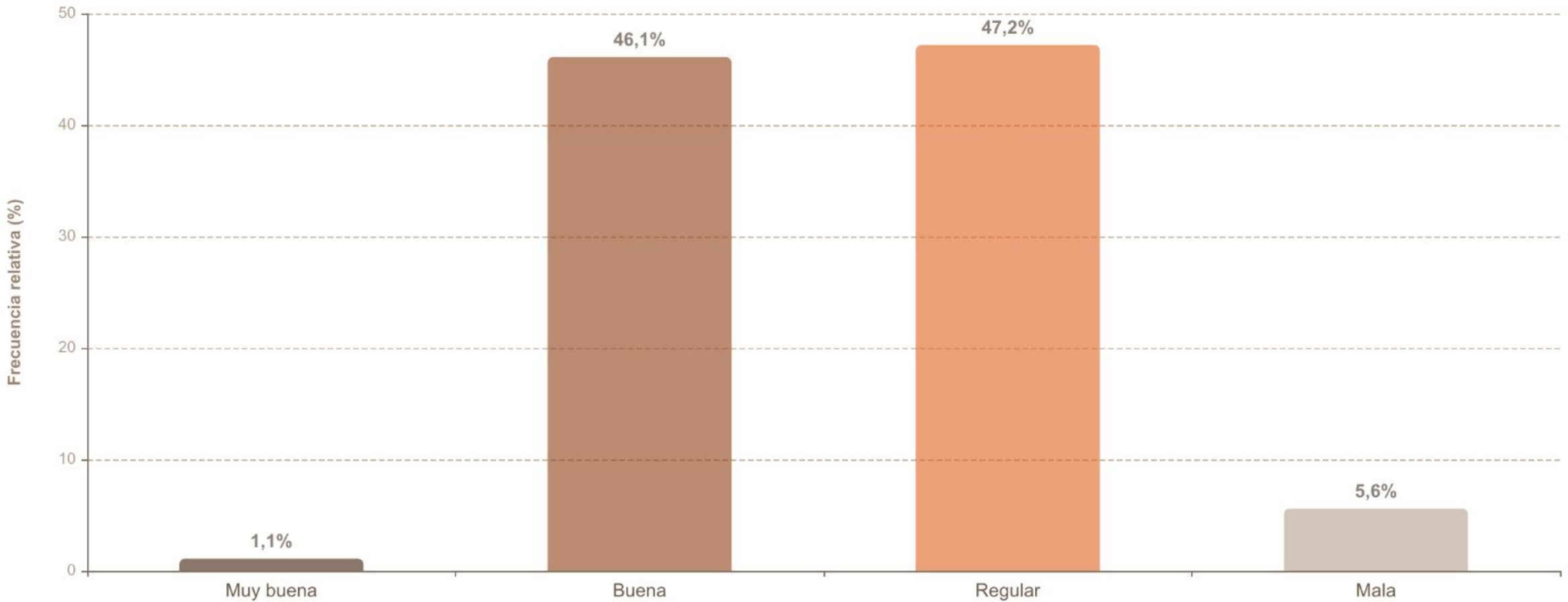


Las preocupaciones del comercio salteño: sostener las ventas y contener los costos.

- Sostener o aumentar las ventas es la prioridad declarada (**36%**).
- Los costos (16,9%) y la incertidumbre económica (13,5%) completan las principales respuestas.
- La competencia de frontera, online e informal atraviesa las respuestas abiertas.

Evaluación general del negocio

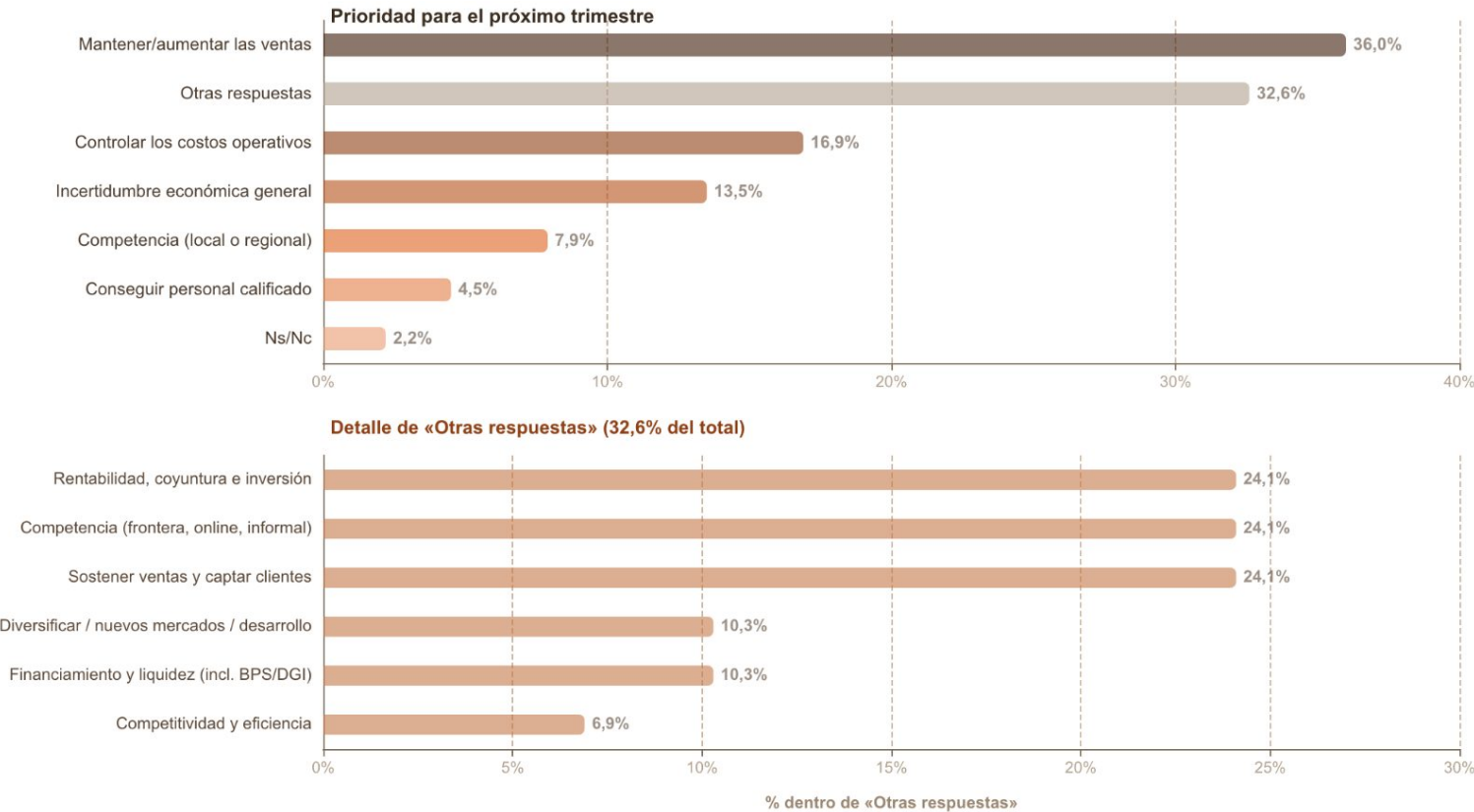
La evaluación se reparte entre Buena (46,1%) y Regular (47,2%); solo 5,6% la califica como Mala.



Principal desafío para el próximo trimestre

Prioridades declaradas y detalle del bloque «Otras respuestas».

Sostener las ventas encabeza (**36%**); el panel abre el 32,6% de «Otras respuestas», donde pesan la competencia (frontera / online / informal), la captación de clientes y la coyuntura.



SECCIÓN 2.2

COMERCIO

Análisis por categorías



SECCIÓN 2.2

Distribuidoras

Integra a las dedicadas a «Alimentos», «Alimentos y bebidas», «Bebidas», «Carnes» y «Alimentos y limpieza».

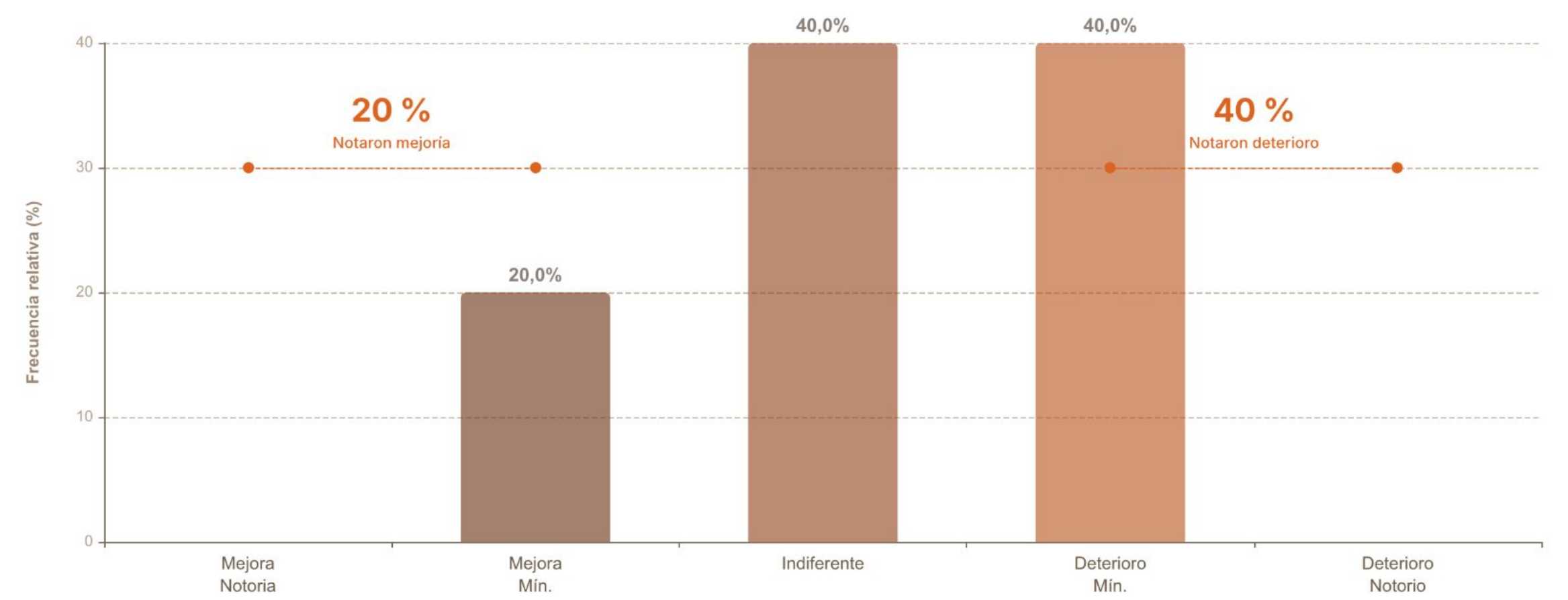
Caída acotada y sin sesgo definido en los planes de inversión.

- Ventas reales **-3,0%**; entre las afectadas, -9,7%.
- El impacto cambiario argentino divide al subsector (40% deterioro, 20% mejora).
- Las decisiones de inversión no muestran una posición dominante.

Impacto cambiario con Argentina

Distribuidoras

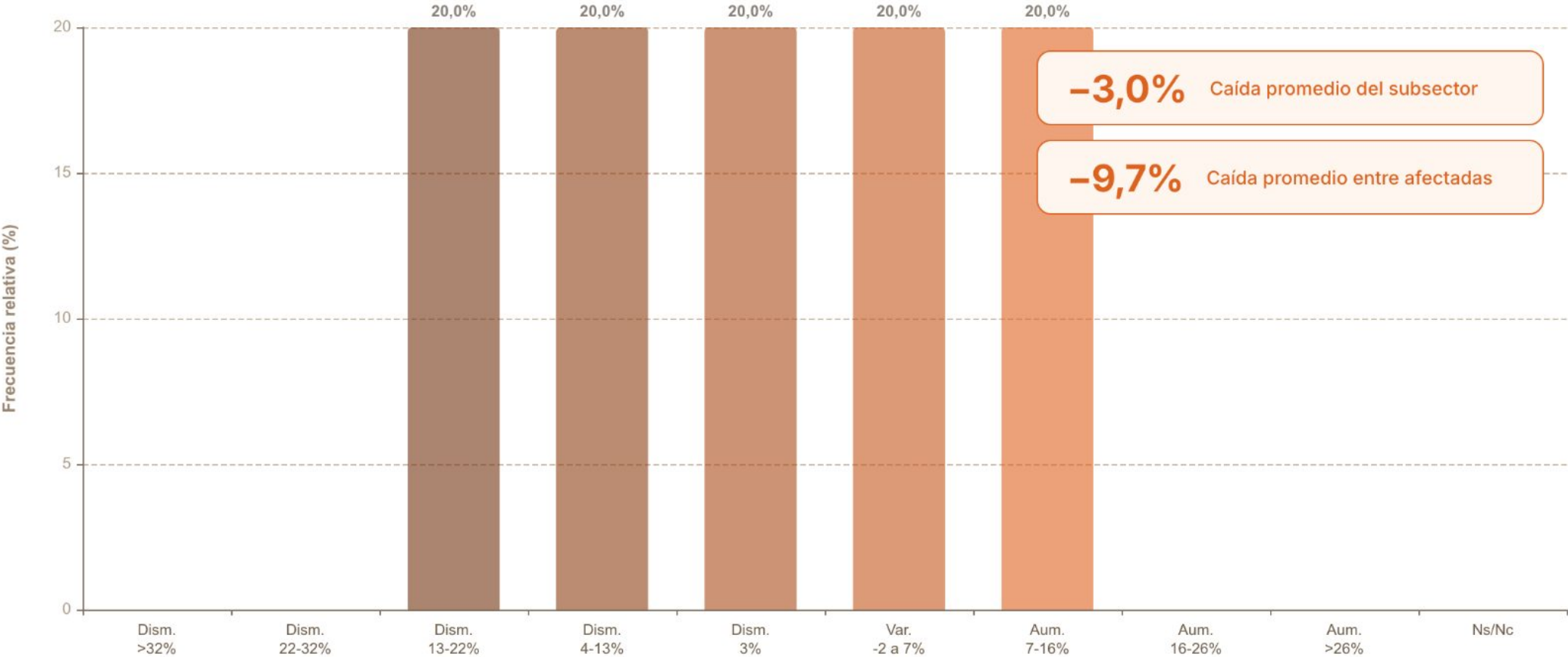
El impacto cambiario argentino **divide al subsector**: 40% deterioro, 20% mejora.



Ventas reales Q2 2025 – Q2 2026

Distribuidoras

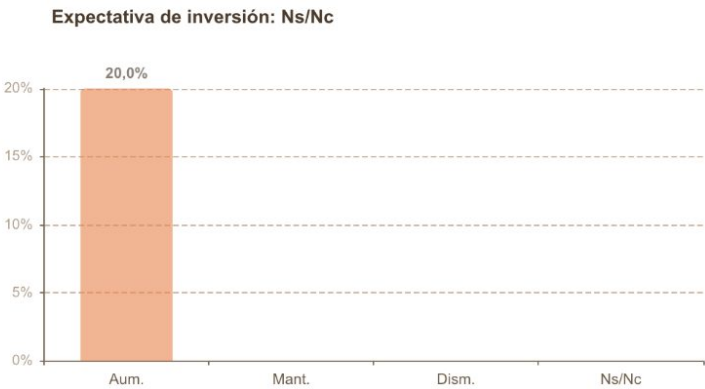
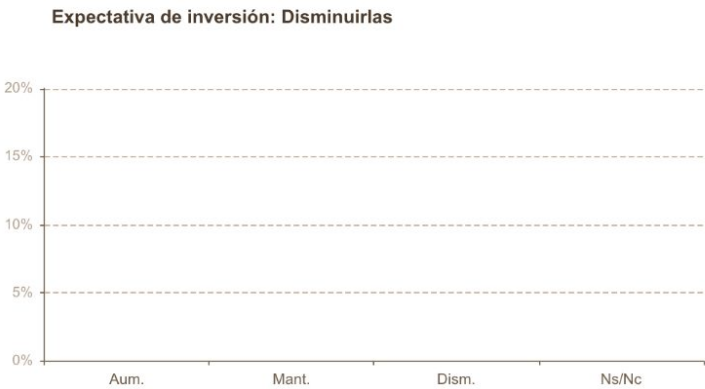
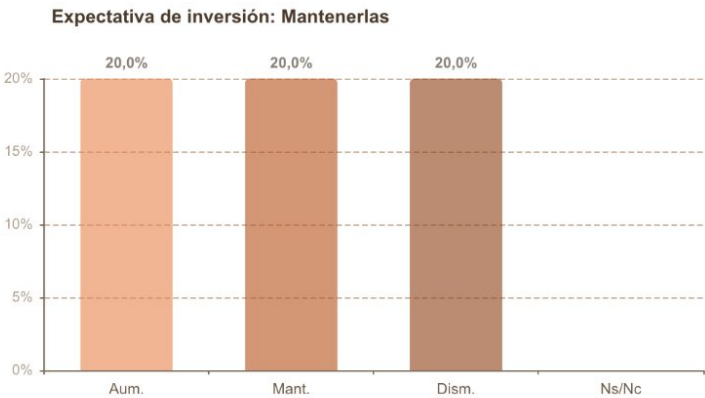
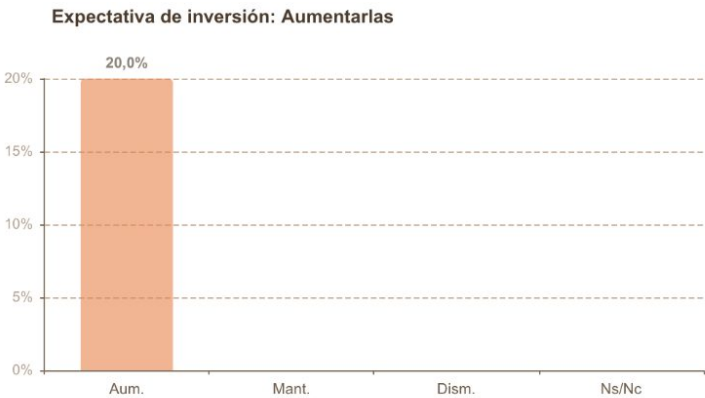
Ventas reales **-3,0%**; entre las afectadas, -9,7%.



Expectativa de ventas según inversiones

Distribuidoras

Las decisiones de inversión **no muestran una posición dominante.**



SECCIÓN 2.2

Movilidad

Reúne a los rubros de la cadena automotriz y de transporte: «Repuestos», «Bicicletería-Motos», «Automotora», «Combustibles» y afines.

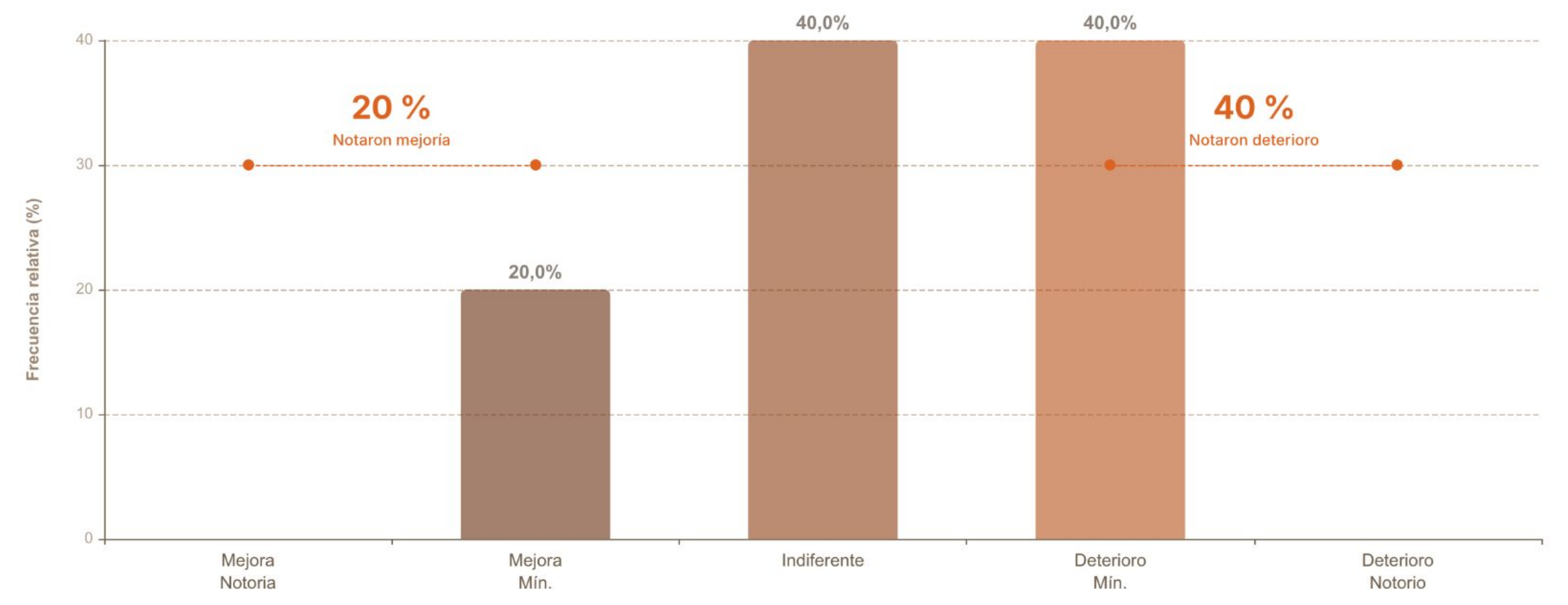
| El doble de caída que el comercio general.

- Ventas reales **-10,1%**; entre las afectadas, -12,5%.
- El deterioro cambiario argentino alcanza al 40% del subsector.
- Las expectativas de inversión se mantienen firmes.

Impacto cambiario con Argentina

Movilidad

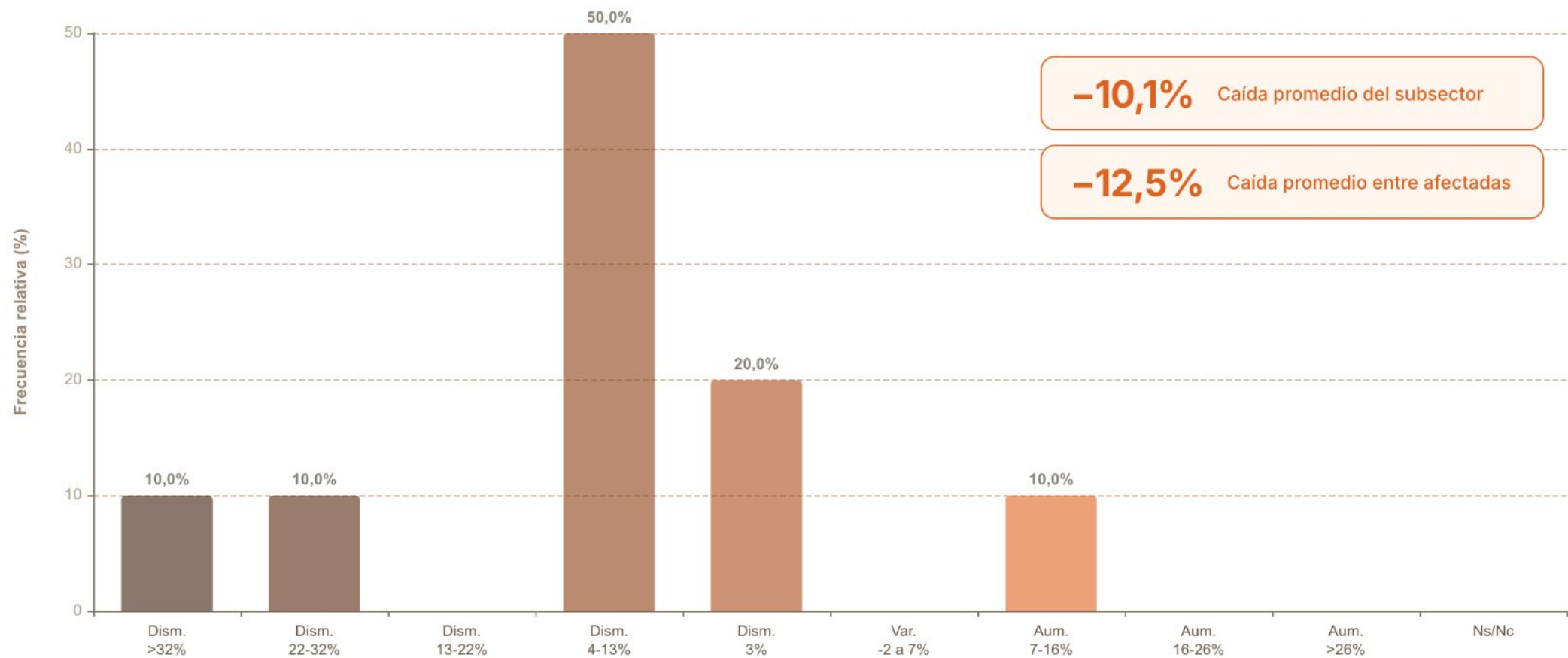
El deterioro cambiario argentino alcanza al 40% del subsector.



Ventas reales Q2 2025 – Q2 2026

Movilidad

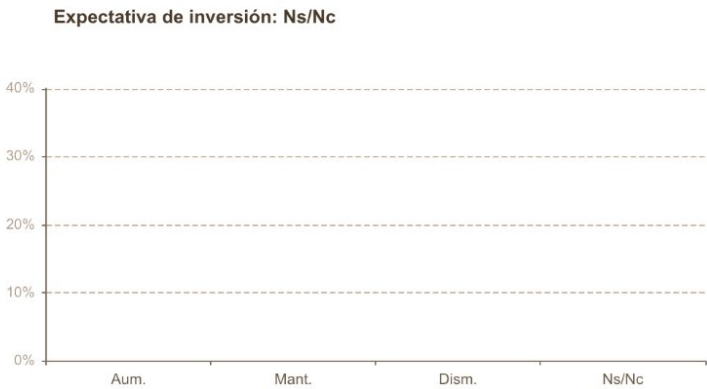
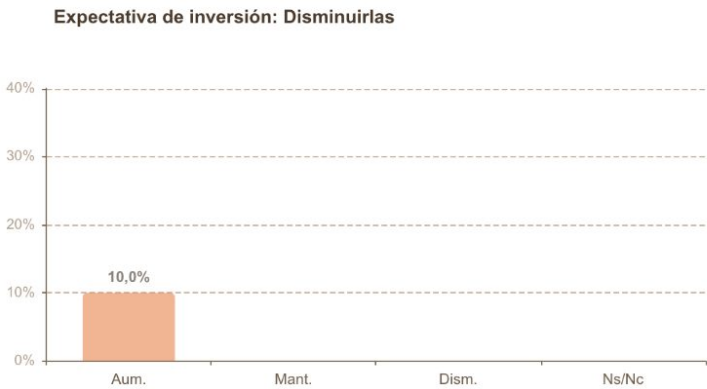
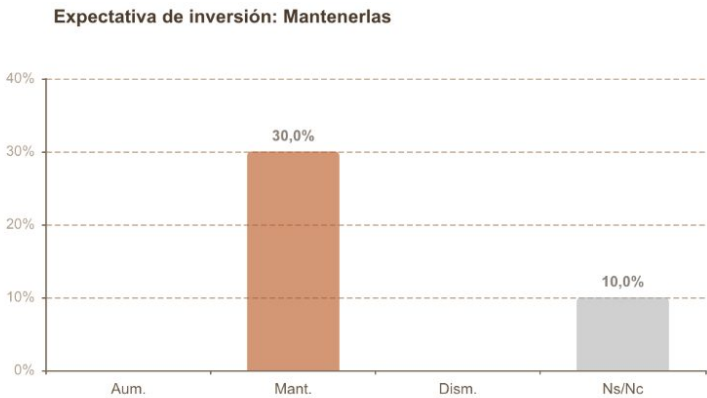
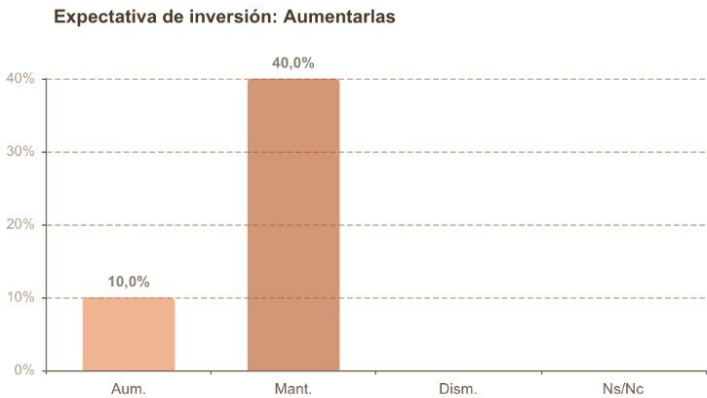
Ventas reales **-10,1%**; entre las afectadas, -12,5%.



Expectativa de ventas según inversiones

Movilidad

Las expectativas de inversión **se mantienen firmes**.



SECCIÓN 3

SERVICIOS

Generalidades + Análisis de ciertos rubros



SERVICIOS · VENTAS REALES · Q2 2026

A large, bold, orange graphic of the text '-8,0%' is centered on the slide. The minus sign is a thick horizontal bar. The numbers '8' and '0' are large and rounded, with a comma as a thousands separator. The percentage sign is also large and bold.

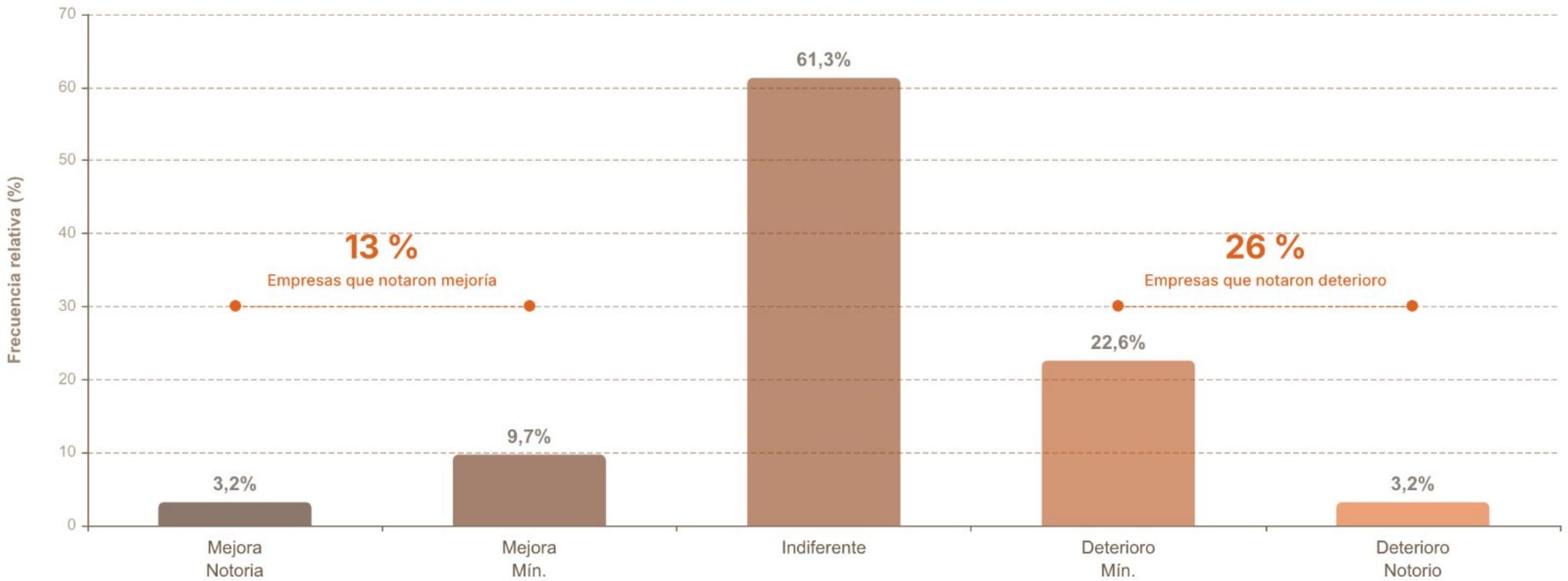
caída interanual real del trimestre, traccionada por **turismo y gastronomía**; entre las afectadas, -13,7%.

| Caída marcada y expectativas en alza.

- Ventas reales **-8,0%**; entre las afectadas, -13,7%.
- El turismo y la gastronomía cargan el peso negativo del trimestre.
- Casi la mitad (**48,4%**) espera crecer el próximo trimestre.

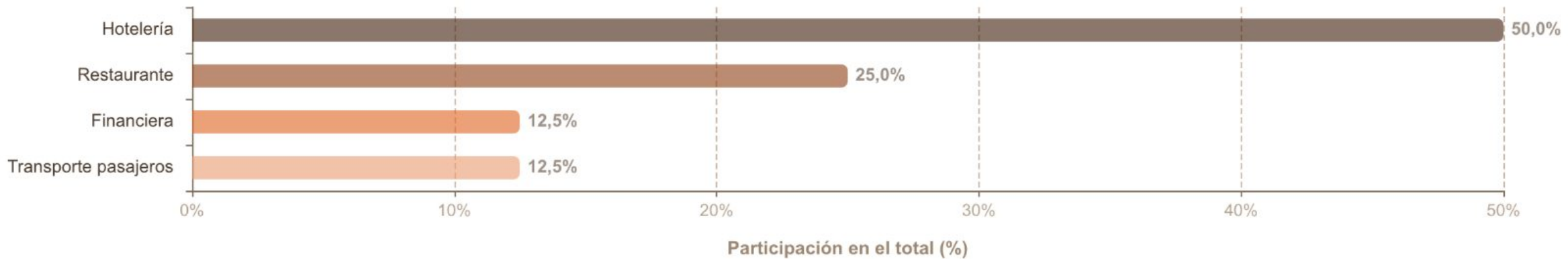
Impacto cambiario con Argentina

El deterioro por Argentina alcanza al **26%** de los servicios y la mejora al 13%.



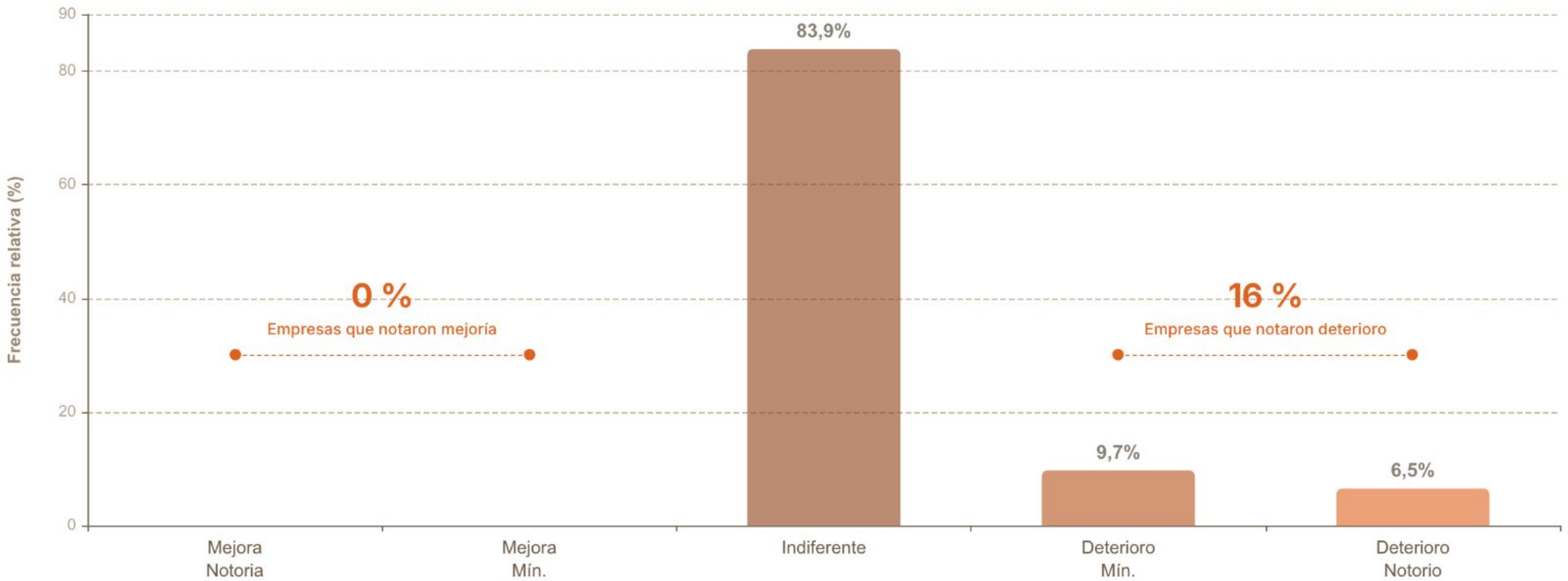
Deterioro por rubro · Argentina

El deterioro se concentra en pocos rubros del sector.



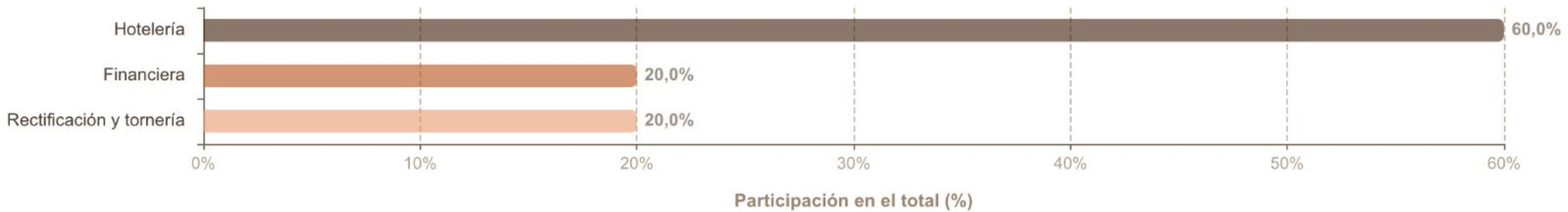
Impacto cambiario con Brasil

La afectación por Brasil es **menor (16%)**.



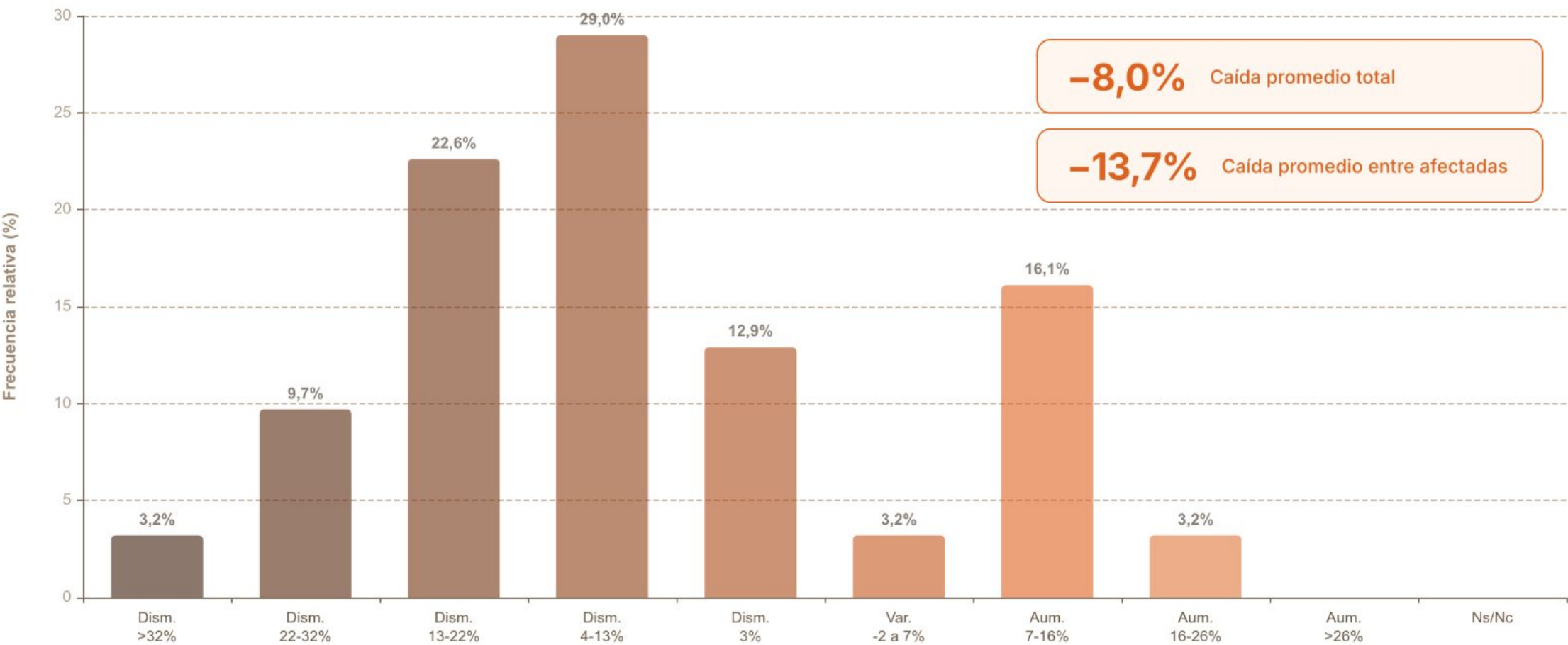
Deterioro por rubro · Brasil

Distribución del deterioro brasileño por rubro dentro del sector servicios.



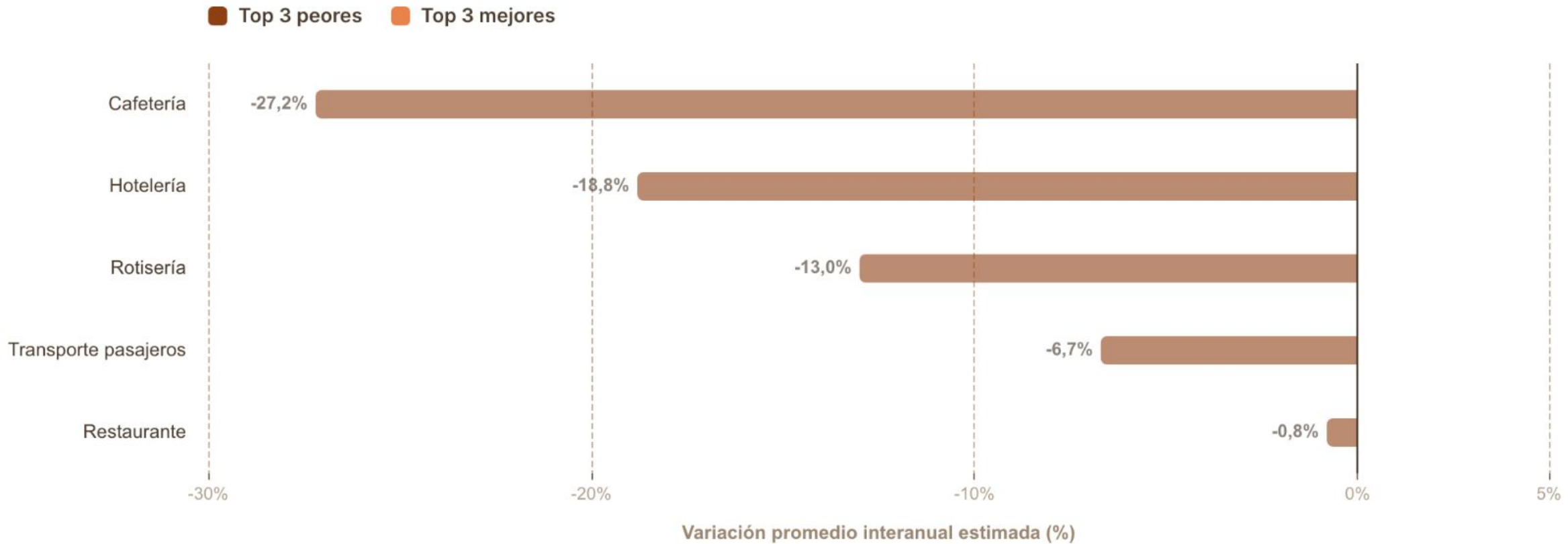
Ventas reales Q2 2025 – Q2 2026

El sector cierra con una caída interanual real del **-8,0%**; entre las afectadas, -13,7%.



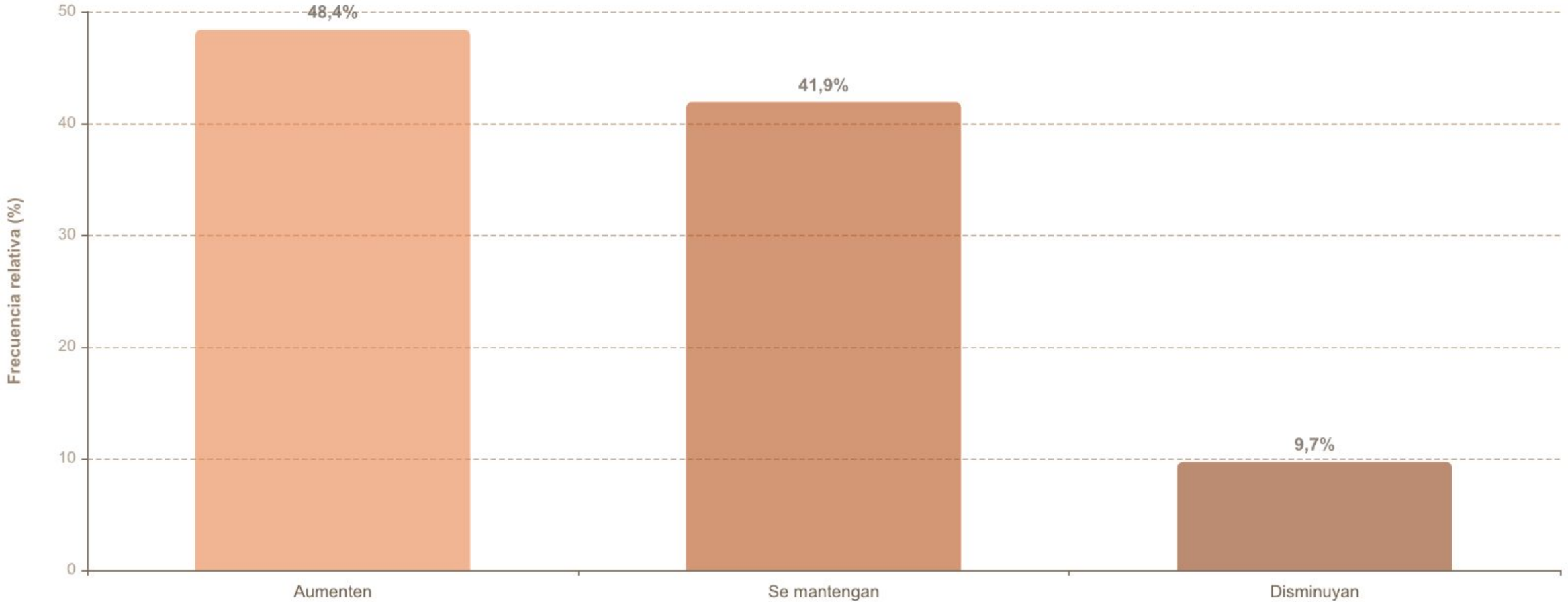
Top 3 de ventas reales por rubro

Los más golpeados: **Cafetería (-27,2%)**, Hotelería (-18,8%) y Rotisería (-13,0%).



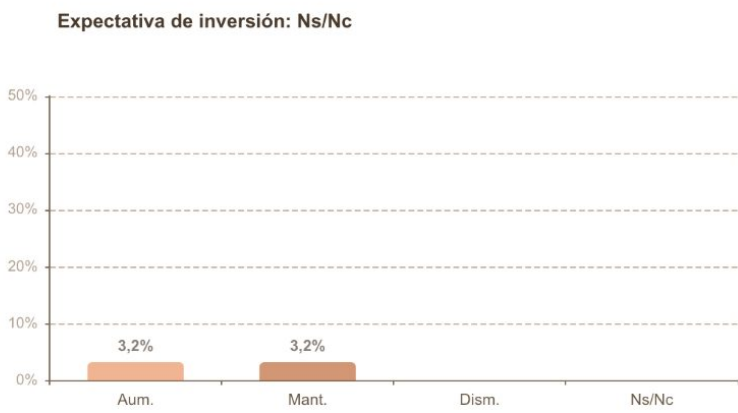
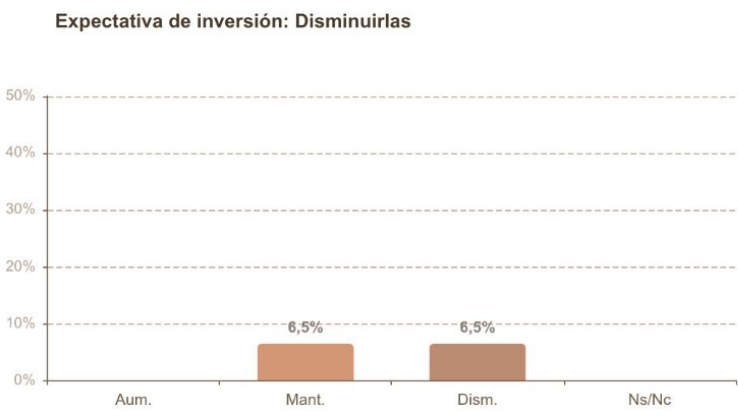
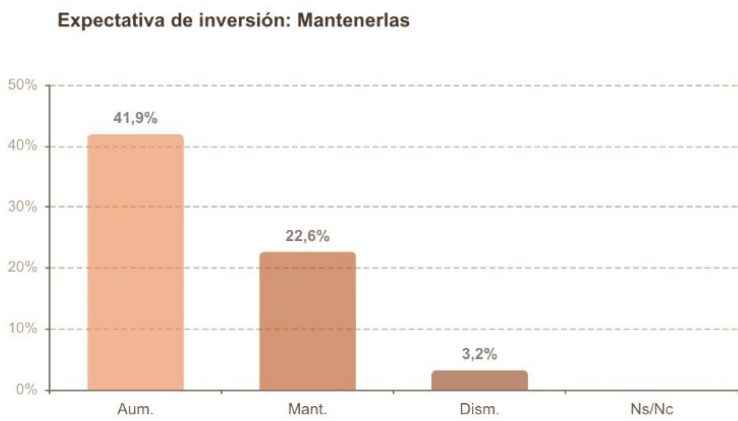
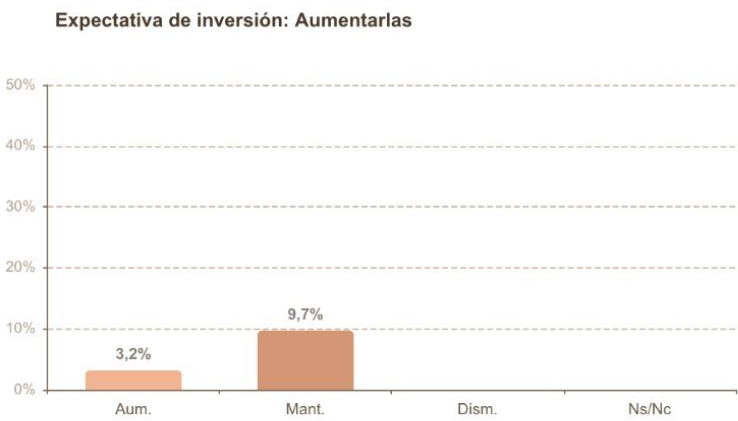
Expectativas de ventas próximo trimestre

48,4% espera aumentos y 41,9% estabilidad; solo 9,7% prevé caídas.



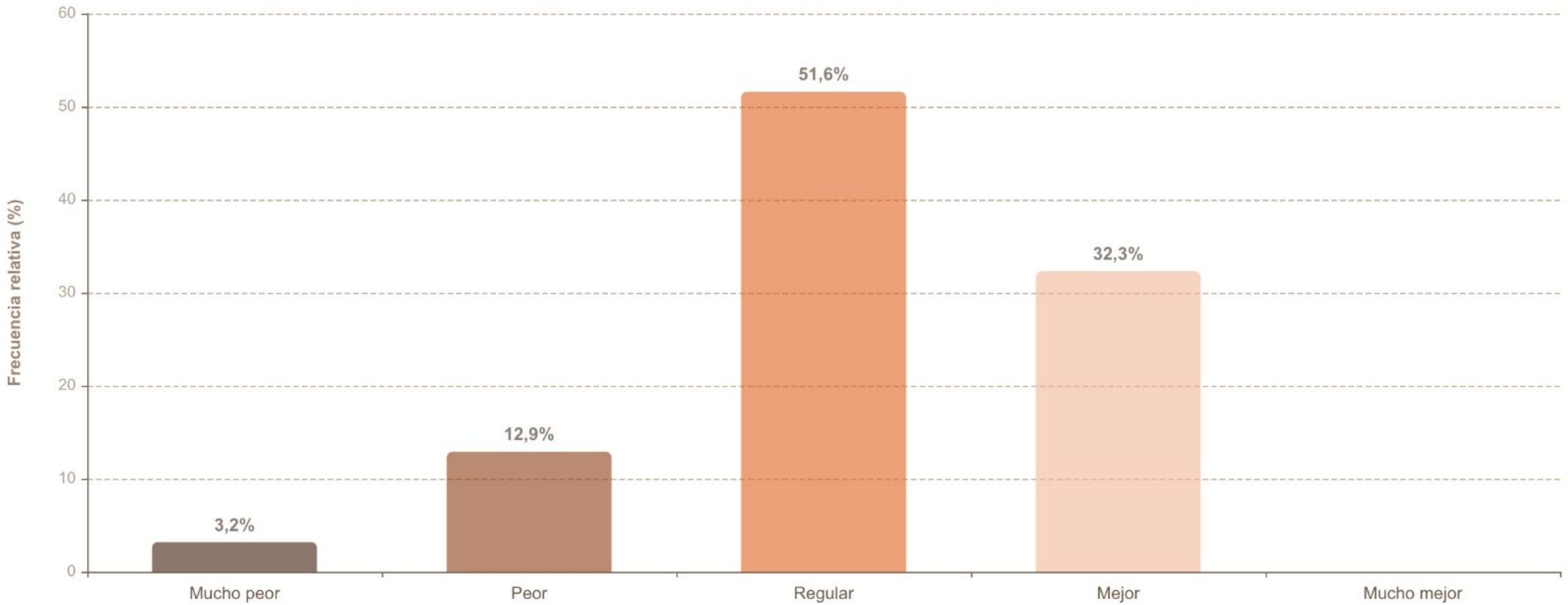
Expectativa de ventas según inversiones

La mayoría **mantiene su plan de inversiones** más allá de la proyección de ventas.



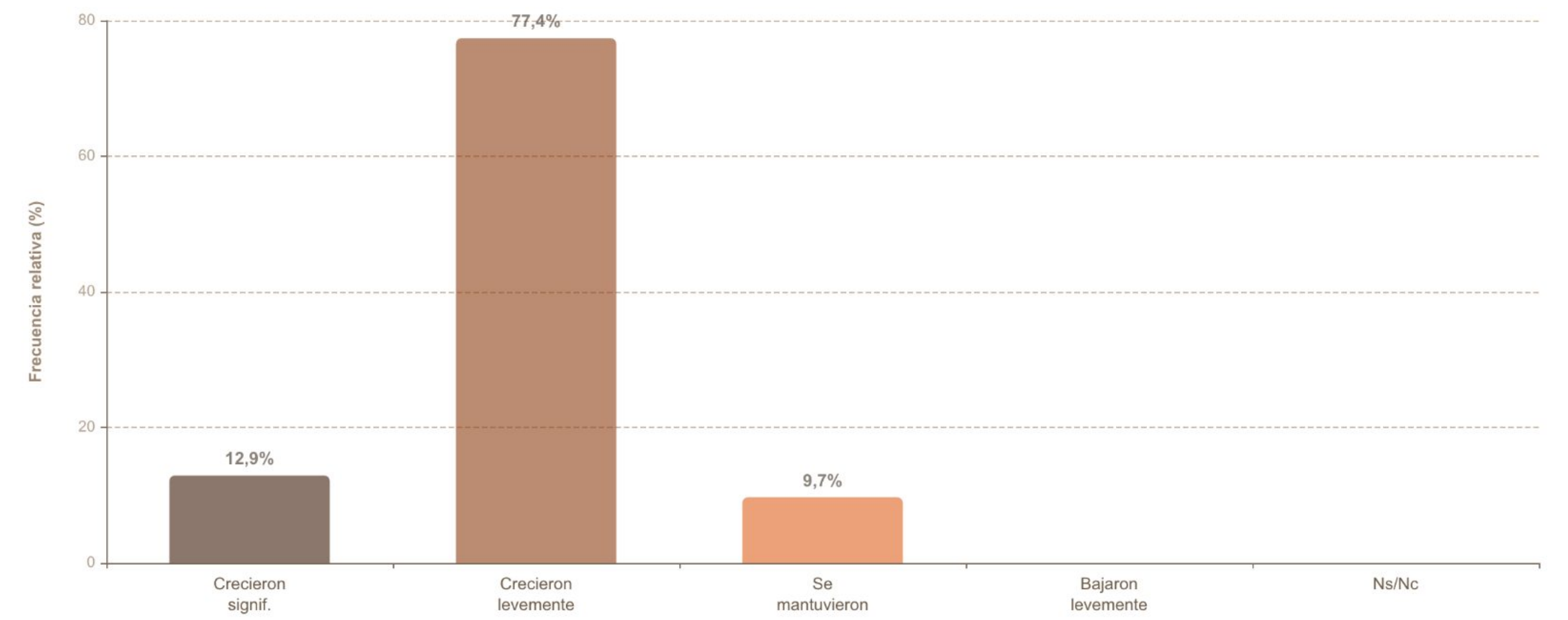
Expectativas de rentabilidad próximo trimestre

Predomina la expectativa **regular (51,6%)**; un 32,3% espera mejoras.



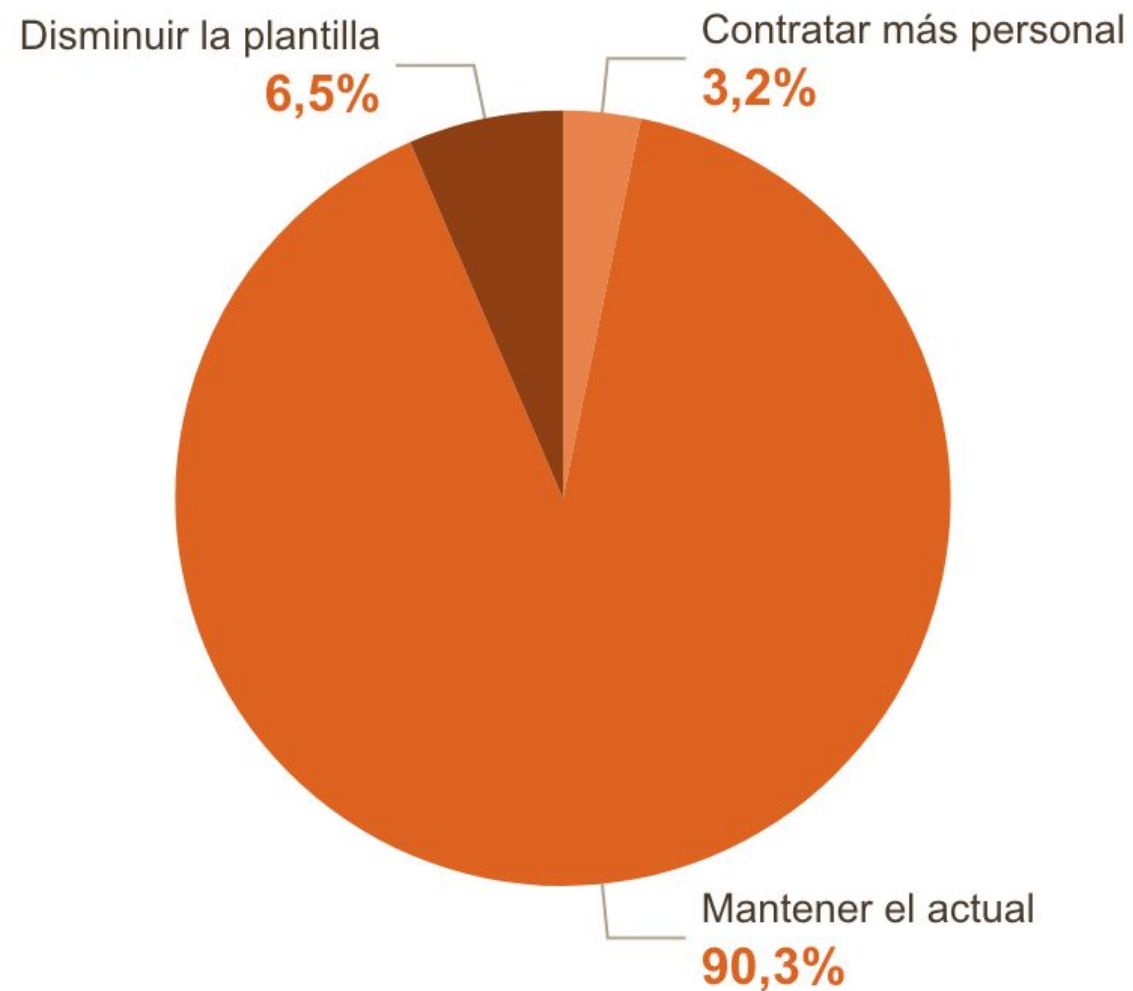
Impacto de los costos en el trimestre

9 de cada 10 servicios (90,3%) reportan costos más altos.



Expectativas laborales

90,3% mantiene el plantel; 6,5% prevé reducir y 3,2% contratar.



SECCIÓN 3.2

SERVICIOS

Análisis de ciertos rubros



SECCIÓN 3.2

Turismo

Incluye a las empresas dedicadas a «Hotelería», «Bungalows» y similares.

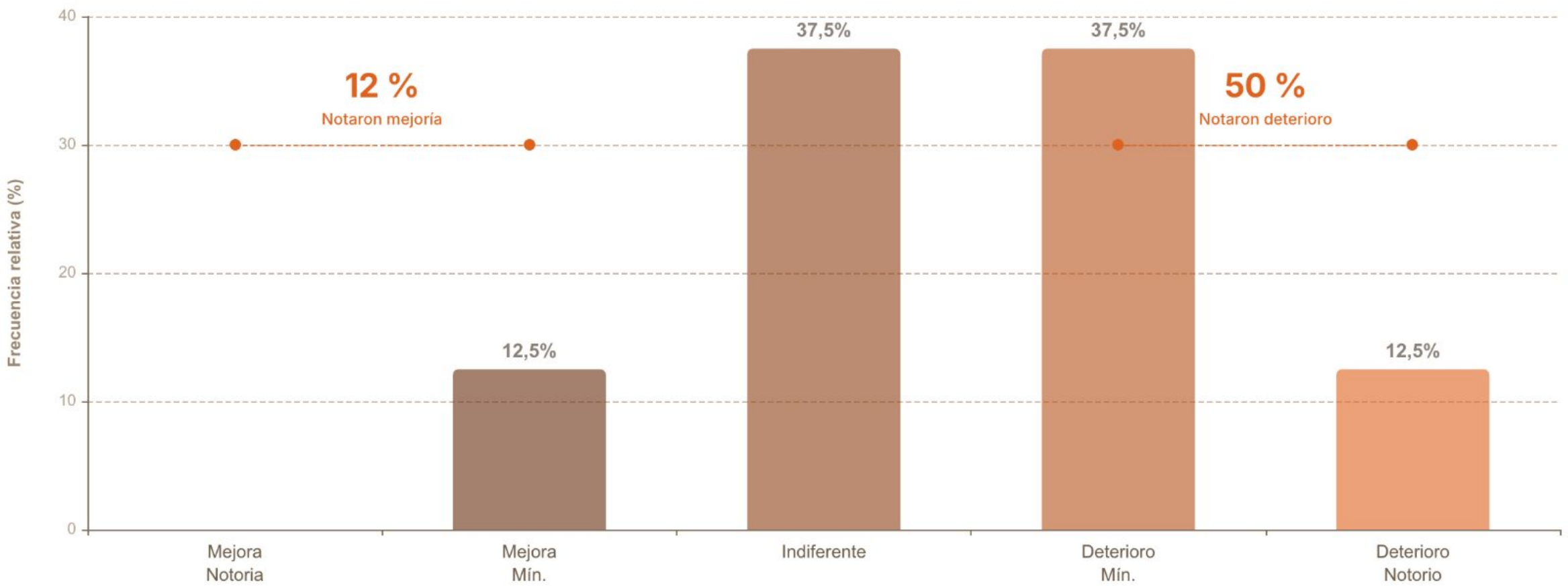
| El subsector más golpeado del trimestre.

- Ventas reales **-18,8%**, más del doble que el promedio de servicios.
- La mitad del deterioro cambiario argentino recae sobre este subsector (50%).
- Aun así, mantiene planes de inversión hacia adelante.

Impacto cambiario con Argentina

Turismo (Hotelería y Bungalows)

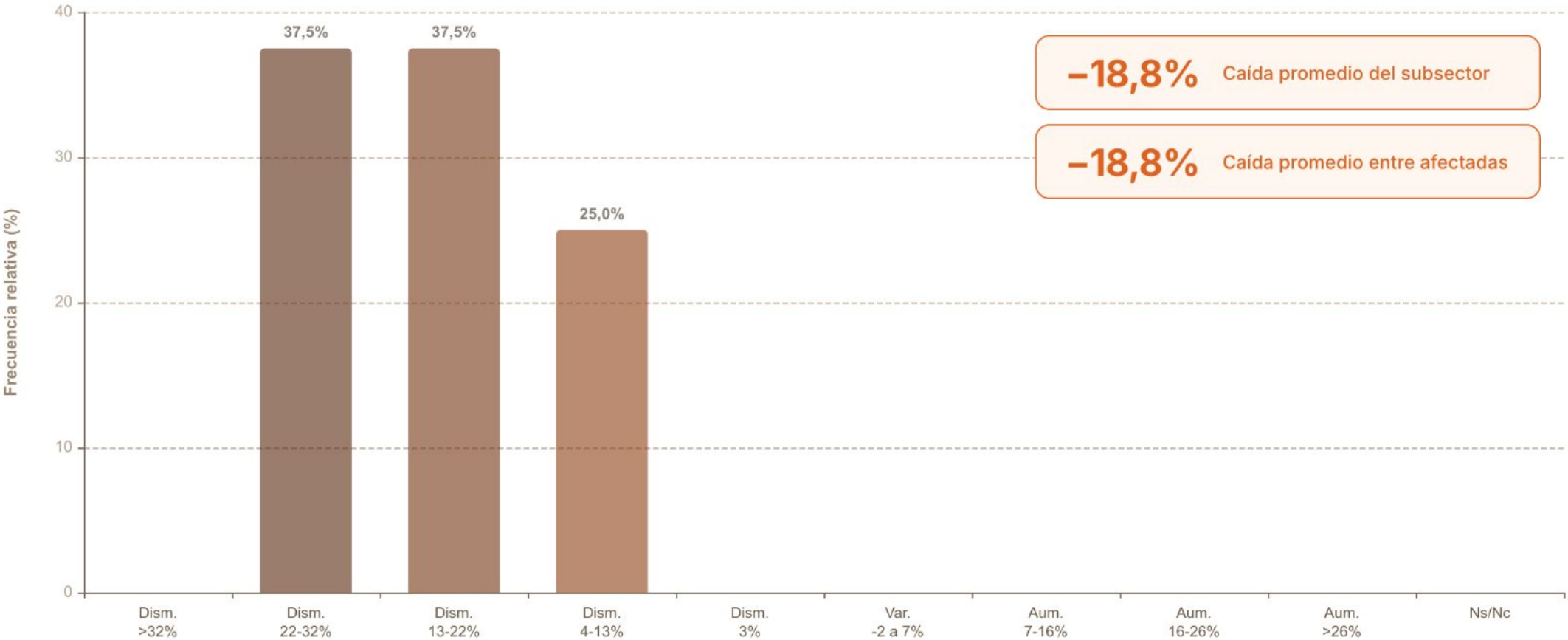
La mitad del deterioro cambiario argentino **recae sobre este subsector** (50%).



Ventas reales Q2 2025 – Q2 2026

Turismo (Hotelería y Bungalows)

Ventas reales **-18,8%**, más del doble que el promedio de servicios.

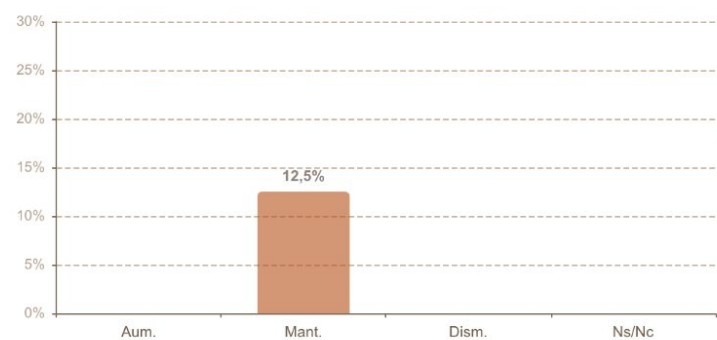


Expectativa de ventas según inversiones

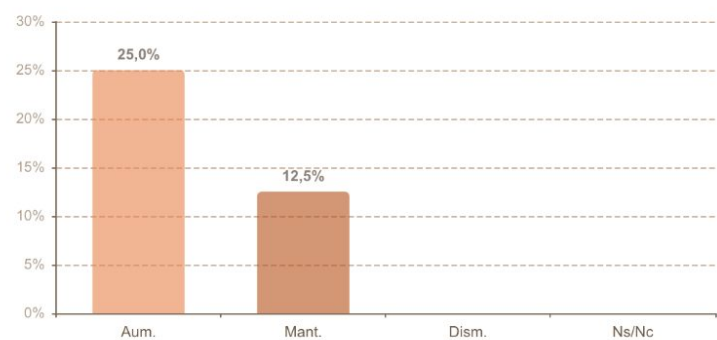
Turismo

Mantiene planes de inversión hacia adelante.

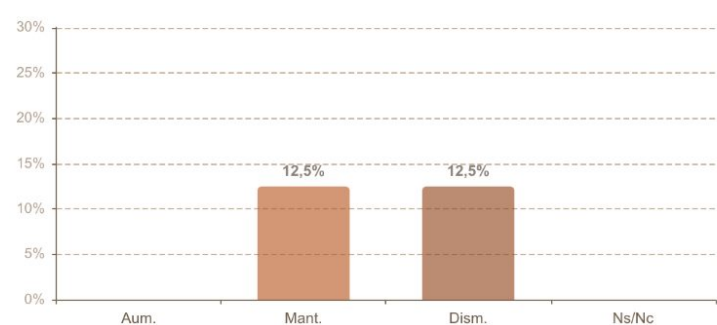
Expectativa de inversión: Aumentarlas



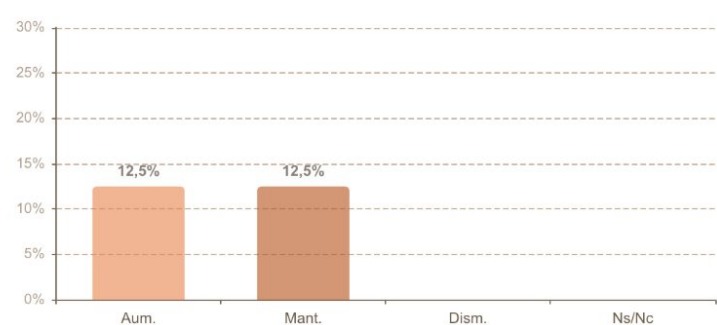
Expectativa de inversión: Mantenerlas



Expectativa de inversión: Disminuirlas



Expectativa de inversión: Ns/Nc



SECCIÓN 3.2

Gastronomía

Incluye a las dedicadas a «Restaurantes», «Rotiserías», «Heladerías» y «Cafeterías».

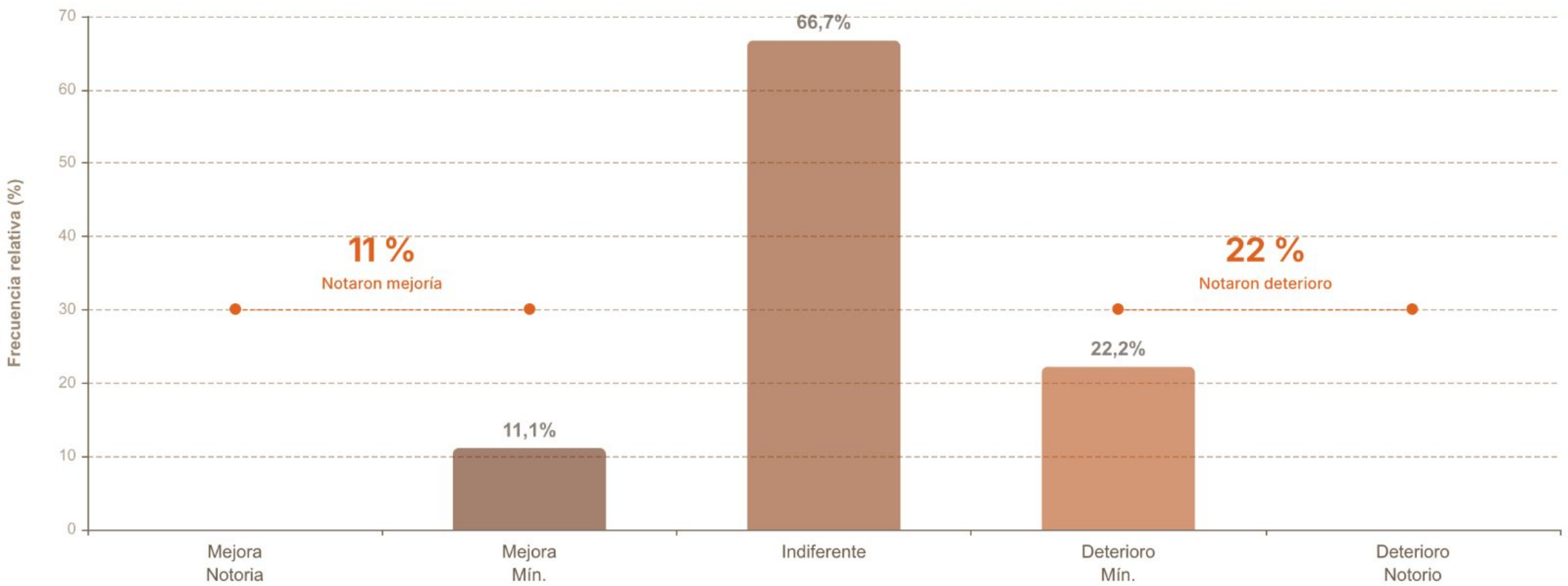
Fuerte deterioro real, con planes de recuperación.

- Ventas reales **-11,2%**; entre las afectadas, -14,1%.
- El impacto cambiario argentino es acotado (22% deterioro).
- La mayoría mantiene inversiones y espera recuperar ventas en el próximo trimestre.

Impacto cambiario con Argentina

Gastronomía

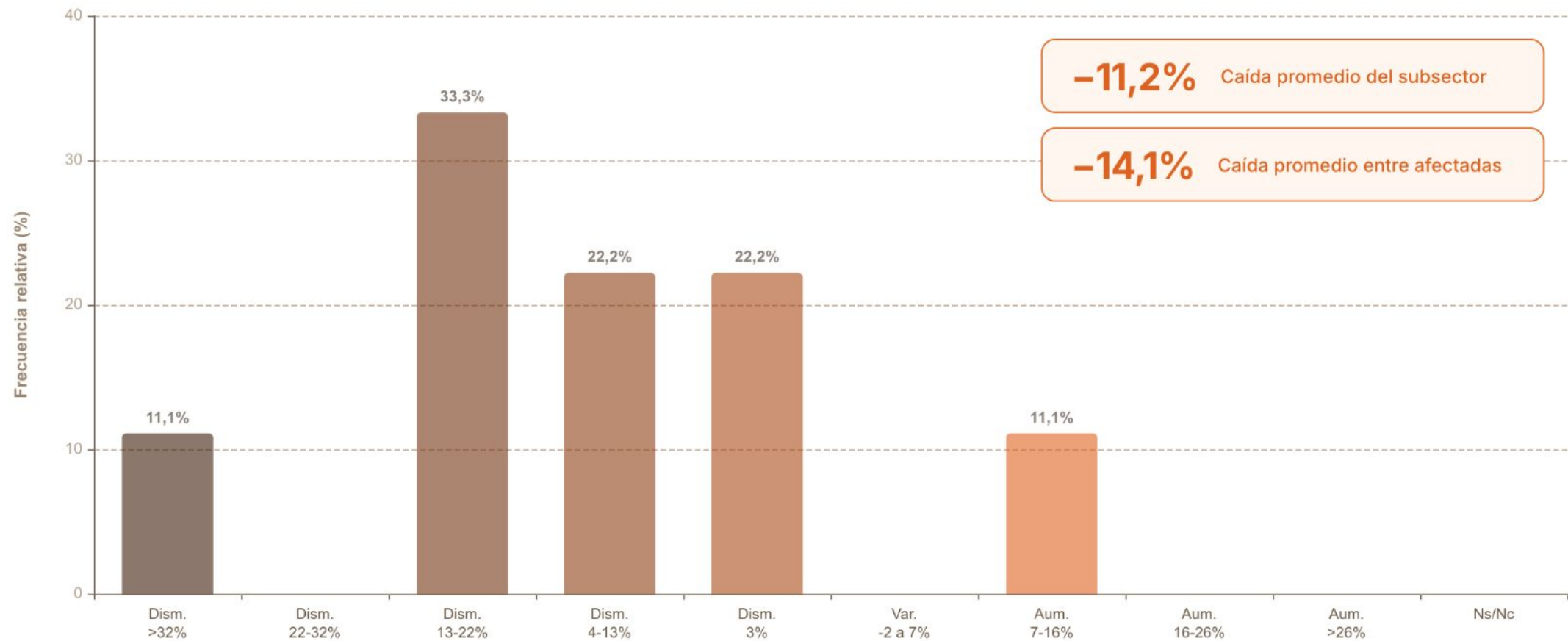
El impacto cambiario argentino es **acotado (22% deterioro)**.



Ventas reales Q2 2025 – Q2 2026

Gastronomía

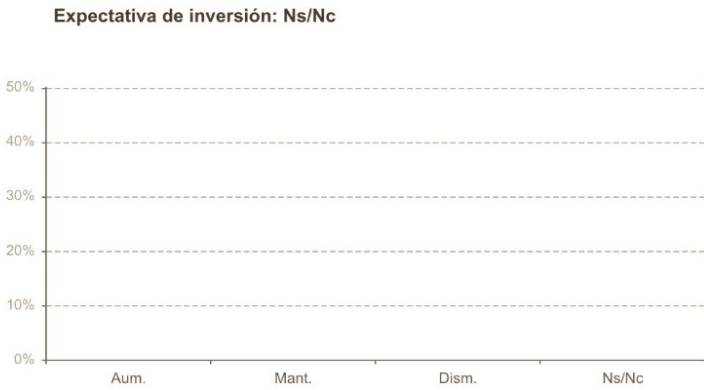
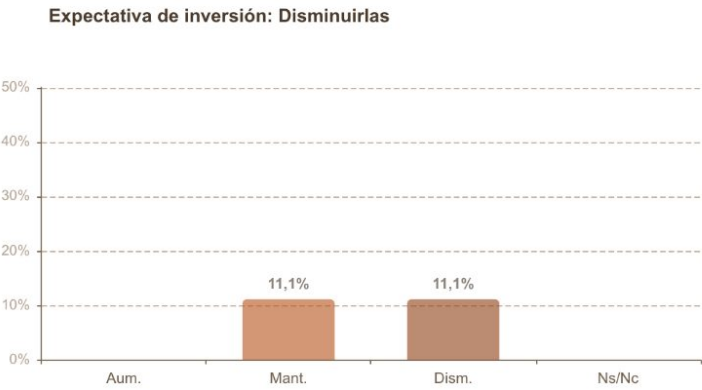
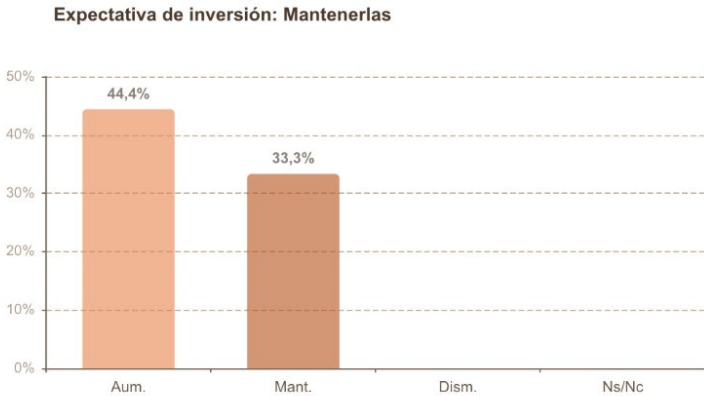
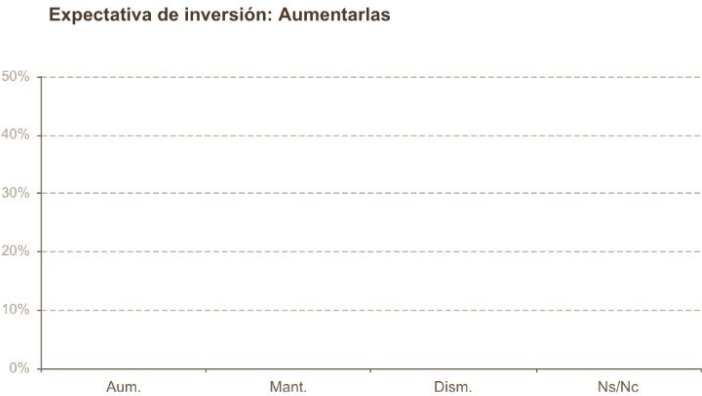
Ventas reales **-11,2%**; entre las afectadas, -14,1%.



Expectativa de ventas según inversiones

Gastronomía

La mayoría **mantiene inversiones** y espera recuperar ventas en el próximo trimestre.



SECCIÓN 4

INDUSTRIA

Generalidades



INDUSTRIA · VENTAS REALES · Q2 2026

-3,9%

variación promedio del sector; entre las afectadas, la caída media fue de **-7,0%**.

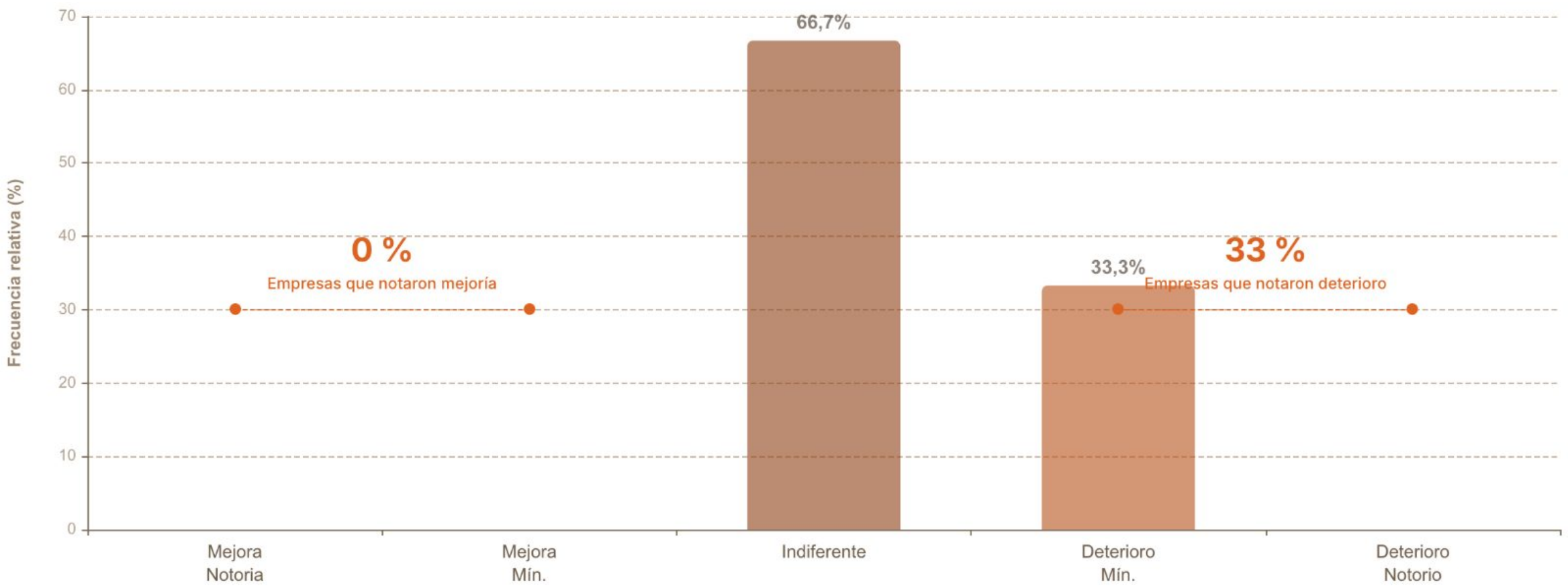
La industria está más expuesta a Brasil que a Argentina.

- El deterioro cambiario con Brasil (**67%**) duplica al de Argentina (33%).
- Ventas reales **-3,9%**; entre las afectadas, -7,0%.
- Las expectativas son favorables: 2 de cada 3 empresas prevén aumentar ventas.

Impacto cambiario con Argentina

Industria

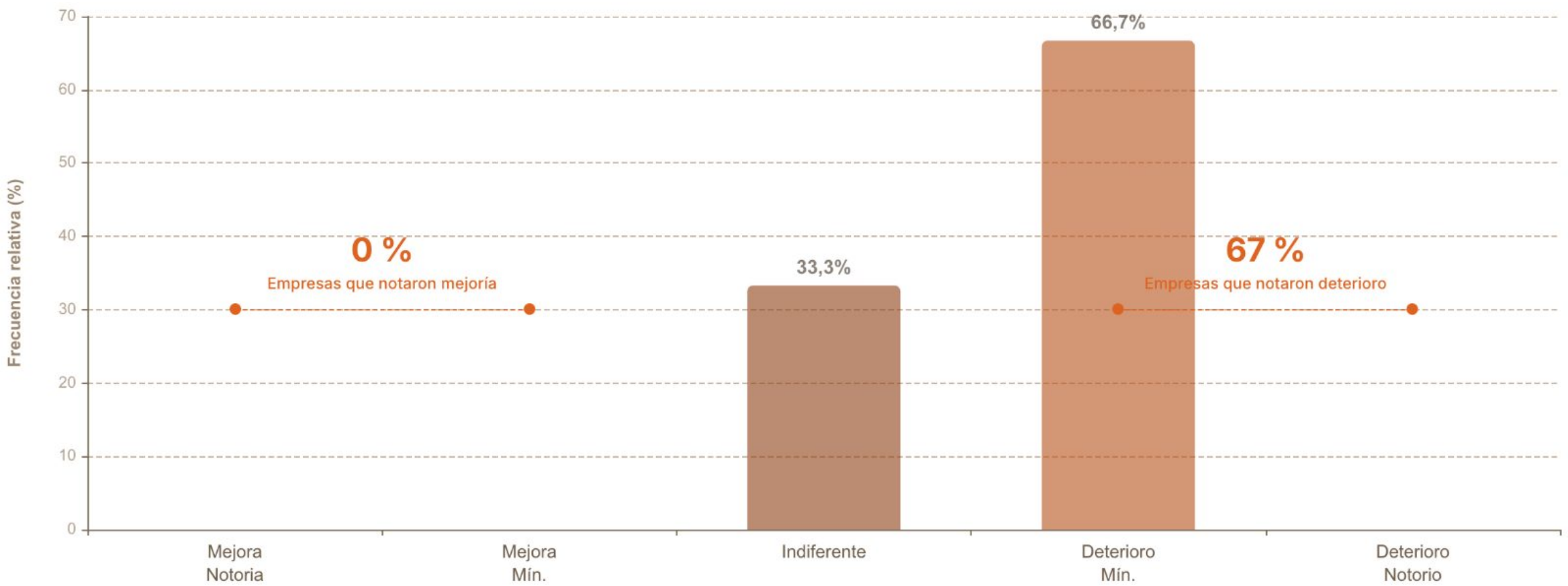
33% reporta deterioro por Argentina; ninguna, mejora.



Impacto cambiario con Brasil

Industria

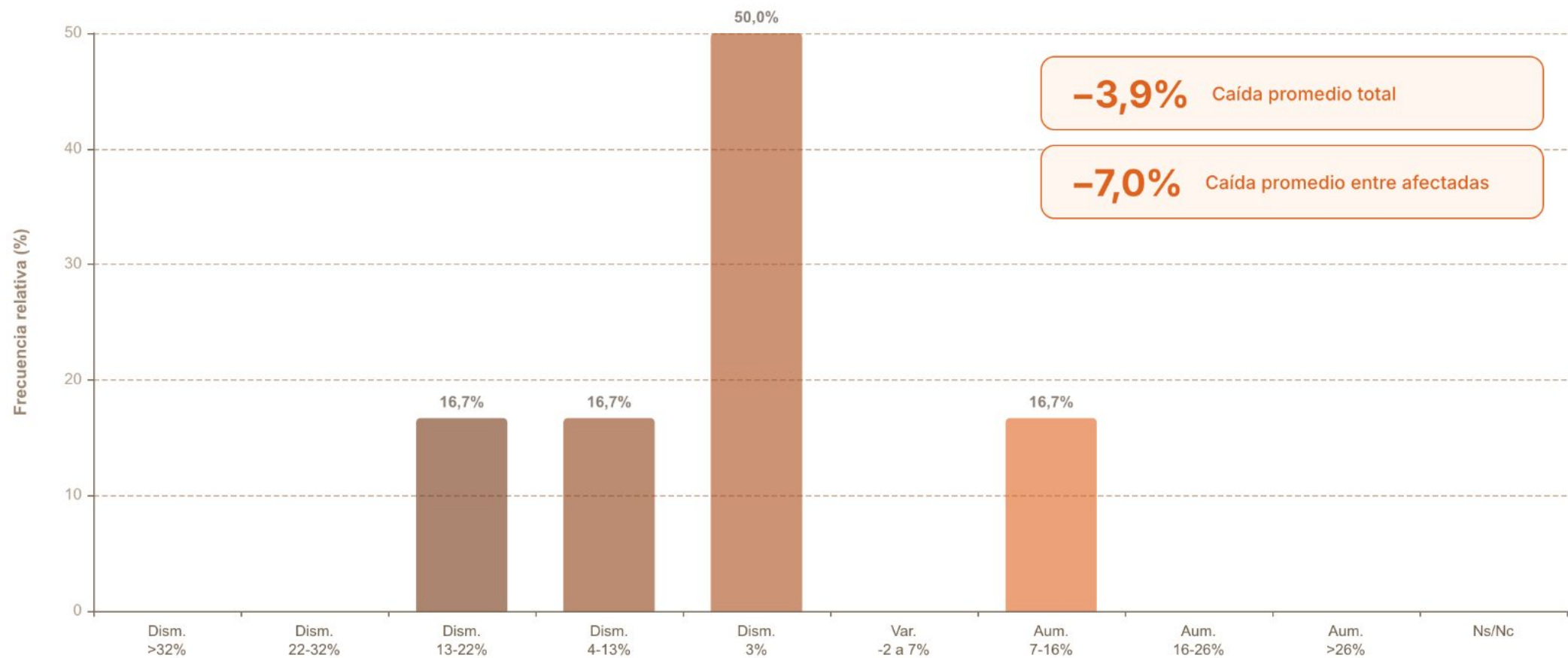
El deterioro por Brasil alcanza al **67%**, el doble que Argentina: la industria es el sector más sensible al real.



Ventas reales Q2 2025 – Q2 2026

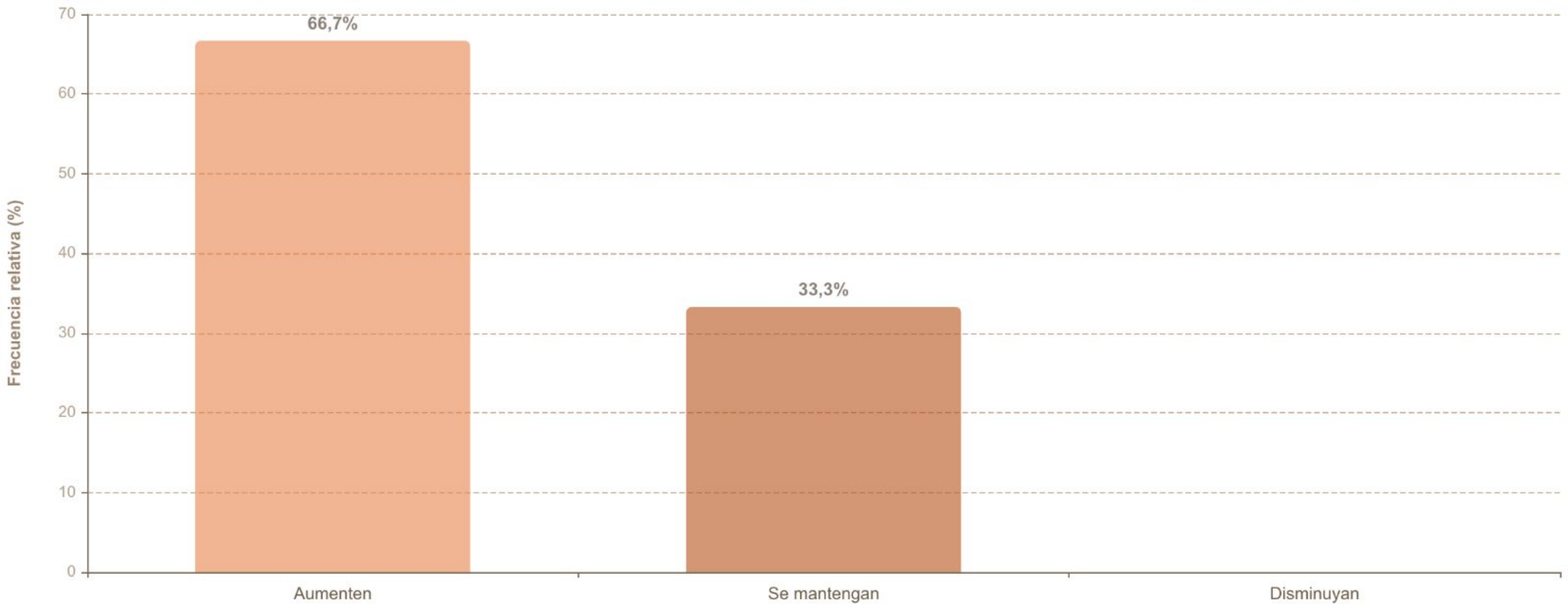
Industria

Variación promedio **-3,9%**; entre las afectadas, -7,0%.



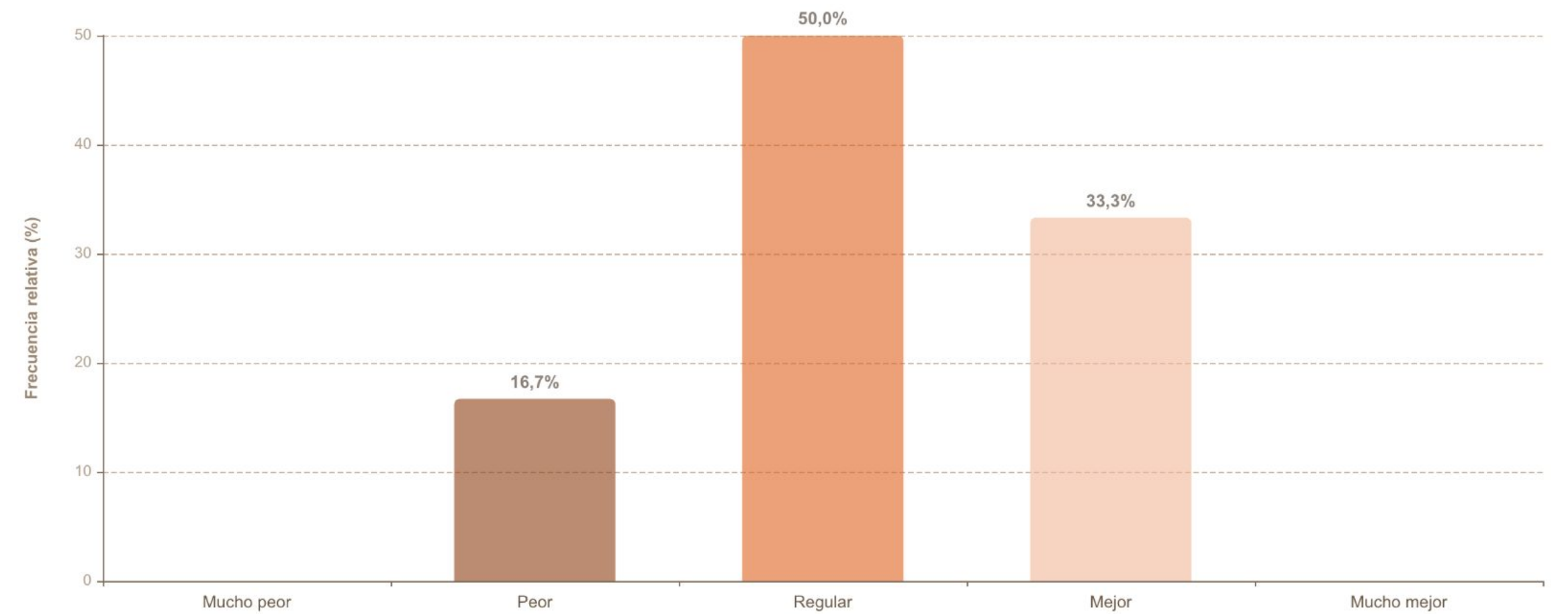
Expectativas de ventas próximo trimestre

66,7% prevé aumentos y 33,3% estabilidad; ninguna empresa espera caídas.



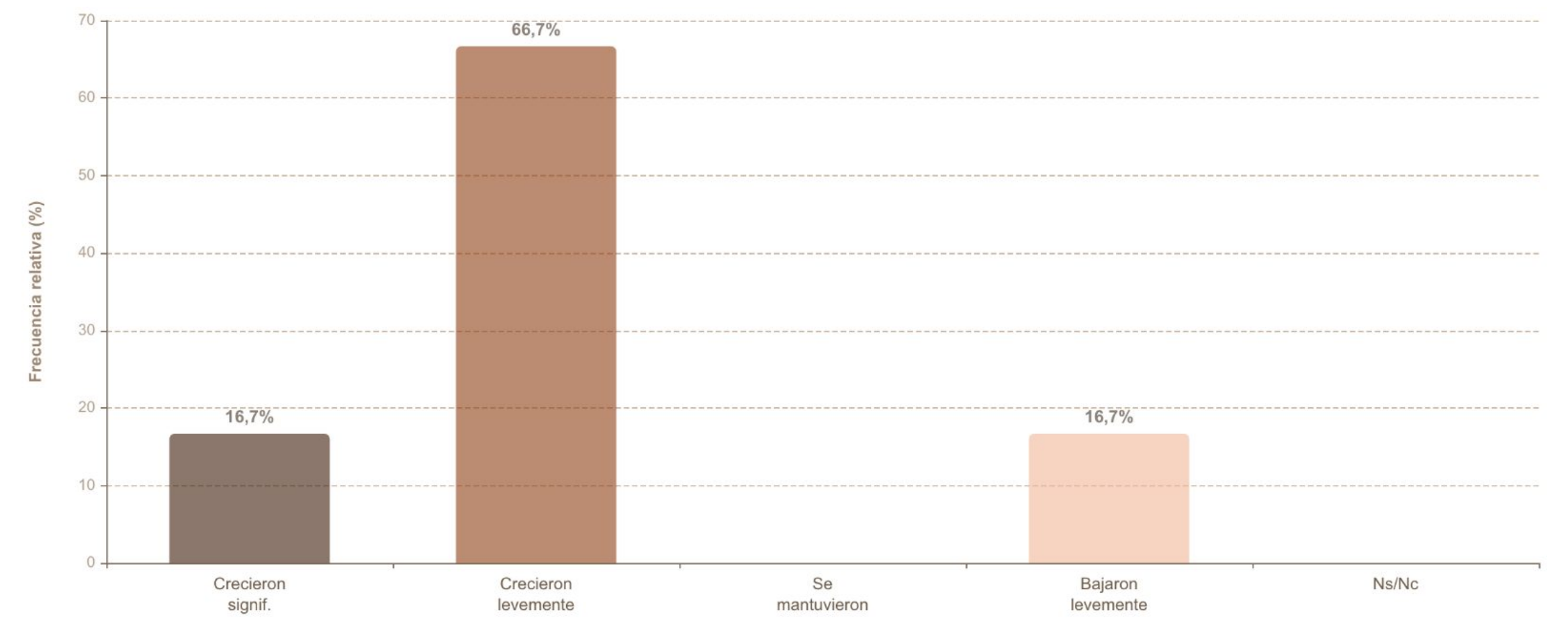
Expectativa de rentabilidad próximo trimestre

Predomina la expectativa **regular (50%)**; un tercio espera mejoras.



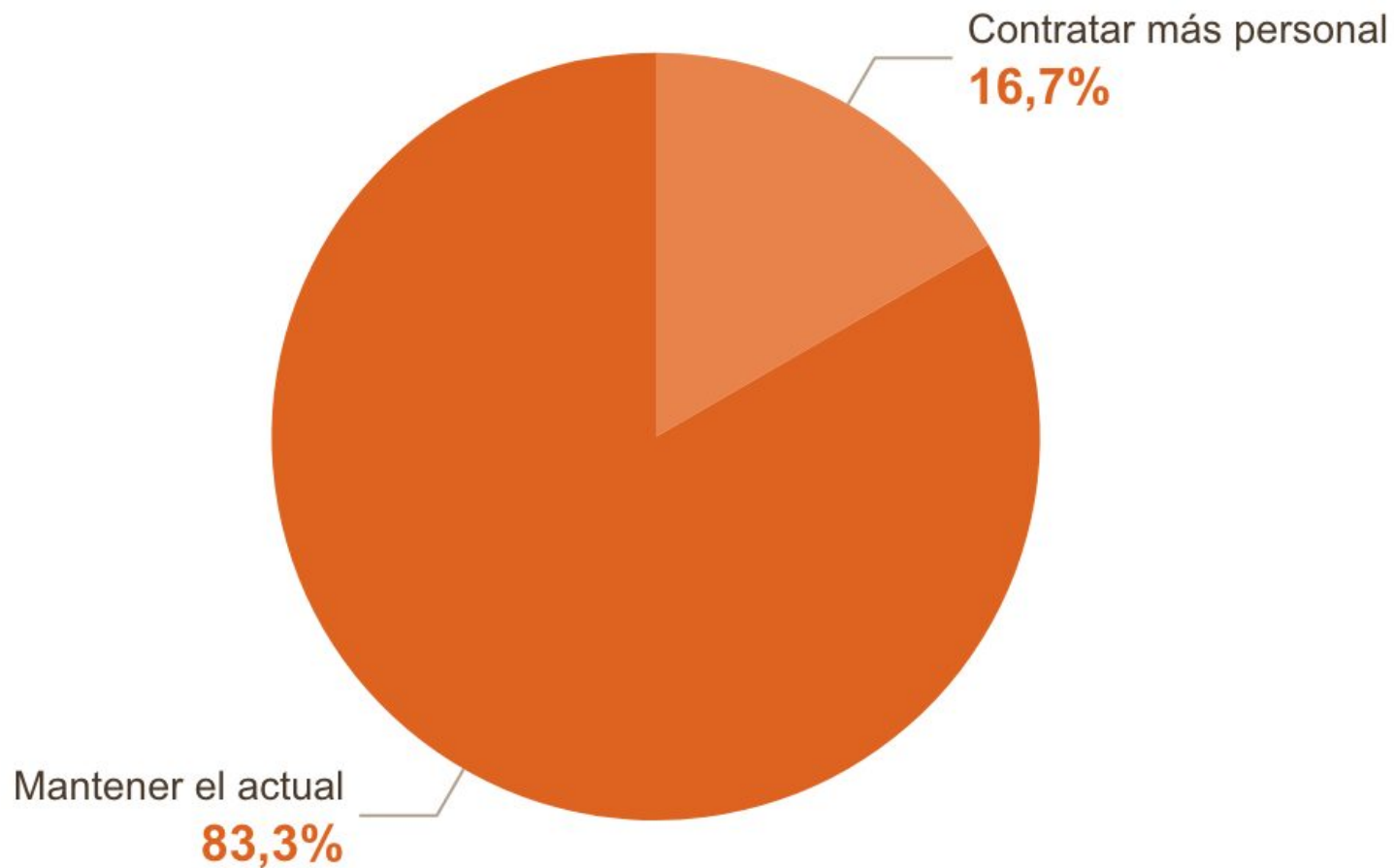
Impacto de los costos en el trimestre

| 83,3% reporta costos más altos.



Expectativas laborales

| **83,3%** mantiene el plantel y 16,7% prevé contratar; ninguna, reducir.



SECCIÓN 5

ECONOMÍA

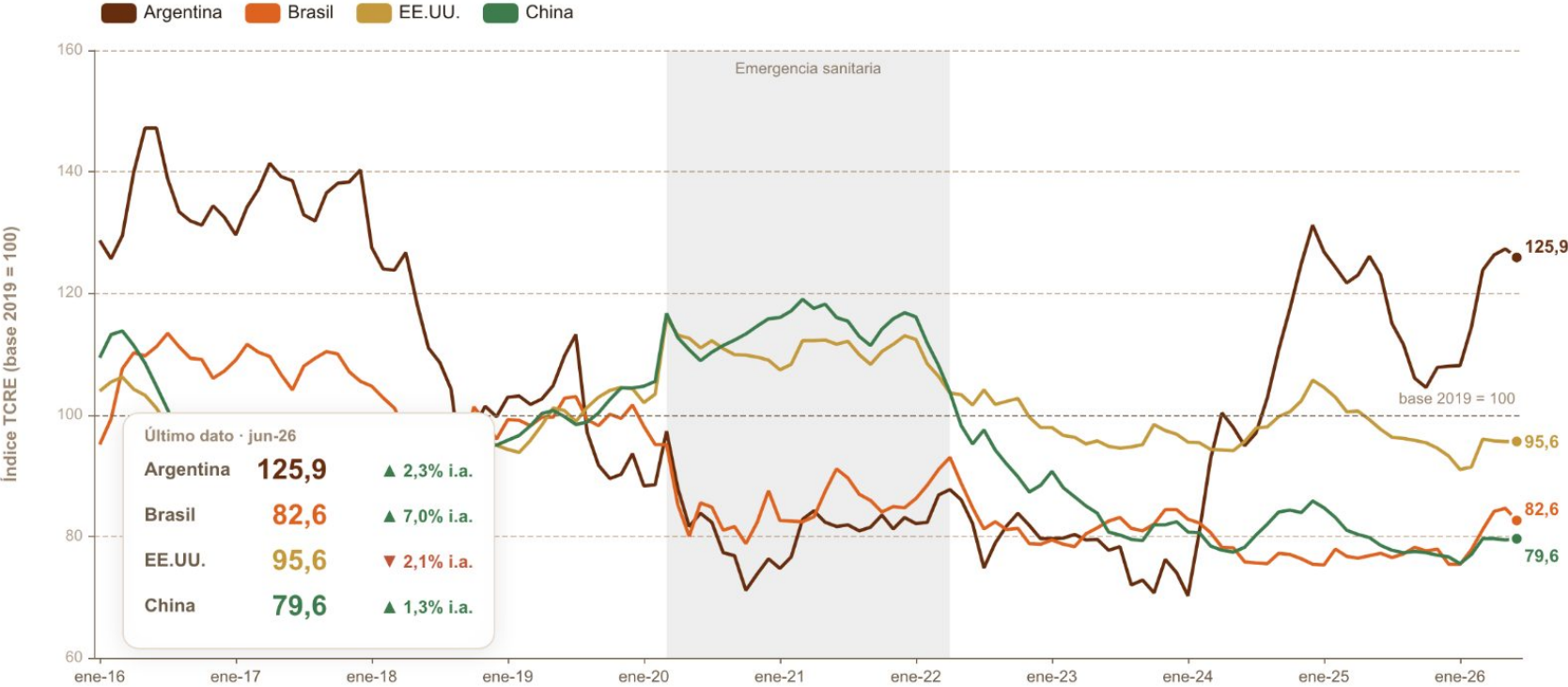
Generalidades



Tipo de Cambio Real Efectivo bilateral: Argentina, Brasil, EE.UU. y China

Índice base 2019 = 100. Por encima de 100, mayor competitividad relativa de Uruguay.

El TCRE con Argentina se recupera y en junio de 2026 se ubica en **125,9** (+2,3% i.a.), cerca de los niveles de 2017-2018. Con Brasil sigue por debajo de 100 (82,6; +7,0% i.a.). Frente a EE.UU. (95,6) y China (79,6) Uruguay también queda por debajo de 100.

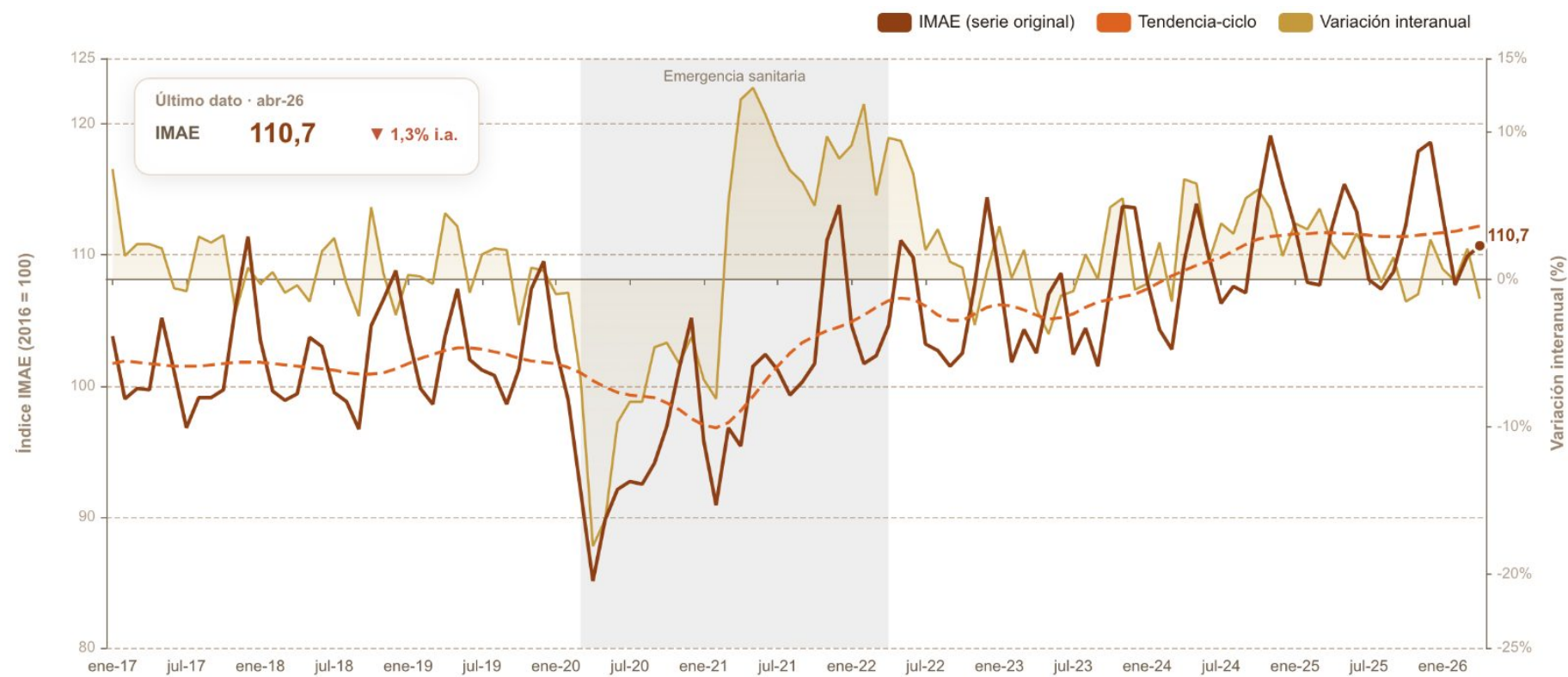


Fuente: elaboración CCIS. BCU.

IMAE — Termómetro mensual de la actividad económica

Complementa al PIB con frecuencia mensual: serie original y tendencia-ciclo (eje izq.) y variación interanual (eje der.).

En el último dato (abril de 2026) la variación interanual del índice original es de **-1,3%**, señal de enfriamiento respecto del crecimiento sostenido de 2024-2025.

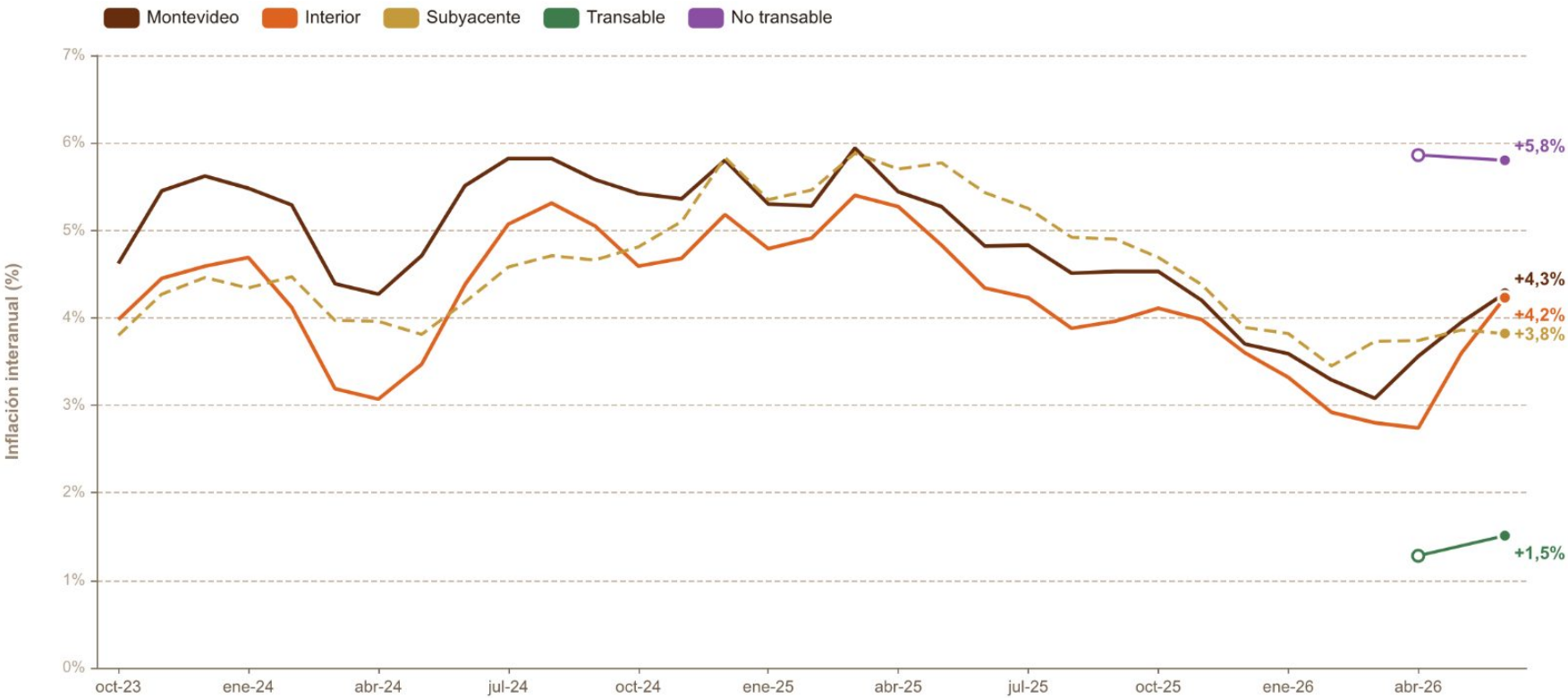


Fuente: elaboración CCIS, BCU.

Inflación interanual: Montevideo e Interior

Variación 12 meses del IPC, con subyacente y apertura transable / no transable.

La inflación se ubica en junio en torno a **4,3%** en ambas regiones (MVD 4,28%, Interior 4,23%); subyacente 3,8%. Transables +1,5% vs no transables +5,8%.

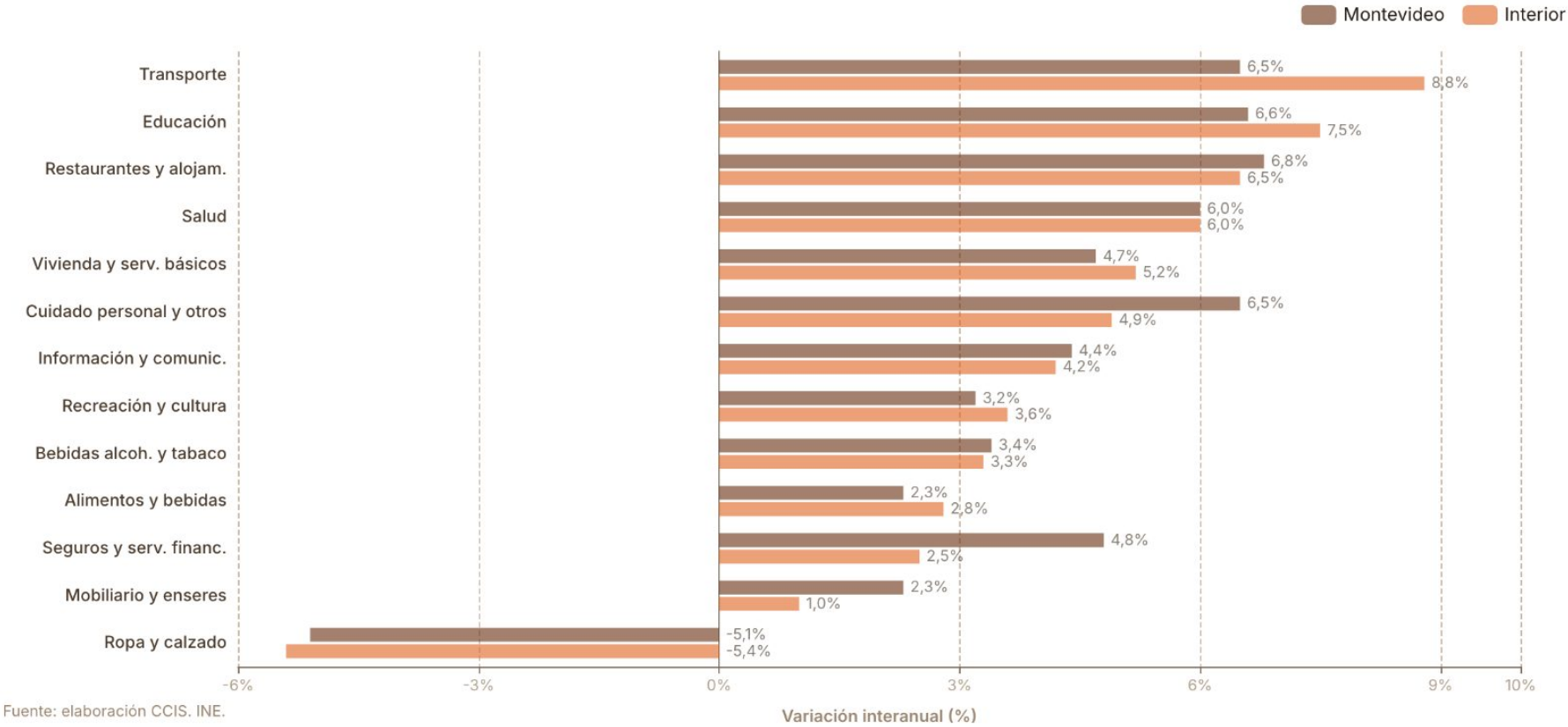


Fuente: elaboración CCIS. INE.

Inflación interanual por categoría de gasto

Montevideo vs Interior · junio 2026 · 13 divisiones del IPC.

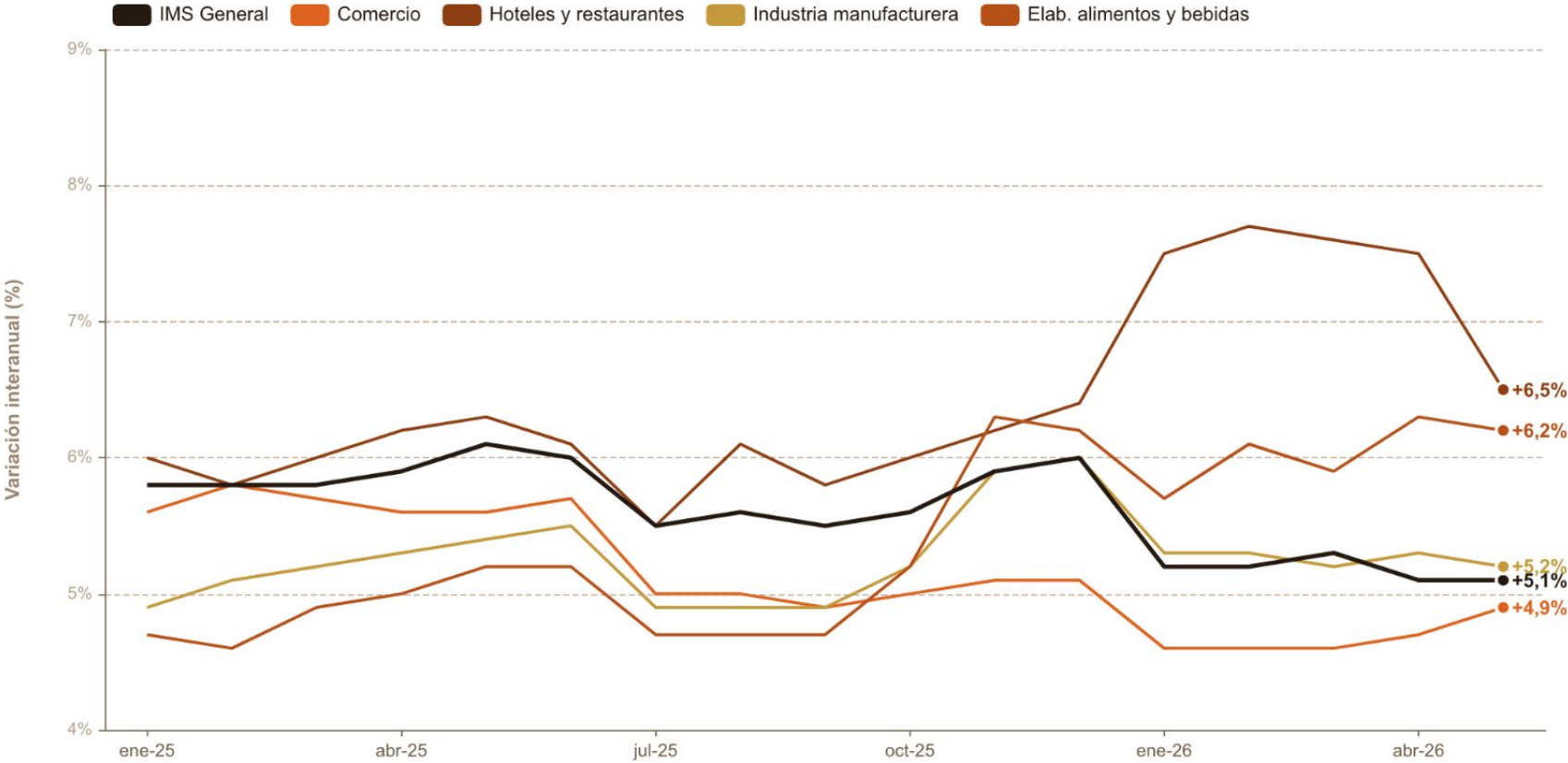
Transporte, Educación y Restaurantes lideran; Transporte trepa a 8,8% en el Interior. Ropa y Calzado cae en ambas regiones.



Salarios nominales por sector

Variación 12 meses del IMS: general y cuatro sectores.

Hoteles y Restaurantes lidera (+6,5%) y Comercio +6,2%, ambos por encima del IMS general (+5,1%).

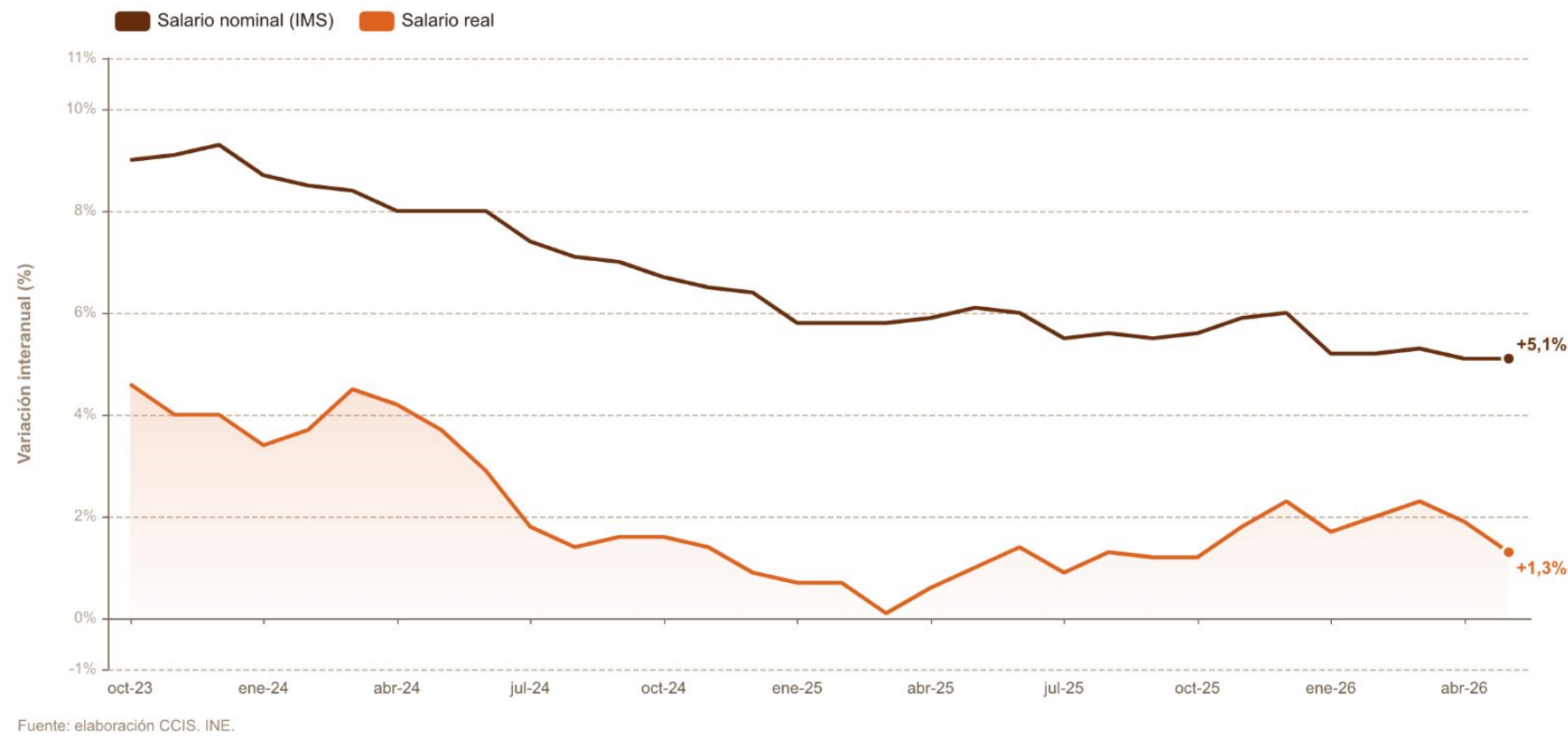


Fuente: elaboración CCIS. INE.

Salario nominal vs salario real

Variación 12 meses. La distancia entre ambas series equivale a la inflación interanual.

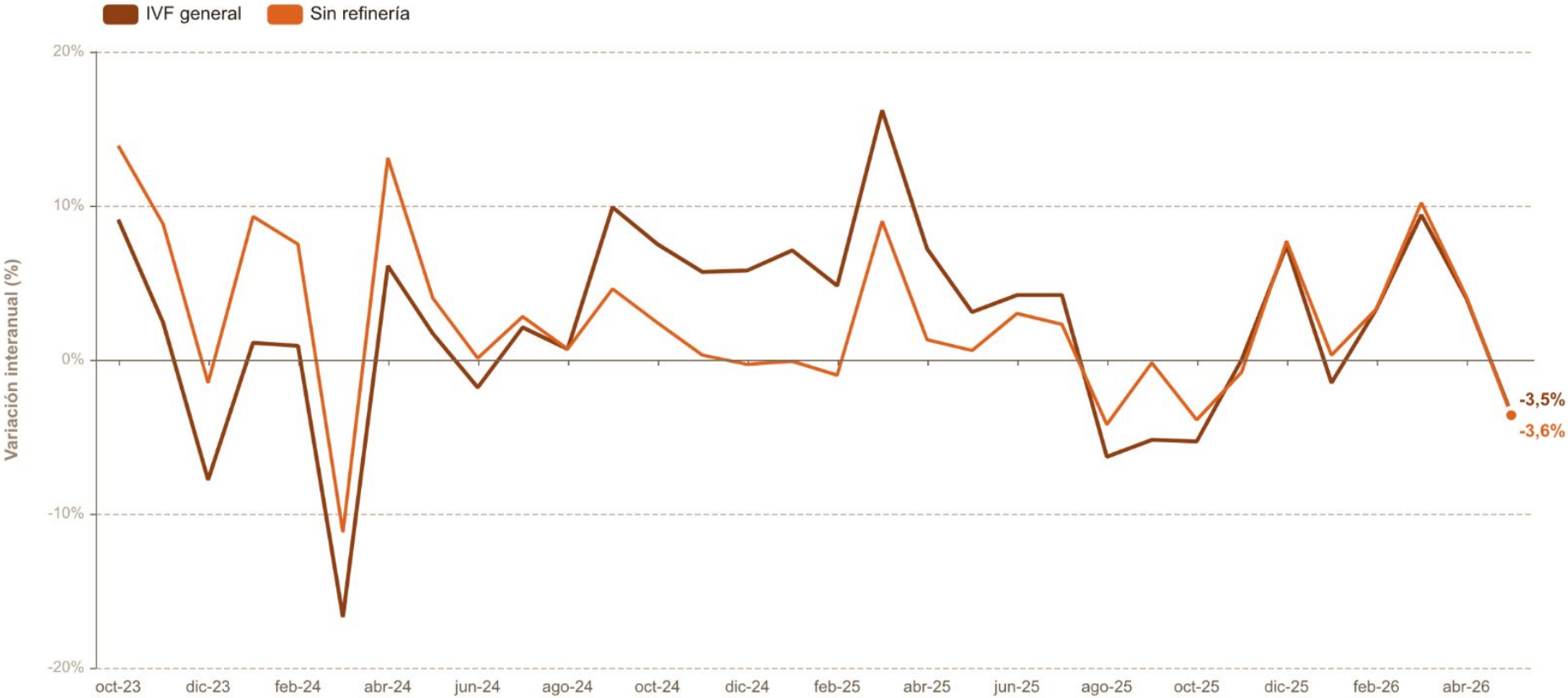
El nominal se desacelera desde 2024 (de 9% a 5,1%), mientras el real se ubica en **+1,3%**: la inflación al alza deterioró el poder adquisitivo.



Industria manufacturera — variación del IVF

Variación 12 meses del Índice de Volumen Físico. La serie sin refinería neutraliza la parada técnica de ANCAP.

En el último dato (mayo de 2026) el IVF general cae **-3,5%** i.a. y la serie sin refinería -3,6%: producción industrial débil.

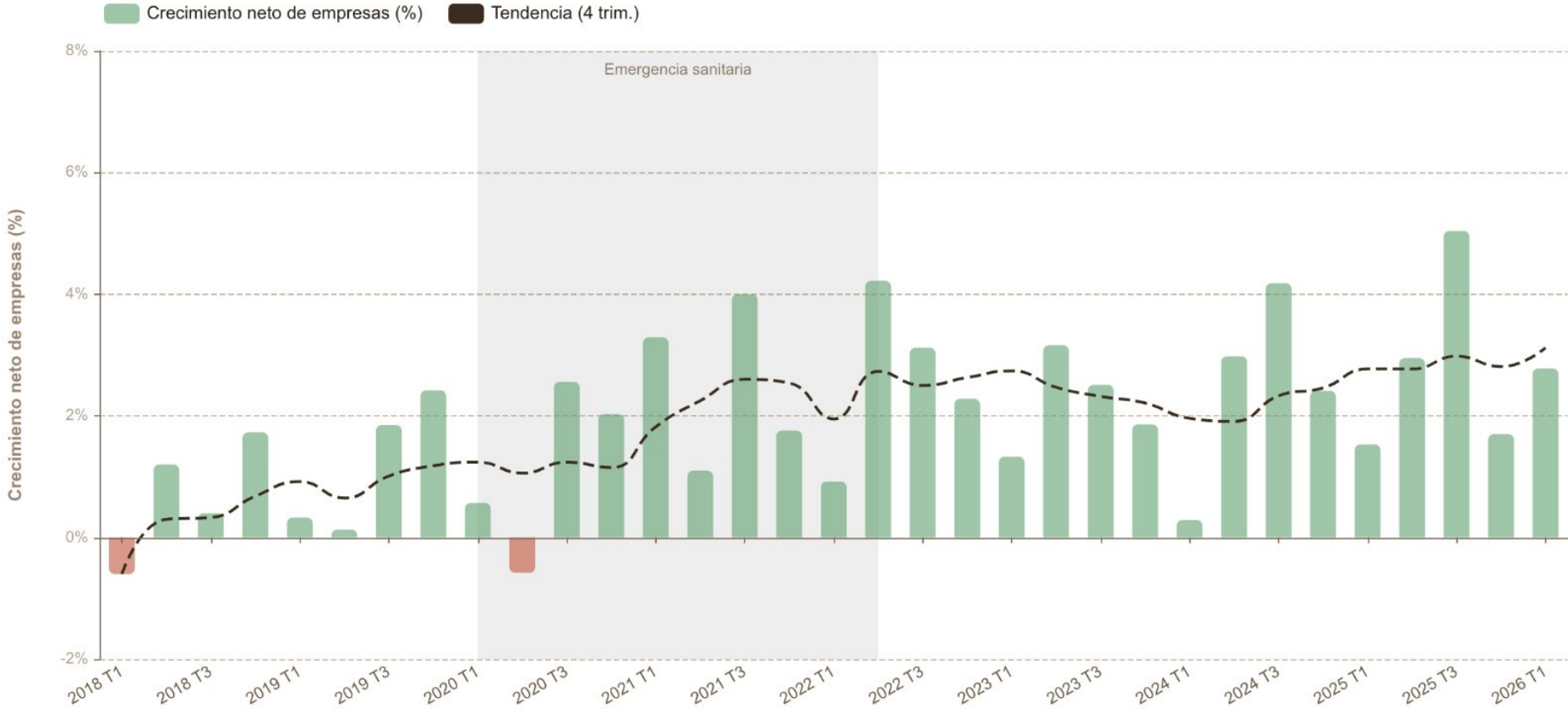


Fuente: elaboración CCIS. INE.

Tasa de Crecimiento Neto de Empresas

Comercio en Salto · TCNE = (nacimientos – muertes) / stock activo × 100 · trimestral.

Tras el pico de III-2025 (+5,04%), la TCNE se ubica en **+2,78%** en I-2026: creación neta positiva, aunque desacelera.

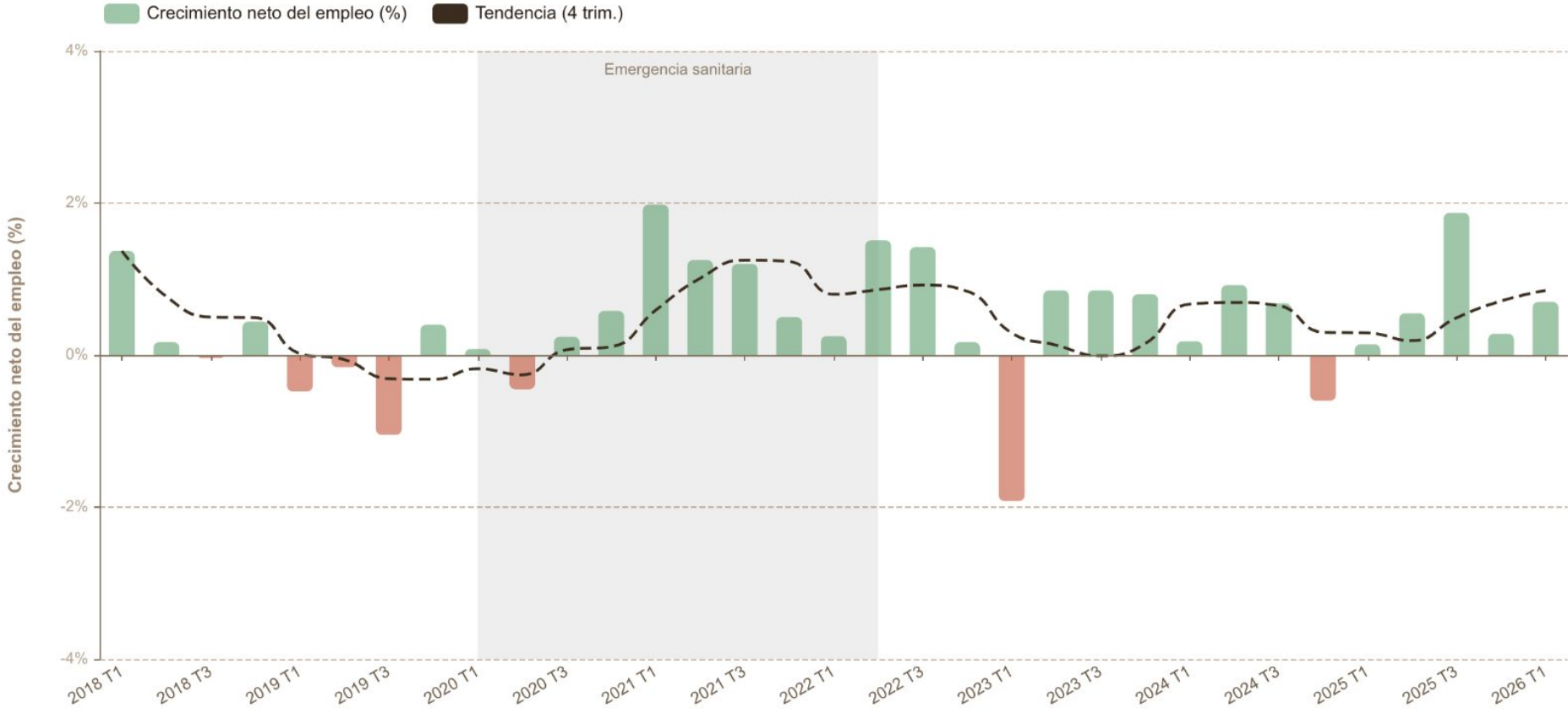


Fuente: elaboración CCIS. INE.

Tasa de Crecimiento Neto de Empleo

Comercio en Salto · sobre personal ocupado en empresas activas.

El crecimiento neto del empleo comercial es de **+0,70%** en I-2026: generación neta positiva pero acotada.

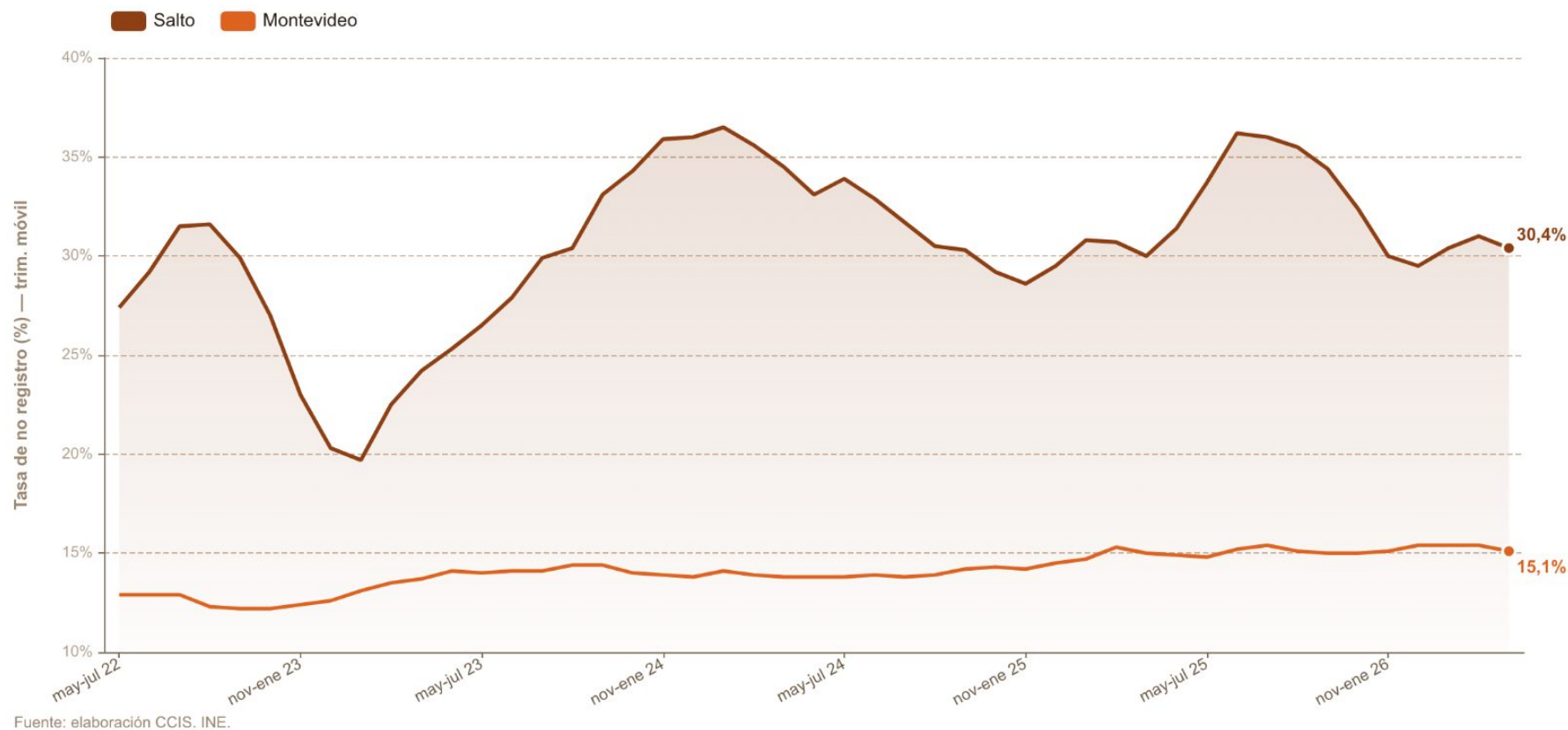


Fuente: elaboración CCIS. INE.

Informalidad laboral: Salto vs Montevideo

Ocupados que no aportan a la seguridad social · trimestre móvil.

En marzo-mayo 2026 la informalidad en Salto (**30,4%**) casi duplica a Montevideo (15,1%): cerca de 1 de cada 3 ocupados no aporta.



INDICADOR PROPIO CCIS · Q2 2026

Índice de Actividad Empresarial de Salto

Indicador trimestral · Base Q1 2025 = 100

93,66

-6,34% i.a. real

POR SECTOR

Comercio -6,88%

Servicios -11,05%

Industria -7,45%

CIERRE

Conclusión general

Salto profundiza en el segundo trimestre de 2026 la contracción de su actividad empresarial: el IAES retrocede **-6,34% real**, peor que el -4,12% del trimestre anterior, con caídas en los tres sectores. Las ventas reales del comercio caen -8,1%, el peor registro de la serie.

El sondeo recoge una percepción extendida entre los empresarios: el impacto negativo del diferencial cambiario con Argentina alcanza al 50% del comercio (era 29% en Q1) y aparece como una de las principales explicaciones esgrimidas para la caída de ventas. Sin embargo, las estadísticas apuntan en dirección contraria. El Tipo de Cambio Real con Argentina se recuperó con fuerza y en 2026 se ubica cerca de los máximos de la serie, revirtiendo el mínimo de 2021-2023: Argentina dejó de ser el destino barato que fue en 2022-2023. En la misma línea, el Índice de Precios de Frontera Salto-Concordia se desplomó desde brechas de +130% a +180% en 2022-2023 hasta apenas +15% en mayo de 2026, un mínimo histórico comparable a 2016-2017: la canasta salteña ya casi no está más cara que la de Concordia. Y el tránsito de personas hacia Concordia cae de forma sistemática frente a 2024 y 2025.

En otras palabras, el mecanismo que en 2022-2023 explicó la fuga de consumo (peso argentino baratísimo y público salteño cruzando a comprar) se dio vuelta por completo. Hoy el incentivo a cruzar prácticamente desapareció y el frente cambiario, si acaso, juega a favor de Salto. La causa de la caída de las ventas, por lo tanto, **no está en la diferencia cambiaria con Argentina, sino en el enfriamiento de la economía interna**: el IMAE retrocede -1,3% interanual, la industria manufacturera (IVF) cae -3,5% y la demanda interna se muestra débil de forma transversal, con costos que siguen presionando (subieron en 8 de cada 10 comercios) y un salario real que apenas avanza (+1,3%).

El diagnóstico invita, entonces, a mirar hacia adentro: lo que la percepción atribuye a Argentina, los datos lo asocian a un ciclo de actividad en desaceleración. Aun así, las señales de confianza se sostienen: el balance de inversiones del comercio alcanza su máximo (+25,0 p.p.), el empleo se mantiene en torno al 85-90% de las empresas en los tres sectores y las expectativas de ventas son mayoritariamente positivas. El núcleo del diagnóstico ya no pasa por el tipo de cambio con Argentina, que se dio vuelta, sino por la **debilidad de la demanda interna**, que hoy explica el grueso de la contracción.

Notas metodológicas

Período de referencia	Segundo trimestre 2026
Universo de inferencia	Empresas formales de comercio, industria y servicios del departamento de Salto
Marco de referencia	INE — Marco Mpymes
Clasificación sectorial	CIIU Rev. 4
Clasificación de tamaño	Decreto 504/007
Procesamiento	Calibración por tamaño de empresa a la estructura del Marco Mpymes del INE
Nivel de confianza	95 %

Los resultados se presentan como una fotografía del clima empresarial del trimestre. Diferencias pequeñas entre períodos o sectores deben leerse como parte del margen natural de variación de todo relevamiento basado en muestra.