



*Universidad Nacional de La Plata
Facultad de Ciencias Económicas
MBA - Maestría en Dirección de Empresas*

Marco económico del negocio Análisis de eficiencia empresarial del sub-sector Comercial Minorista en la región de La Plata, Berisso y Ensenada

Trabajo final para optar al título de Magister

Autor: Romina D. Brugaletta

Director: Mg. Eduardo De Giusti

La Plata

Noviembre 2011

Índice

1. Planteo del Problema	1
2. Objetivos de la Investigación	2
3. Evaluación del Problema	2
4. Alcance de la Investigación	4
5. Marco Teórico de Referencia	4
5.1. Antecedentes de la Investigación	4
5.2 Bases Teóricas	4
6. Metodología de la Investigación	11
6.1. Población y Muestra	11
6.2. Tipo de Investigación	11
6.3. Técnicas de Recolección de Datos	11
6.4. Técnicas de Análisis	12
7. Resultados de la Investigación	13
7.1 Estructura Productiva de la Región La Plata Berisso y Ensenada	13
7.2 Composición del Subsector Comercio Minorista	14
7.3. Indicadores de Eficiencia del Sub-sector Comercial Minorista	17
7.4. Análisis subsectorial por actividad	21
7.4.1. Actividad “Supermercados”	22
7.4.2. Actividad “Alimentos, Bebidas y Tabaco”	25
7.4.3. Actividad “Productos Nuevos en almacenes especializados”	28
7.4.4. Actividad “Artículos Usados”	31
7.4.5. Actividad “Vehículos Automotores”	34
7.4.6. Actividad “Combustibles”	37
7.4.7. Actividad “Comercio no realizado en almacenes”	40
8. Conclusiones	44
9. Bibliografía	47
10. Referencias y Anexos	48
10.1 Clasificación Industrial Internacional Uniforme para la totalidad de las actividades económicas	48
10.2 Tablas de Datos Económicos	52

1. Planteo del Problema

El desenvolvimiento de la actividad empresarial requiere contar con información económico-financiera oportuna para la toma de decisiones que satisfagan las necesidades del sector empresarial como así también las de cualquier interesado en realizar inversiones y el sector gubernamental en sus distintos estamentos, en su rol de promotor de la actividad económica privada. En general para todos los sectores de la economía de la región conformada por los partidos de de La Plata, Berisso y Ensenada, se da una carencia y desorden significativo de datos e información oportuna y útil para la toma de decisiones, iniciativas de proyectos, y propósitos internos o externos de las organizaciones.

Las empresas del sector terciario, en lo que respecta al comercio minorista, no cuentan con información, ya sea económica, estacional, estadística; que les permita compararse y superarse, solo se van adaptando a los requerimientos del mercado y del cliente, en base a pequeños atisbos de intuición empresarial. En la región no hay una base de datos e información fidedigna, que permita conocer con certeza el estado de situación real del sector.

Las empresas se crean para perdurar y para crecer. La principal responsabilidad del personal directivo y ejecutivo es maximizar el valor de la empresa. Se entiende por eficiencia empresarial la suma del resultado de la inversión y la gestión gerencial que permite que la empresa esté funcionando a altos niveles de rendimiento, a costos adecuados, atendiendo los atributos de satisfacción de los empleados, accionistas y clientes a la vez. Los factores determinantes de la eficiencia empresarial son: el personal, la calidad en el servicio, la competitividad o capacidad para competir; la tecnología, la innovación y la atención a la evolución del mercado y de los clientes. Las empresas que no innovan, tarde o temprano, desaparecen. Las empresas que no se ven en la necesidad de una constante innovación, satisfacen sus necesidades con lo que tienen, sin mucho enfoque en el cliente. Los empleados representan a la empresa ante el mercado, son su cara. Es por ello que se debe mantener un constante adiestramiento e inversión en el personal.

Por otra parte, muchas empresas fracasan, no por sus planes, sino por sus malas ejecuciones. La innovación debe ser la meta de todos los días para encontrar nuevas y mejores formas de hacer lo que se hace, la mejora continua y la búsqueda de nuevos métodos, nuevos procesos y nuevos productos que rebasen las expectativas de los clientes. La atención a la evolución del mercado y de los clientes es vital para una empresa. Si se cree que los clientes son los mismos de siempre, que no evolucionan y que siempre buscan lo mismo, se está en el lado equivocado. Al mercado y a los clientes hay que observarlos para adelantarse a los cambios y a la evolución de los mismos, para estar siempre preparado y cambiar y evolucionar junto con ellos.

No existe a nivel regional una base de datos de información actualizada del sector que permita efectuar un análisis de eficiencia o de estrategia empresarial, que atraiga la atención de inversores.

2. Objetivos de la Investigación

- Identificar parámetros de eficiencia del sector terciario, específicamente en cuanto al comercio minorista, de la región para poder caracterizar las notas salientes del contexto en este ámbito.
- Generar información relativa a la eficiencia del sector terciario –comercio minorista- de la región, capaz de hacer trascender características salientes de la realidad económica.
- Analizar patrones de eficiencia sub-sectoriales y comparar con los generales de este estudio.

3. Evaluación del Problema

El contexto actual caracterizado por la competitividad de los mercados, exige a los empresarios la mayor eficiencia posible en el manejo de su empresa. Una buena decisión se sustenta, principalmente, en un adecuado soporte informativo.

En estas circunstancias, la información ayuda al empresario con la identificación y la selección de las opciones más eficientes en el manejo de su empresa.

La falta de datos organizados y procesados para la toma de decisiones, en cuanto a la estructura económica de la región, es el fundamento para realizar el presente informe. Al respecto, una parte significativa de los indicadores de evaluación de la estructura económica se realiza en función de los índices elaborados a partir de datos relevados en Capital Federal y Conurbano, que no necesariamente son representativos de la situación enfrentada por las empresas de la región. Consecuentemente, la información disponible no satisface los mínimos requerimientos del empresariado de ciudades o zonas del interior del país.

La generación de indicadores de la actividad económica de la región brindará a empresarios una herramienta muy valiosa a la hora de tomar decisiones proporcionando información relevante en lo referido al mercado regional y los clientes.

Es preciso contar con información veraz y fidedigna, para con ella analizar el escenario económico y direccionar la inversión sobre la base de pilares sólidos. De allí la importancia, conveniencia y trascendencia del presente estudio, dado que se convierte en una herramienta trascendental, que habrá de permitir el acceso a la información real y estadística del sub-sector y su interrelación con otros sectores productivos.

Determinar los sectores de mayor eficiencia empresarial permite orientar los recursos siempre escasos de la economía, hacia aquellos sectores que mayor provecho pueden sacarle, esto es saber sacar partido de los nichos de mayor aprovechamiento no sólo para la propia empresa sino para todos los involucrados directa o indirectamente: proveedores, clientes, empleados y la comunidad en su conjunto.

4. Alcance de la Investigación

Los resultados que se presentan son el producto de un proyecto de investigación del MBA cuyo título es “Información relevante para decisiones empresarias y transferencia al ámbito regional”, acreditado en el marco del Programa de Incentivos de la Secretaría de Ciencia y Técnica de la UNLP, con un tronco común que luego se subdivide en cada uno de los sectores y subsectores de la economía regional.

La Investigación se realizó en la región comprendida por los partidos de La Plata, Berisso, y Ensenada.

Para el cálculo de los indicadores de eficiencia se utilizaron valores brutos de producción y no valor agregado.

La investigación comprendió el año 2010.

5. Marco Teórico de Referencia

5.1. Antecedentes de la Investigación

La presente investigación reconoce como base el trabajo «Ventajas Competitivas y Oportunidades de Inversión – Tandil 1999/2000». Edición en conjunto entre la Universidad Nacional del Centro (Tandil) y Secretaría de Promoción y Desarrollo de la Municipalidad de Tandil. Lauría, Daniel (Director)

5.2 Bases Teóricas

En 1936, partiendo de la publicación de “La Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero” de John M. Keynes, nace la Macroeconomía como ciencia dedicada al estudio del comportamiento agregado de una economía por medio de la observación de las tendencias globales, valiéndose para ello de medidas sintetizadoras de la actividad económica.

La principal variable macroeconómica de un país es el Producto o Ingreso Nacional, que no es otra cosa que el valor de la totalidad de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado – generalmente un año–.

Para generar el producto, las empresas utilizan la tierra, el capital, el trabajo y el gerenciamiento empresarial, que son por ello denominados los factores de producción de la economía. Esos factores son propiedad de los individuos o familias, los cuales durante el proceso productivo perciben de las empresas un ingreso o remuneración correspondiente por su aplicación al mismo. La remuneración al factor tierra es la renta, la del capital es el interés, la del trabajo es el salario y la del gerenciamiento empresarial, el beneficio.

La actividad económica la desenvuelven los llamados agentes económicos que, por el ejercicio de esa actividad, obtienen un ingreso. Estos agentes económicos realizan diversas funciones económicas (agricultura, industria, servicios, etc.) que conllevan un gran número de acciones económicas elementales y que dan lugar a flujos económicos que, además de su naturaleza específica (salarios, impuestos, formación de capital fijo), crean, transforman, intercambian, transfieren o extinguen valor económico.

Es innegable la influencia que el gerenciamiento empresarial tiene como factor productivo en la determinación del Producto Bruto Interno de una economía, sea esta global, regional, sectorial o particular.

Al adentrarse en el gerenciamiento empresarial como herramienta fundamental de la economía actual, resulta útil encuadrarlo dentro de algún marco y agregarle una medida de gestión.

Así puede enmarcárselo dentro de la Teoría Clásica de la Administración (Administration industrielle et générale, Fayol 1916), que a su vez por su definición misma da la medida de gestión. “Administrar” según Fayol es planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar. Pone énfasis en la estructura y en la búsqueda del aumento de la eficiencia de la empresa (medida de gestión)

Marco económico del negocio – Análisis de eficiencia empresarial del sub-sector Comercial Minorista en la región de La Plata, Berisso y Ensenada

a través de la forma y disposición de los órganos componentes de la organización y de sus interrelaciones estructurales.

“La eficiencia es muy importante. Sin ella, no habría organizaciones; con ella hay menos organizaciones...los expertos en eficiencia están más contentos cuando hay menos costos, incluso si esto implica que haya menos clientes”, Mintzberg.

La eficiencia es un “paradigma importado” de la teoría económica, que ha orientado el trabajo de las organizaciones y sus dirigentes durante décadas, desde los trabajos de los economistas clásicos, Adam Smith y David Ricardo a mediados del siglo XVIII. Su planteamiento esencial es la relación entre insumos (gastos) y resultados (ingresos), su expresión es la reducción de los costos, o los costos mínimos. Tiene una lógica contundente, se tiene que “producir con los costos más bajos posibles”, o dicho de otra forma, “obtener los mayores resultados con los mismos recursos (gastos)”.

En las obras de los economistas clásicos el concepto de eficiencia se da por entendido sin que tenga una formulación explícita. Jevons desarrolló su “mecánica, de la utilidad”, y aunque no hizo uso de la palabra eficiencia impuso el concepto como el problema central de la economía. A principios de siglo se desarrollaba un movimiento general en favor de la eficiencia aplicando los métodos de investigación científica a los sistemas de producción y distribución. Los estudios del costo, combinados con el estudio del movimiento y las fracciones de tiempo, proporcionaron una técnica que permite medir la eficiencia de la dirección y de los sistemas de producción. La dirección científica producía considerable economía como se demostró en los Estados Unidos en 1910 al reducir los gastos de los ferrocarriles en unos mil millones. De ahí que haya existido una especie de escuela de la eficiencia, entendiendo por tal el ratio comprendido entre lo que se utiliza y lo que se produce, entre el esfuerzo y el rendimiento, entre los gastos y los ingresos, entre el costo y el beneficio o utilidad general resultante. Luther Gulick en *The Efficient Life* (1907) despertó en este sentido un vivo interés en el campo sanitario y psicológico; Josephine Goldmark publicó *Fatigue and Efficiency* en 1912; Hugo

Münsterberg, Psychology and Industrial Efficiency en 1913; Raymond Moley, The State Movement for Efficiency and Economy en 1918; C. J. Foreman, Efficiency and Scarcity Profits en 1930, todos ellos en los Estados Unidos, sin contar los que en Gran Bretaña y otros países siguieron esa tendencia, que en el orden práctico se tradujo en el taylorismo y otros sistemas de organización científica del trabajo.

Algunos autores se plantean la importancia de relacionar el término eficiencia (mirada interna a la empresa) con el término eficacia (mirada externa a la empresa). Este planteo queda en evidencia mayoritariamente en entornos turbulentos donde la empresa no puede dejar de preocuparse por lo que acontece fuera de ella.

La eficiencia actúa en el ámbito interno de la empresa, ahí es donde se puede trabajar para reducir sus gastos y optimizar los recursos. Pero ¿qué pasa en un entorno turbulento? se preguntan los especialistas, donde hay que prestar especial atención al “afuera” de la empresa, para ajustar las estrategias y acciones de manera de poder aprovechar las oportunidades o neutralizar las amenazas que se presenten.

Ante esto, Drucker afirma *“No basta con hacer las cosas correctamente (eficiencia), hay que hacer las cosas correctas (eficacia)...”*.

La eficiencia hace énfasis en: los medios, hacer las cosas correctamente, resolver problemas, ahorrar gastos, cumplir tareas y obligaciones, capacitar a los subordinados, aplica un enfoque reactivo. Se concentra en cómo se hacen las cosas, de qué modo se ejecutan. La pregunta básica de la eficiencia es ¿Cómo se puede hacer mejor lo que se está haciendo?

En la actualidad se entiende que el éxito del gerenciamiento empresario depende de la conjunción de tres medidas de gestión aplicadas al ámbito de los negocios, a saber: Eficacia + Eficiencia + Innovación y cambio.

Los empresarios deben buscar la mejor manera de hacer las cosas diarias, de optimizar el uso de recursos, de encontrar el mejor ¿Cómo?, pero siempre sin dejar de observar qué está ocurriendo en el mercado, atendiendo al ¿Qué?, a encauzar la estrategia empresarial. En este proceso aparece también como relevante la innovación y cambio permanente como cultura organizacional para poder ir adaptando la estrategia tanto interna como externa a los desafíos que plantea el mercado.

En el ámbito administrativo y gerencial, los términos eficiencia, eficacia y efectividad son utilizados frecuentemente.

- Eficiencia: Capacidad para lograr un fin empleando los mejores medios posibles: no siempre eficacia es sinónimo de eficiencia.
- Eficacia: Capacidad para obrar o para conseguir un resultado determinado.
- Efectividad: Capacidad para producir el efecto deseado: cincuenta por ciento de efectividad.

La eficiencia y la efectividad son dos adjetivos de naturaleza cualitativa, ambos aplicables a los procesos logísticos o cualquier sector en general, pues en condiciones ordinarias tiende a la optimización.

La efectividad es la cuantificación del cumplimiento de la meta, no importa si ésta se logra en forma eficiente o en forma efectiva.

En algunos casos, se acepta la efectividad como el logro de una meta acertadamente seleccionada en el proceso de planificación, es decir, la hipótesis que producía la solución idónea al problema o necesidad existente.

A partir de las definiciones de eficacia y eficiencia se pueden graficar las distintas situaciones que pueden presentarse y como afectan a la organización. Puede hacerse un análisis particular de cada sector, partiendo de la premisa que para que una organización funcione debe tener, al menos, un mínimo nivel de eficacia y eficiencia en sus procedimientos.

La búsqueda de un alto grado de eficacia, lograda en forma eficiente debe formar parte de la visión de la organización.

A modo de síntesis, y en términos generales, la palabra eficiencia hace referencia a los recursos empleados y los resultados obtenidos. Por ello, es una capacidad o cualidad muy apreciada por empresas u organizaciones debido a que en la práctica todo lo que éstas hacen tiene como propósito alcanzar metas u objetivos, con recursos (humanos, financieros, tecnológicos, físicos, de conocimientos, etc.) limitados y (en muchos casos) en situaciones complejas y muy competitivas.

Existen diversas definiciones (aplicadas a la administración, economía y mercadotecnia) que han sido propuestas por diferentes autores.

Definición de Eficiencia:

- Aplicada a la Administración:

- Según Idalberto Chiavenato, eficiencia *"significa utilización correcta de los recursos (medios de producción) disponibles. Puede definirse mediante la ecuación $E=P/R$, donde P son los productos resultantes y R los recursos utilizados"*¹.
- Para Koontz y Weihrich, la eficiencia es *"el logro de las metas con la menor cantidad de recursos"*².
- Según Robbins y Coulter, la eficiencia consiste en *"obtener los mayores resultados con la mínima inversión"*³.

¹ Chiavenato Idalberto (2004) «Introducción a la Teoría General de la Administración», Séptima Edición, McGraw-Hill Interamericana, Pág. 52

² Koontz Harold y Weihrich Heinz (2004) «Administración Una Perspectiva Global», 12a. Edición, McGraw-Hill Interamericana, Pág. 14

³ Robbins Stephen y Coulter Mary (2005) «Administración», Octava Edición, Pearson Educación, Págs. 7

- Para Reinaldo O. Da Silva, la eficiencia significa *"operar de modo que los recursos sean utilizados de forma más adecuada"*⁴.

- Aplicada a la Economía:

- Según Samuelson y Nordhaus, eficiencia *"significa utilización de los recursos de la sociedad de la manera más eficaz posible para satisfacer las necesidades y los deseos de los individuos"*⁵.
- Para Gregory Mankiw, la eficiencia es la *"propiedad según la cual la sociedad aprovecha de la mejor manera posible sus recursos escasos"*⁶.
- Simón Andrade, define la eficiencia de la siguiente manera: *"expresión que se emplea para medir la capacidad o cualidad de actuación de un sistema o sujeto económico, para lograr el cumplimiento de objetivos determinados, minimizando el empleo de recursos"*⁷.

- Aplicada a la Mercadotecnia:

- Según el Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., la eficiencia es el *"nivel de logro en la realización de objetivos por parte de un organismo con el menor coste de recursos financieros, humanos y tiempo, o con máxima consecución de los objetivos para un nivel dado de recursos (financieros, humanos, etc.)"*⁸.

⁴ Oliveira Da Silva Reinaldo (2002) «Teorías de la Administración», International Thomson Editores, S.A. de C.V., Pág. 20

⁵ Samuelson Paul y Nordhaus William (2002) «Economía», Decimoséptima Edición, McGraw Hill Interamericana de España, Pág. 4

⁶ Mankiw Gregory (2004) «Economía», Tercera Edición, McGraw-Hill Interamericana de España, Pág. 4

⁷ Andrade Simón (2005) «Diccionario de Economía», Tercera Edición, Editorial Andrade, Pág. 253

⁸ (1999) «Diccionario de Marketing», Cultural S.A., Pág. 106

- Según el Diccionario de la Real Academia Española:

- *Eficiencia (Del lat. efficientia) es la capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un efecto determinado*⁹.

Para terminar, y teniendo en cuenta y complementando las anteriores propuestas, se plantea la siguiente definición general de eficiencia:

"Eficiencia es la óptima utilización de los recursos disponibles para la obtención de resultados deseados".

Por tanto, se puede decir que una empresa, organización, producto o persona es "eficiente" cuando es capaz de obtener resultados deseados mediante la óptima utilización de los recursos disponibles.

6. Metodología de la Investigación

6.1. Población y Muestra

Se trabajó sobre el universo de las empresas para el sub-sector Comercial Minorista de la economía de la región considerada.

6.2. Tipo de Investigación

Se trató de una investigación de tipo exploratoria y de naturaleza cuantitativa, para tomar en cuenta aspectos de eficiencia regional.

6.3. Técnicas de Recolección de Datos

Para la elaboración del informe se utilizaron fuentes de información secundaria.

⁹ sitio web de la «Real Academia Española», Diccionario de la Lengua Española - Vigésima Segunda Edición, obtenido en http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=eficiencia, el 16 de enero, 2008

En tal sentido, las fuentes de datos han sido organismos gubernamentales nacionales –Administración Federal de Ingresos Públicos–, provinciales –Departamento de Estadística– Municipalidades de La Plata, Berisso y Ensenada –en su sector Producción–, Cámaras Empresarias –Cámara de Comercio e Industria de La Plata, Berisso y Ensenada– Cámara de Microempresas de Gran La Plata (CAMEGLP) y FEMAPE.

6.4. Técnicas de Análisis

En primer lugar se presentó la estructura económica de la Región La Plata Berisso y Ensenada.

Luego se realizó una comparación de los sectores terciarios y secundarios. Para realizar esta comparación se presentaron las variables en porcentaje de cantidad de empleados y facturación anual promedio.

El Sector Terciario está compuesto por los subsectores: Comercios Mayoristas, Comercios Minoristas y Servicios.

Del Sector Terciario, se analizó el Subsector Comercial Minorista, describiendo y las siete actividades comerciales que lo componen.

Los indicadores de eficiencia se elaboraron a partir de datos de empresas que se obtuvieron de entes públicos y privados. Del ámbito público se obtuvo el monto imponible de tasas de seguridad e higiene declarada por contribuyentes –cuya base son las ventas brutas del período–, que ha sido provista por los Municipios de la región, que se ha cruzado con datos de la AFIP, a nivel agregado por actividad sub-sectorial.

Los indicadores obtenidos se refirieron a facturación anual por empresa, facturación anual por empleado, remuneración bruta por empleado, cantidad de empleados por empleador, cantidad de empleadores y de empleados, importes de ventas, remuneración bruta mensual, proporción de empresas sobre el total del sub-sector y proporción de facturación sub-sectorial respecto del total del sub-sector.

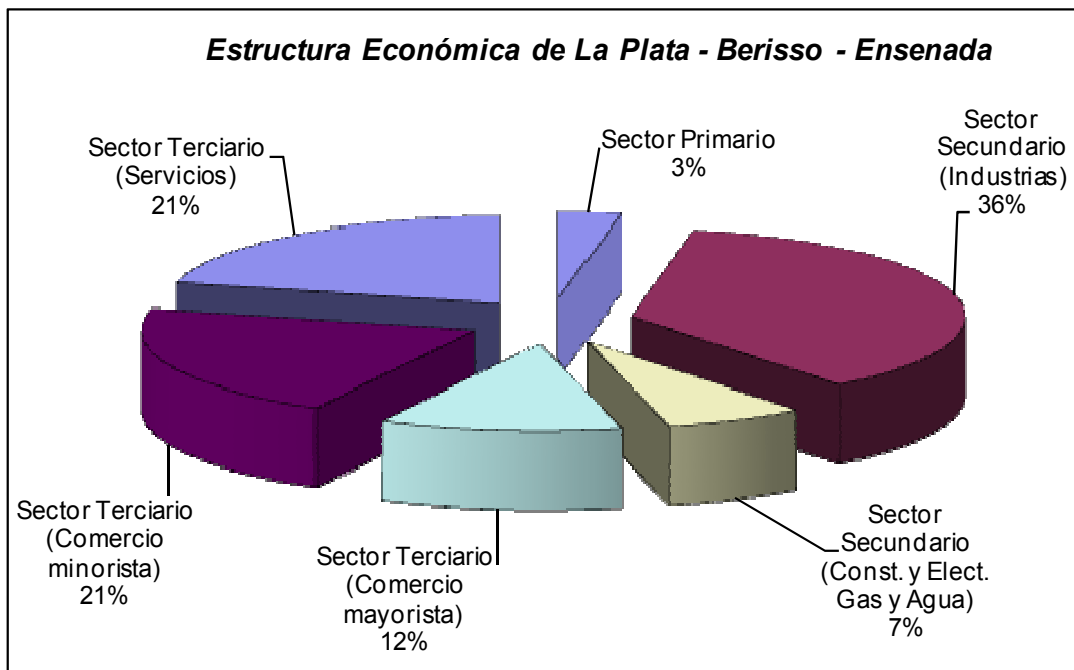
Una vez obtenidos los indicadores pertinentes, los resultados fueron volcados en tablas y gráficos con el análisis correspondiente.

7. Resultados de la Investigación

7.1 Estructura Productiva de la Región La Plata Berisso y Ensenada

Partiendo del análisis de la Estructura Productiva General de la región, se reconoce una supremacía del sector terciario respecto a los demás sectores económicos. El sector terciario representa más del 50% de la estructura general.

La región de La Plata, Berisso y Ensenada en cuanto a su estructura productiva, esta dividido en tres grandes sectores, Sector primario, sector secundario y sector terciario.



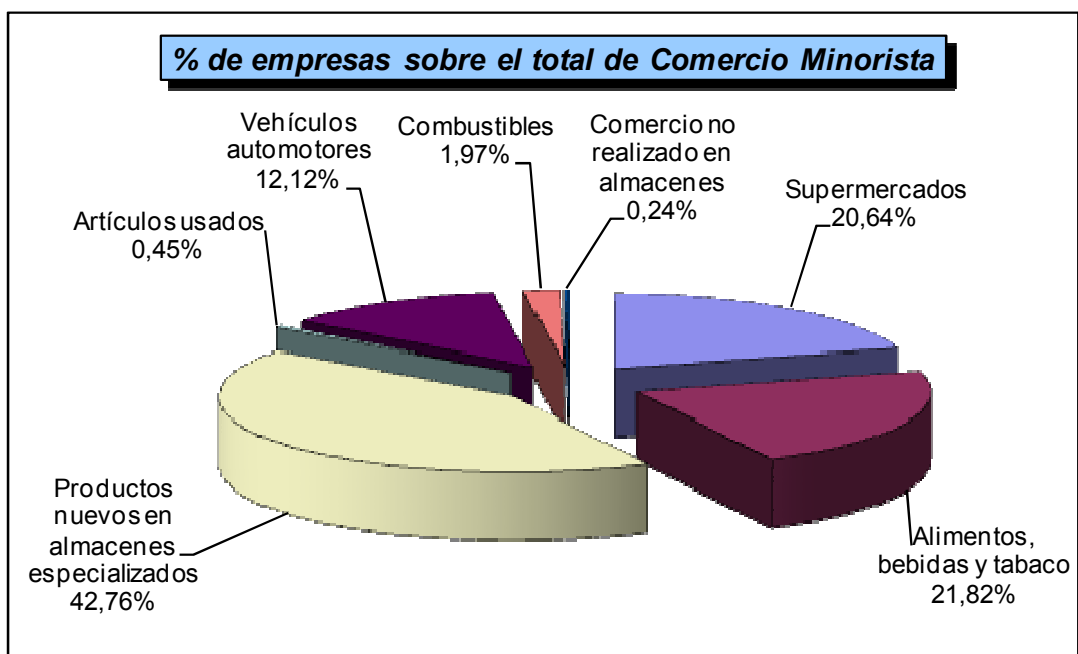
Para el año 2010, el valor bruto de la producción de la economía regional estuvo en el orden de los \$ 14 mil millones.

El sector terciario además, predomina sobre el sector secundario en cuanto al porcentaje de empresas vinculadas al sector.

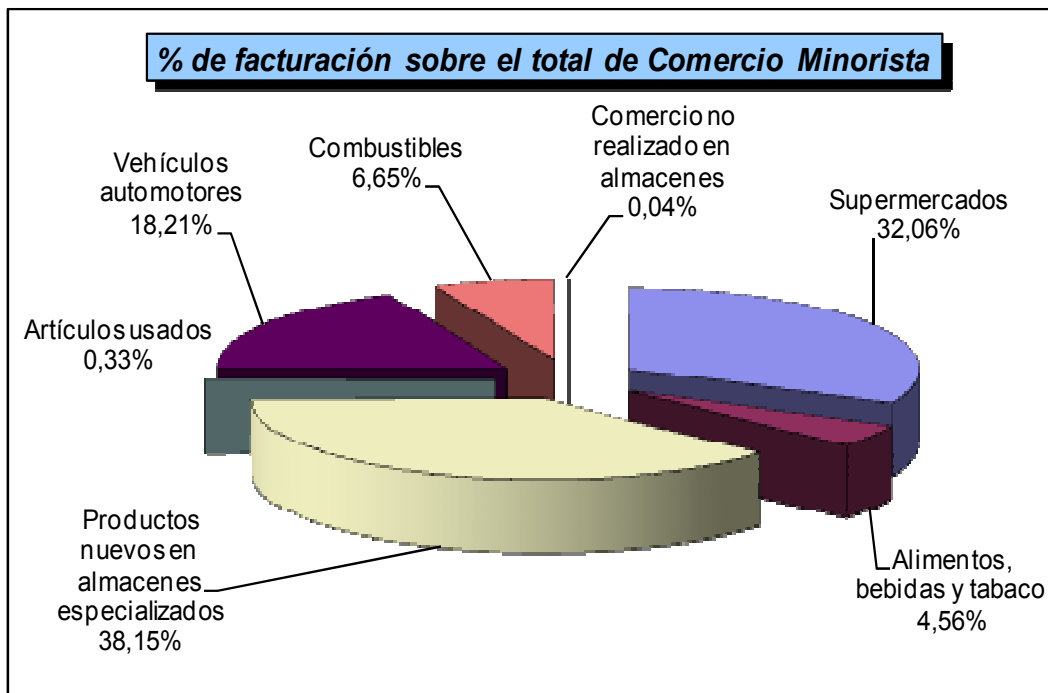
Dentro del Sector terciario, y en lo relativo a cantidad de empresas, el subsector Comercial Mayorista participa con el 22%, el Comercial Minorista con el 39,1% y Servicios con el 38,9% restante de empresas.

7.2 Composición del Subsector Comercio Minorista

El subsector se subdivide en siete actividades principales, las cuales se detallan en el gráfico.

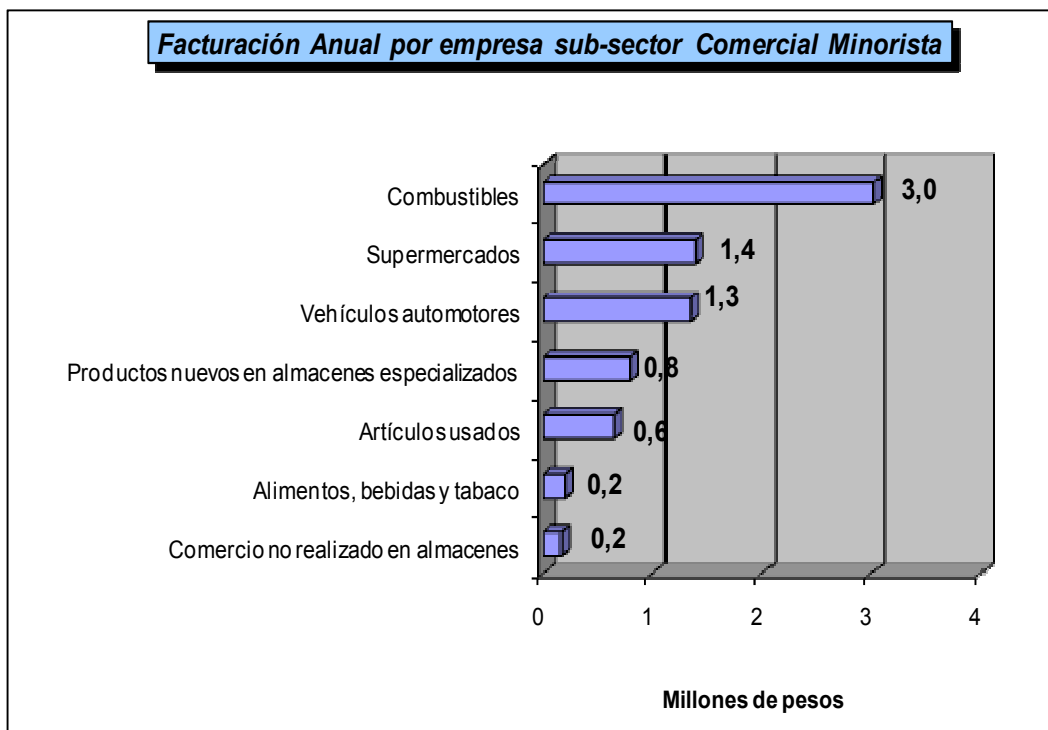


Ordenadas de manera decreciente según el total de empresas, las actividades «Productos nuevos en almacenes especializados», «Alimentos, bebidas y tabaco» y «Supermercados» conforman el 85% de las empresas



Si el orden se realiza por facturación, continúa en primer lugar la actividad «Productos nuevos en almacenes especializados» y «Alimentos, bebidas y tabaco» pasa del segundo al quinto lugar, con «Supermercados» como nuevo segundo puesto.

El conjunto de las actividades «Productos nuevos en almacenes especializados» y «Supermercados», representan casi dos tercios de las empresas y más del 70% del Valor Bruto de Producción.



Respecto de la facturación promedio por empresa, la actividad que se destaca es la de «Combustibles» con 3 millones de pesos de facturación anual, seguida –en muy menor medida– por «Supermercados» y «Vehículos automotores», que responden al orden de la mitad de facturación promedio de la actividad antes citada.

Actividad	% de empresas sobre el total del sub-sector	% de facturación sobre el total del sub-sector	Facturación Anual por empresa
Supermercados	20,64%	32,06%	1.385.579
Alimentos, bebidas y tabaco	21,82%	4,56%	186.562
Productos nuevos en almacenes especializados	42,76%	38,15%	795.706
Artículos usados	0,45%	0,33%	644.338
Vehículos automotores	12,12%	18,21%	1.340.301
Combustibles	1,97%	6,65%	3.019.546
Comercio no realizado en almacenes	0,24%	0,04%	158.423

Del total de empresas vinculadas al subsector comercio minorista el 85% se concentra en las actividades de supermercado, alimentos bebidas y tabaco y

Marco económico del negocio – Análisis de eficiencia empresarial del sub-sector Comercial Minorista en la región de La Plata, Berisso y Ensenada

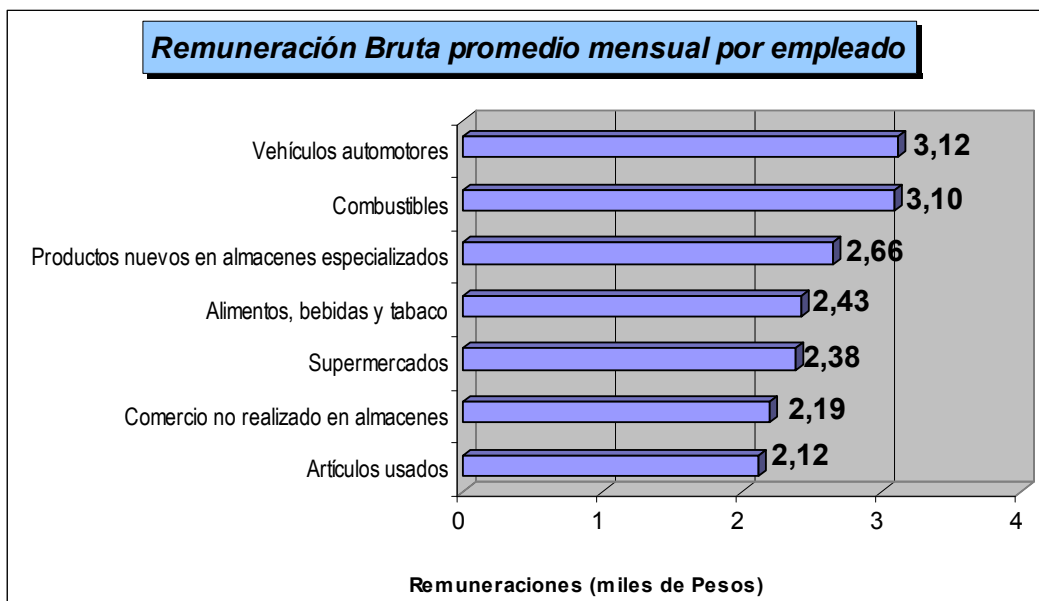
productos nuevos en almacenes especializados, y solo un 15% de empresas se dedican al resto de las actividades del subsector.

Con respecto a la facturación de las actividades en relación al total del subsector, el 71% corresponde a las actividades de supermercado y productos nuevos de almacenes y el 29% restante se concentra distribuido en el resto de las actividades.

En cuanto a la facturación anual por empresa, la actividad que se encuentra en el primer lugar es la de Combustibles, con \$ 3.019.546, seguida en menor medida, por la actividad supermercados y vehículos automotores, con casi el 50% de facturación anual.

7.3. Indicadores de Eficiencia del Sub-sector Comercial Minorista

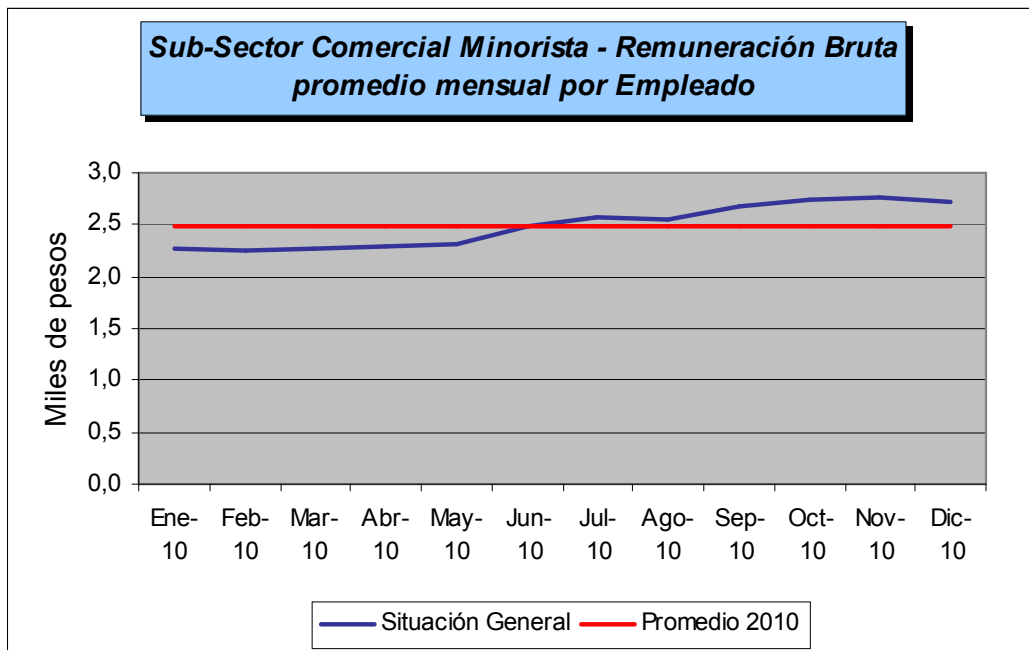
Se expone el resultado del análisis de indicadores del sub-sector Comercial Minorista. En primer lugar, remuneración promedio mensual por empleado, luego cantidad promedio de empleados por empresas a continuación la correspondiente a facturación anual promedio por empleado.



El porcentaje de remuneración bruta por empleado que le corresponde a cada una de las actividades del total del sub-sector Comercio Minorista se muestran

Marco económico del negocio – Análisis de eficiencia empresarial del sub-sector Comercial Minorista en la región de La Plata, Berisso y Ensenada

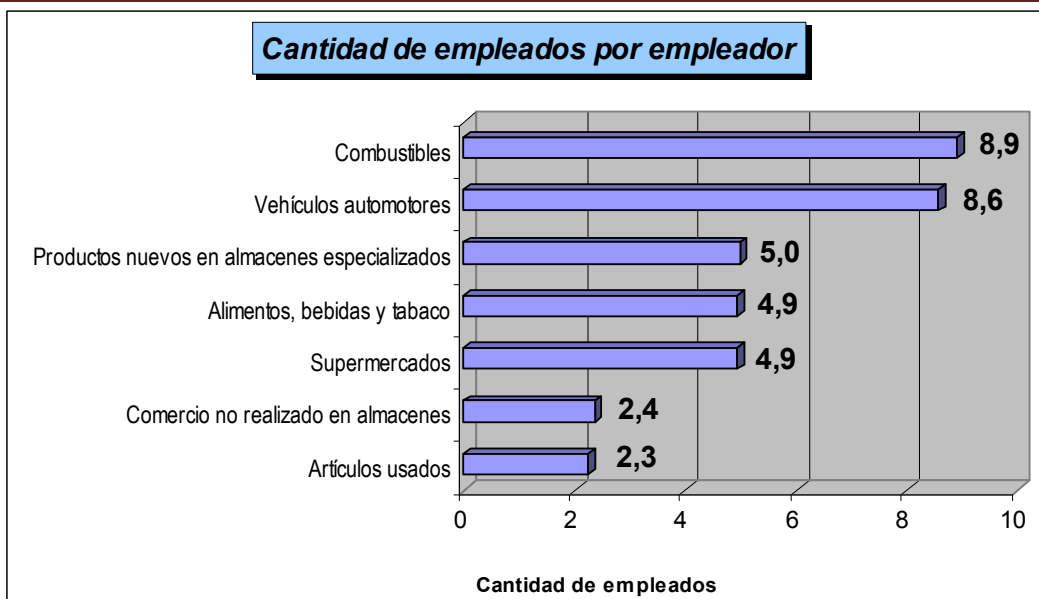
en el gráfico, conformando un 76% las actividades «Vehículos Automotores», «Combustibles», «Productos nuevos en almacenes especializados», «Alimentos, bebidas y tabaco» y «Supermercados».



En cuanto a la remuneración promedio mensual por empleado para el año 2010, representativa del sub-sector comercial minorista en su totalidad, se ve claramente una tendencia incremental a lo largo del año.

El indicador del sub-sector muestra un incremento constante de poco menos del 2% mensual, con aproximadamente un 22% de aumento anual.

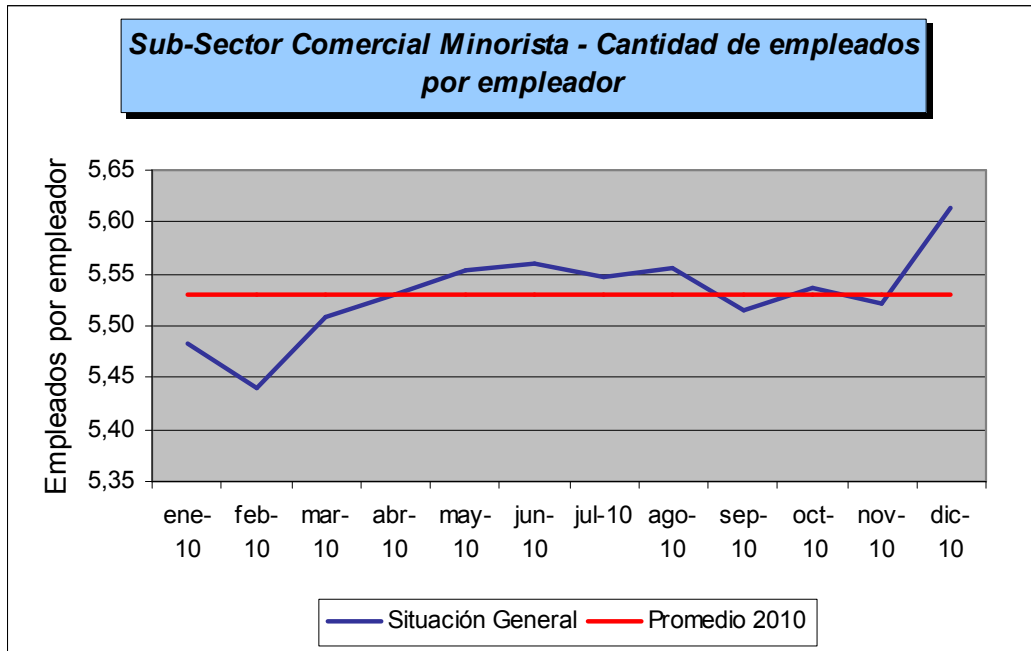
A efectos de poder observar la evolución salarial, en este caso –y también en los siguientes– se ha omitido el pago del sueldo anual complementario.



La actividad «Combustible» es la que mayor absorción de personal presenta, seguida por «Vehículos Automotores», «Productos Nuevos en almacenes especializados», «Alimentos, bebidas y tabaco», «Supermercados», «Comercio no realizado en almacenes» y, finalmente, «Artículos usados».

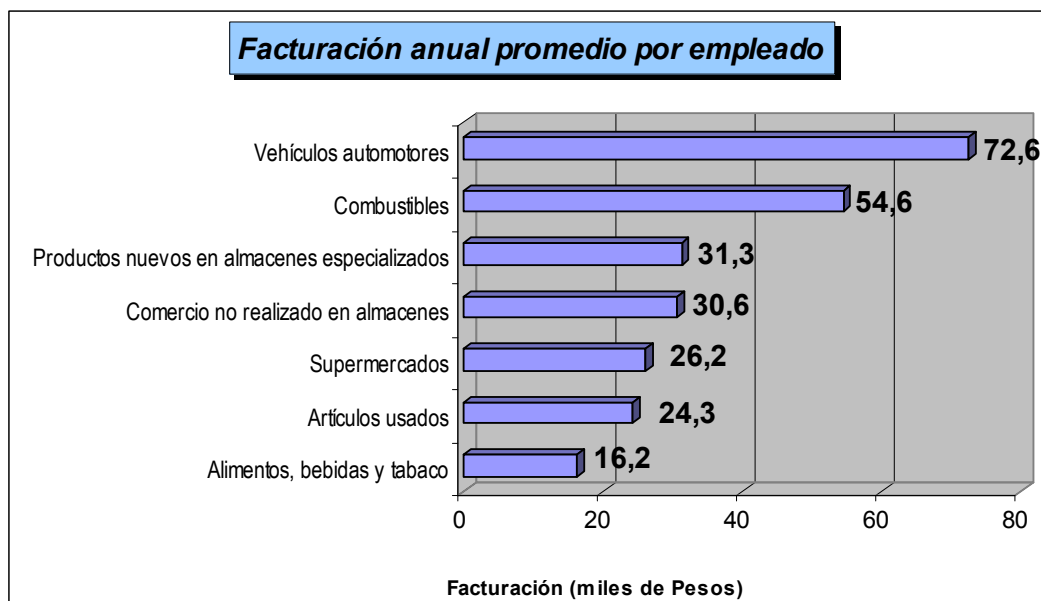
Desde el punto de vista de un análisis de eficiencia, el orden resulta exactamente inverso.

En el siguiente gráfico se exhibe la evolución del indicador de cantidad de empleados por empleador, de las siete actividades que compone el sub-sector. Se presenta una disminución en el mes de febrero inferior al promedio llegando a un mínimo del año con 5,44 empleados promedio por empresa.



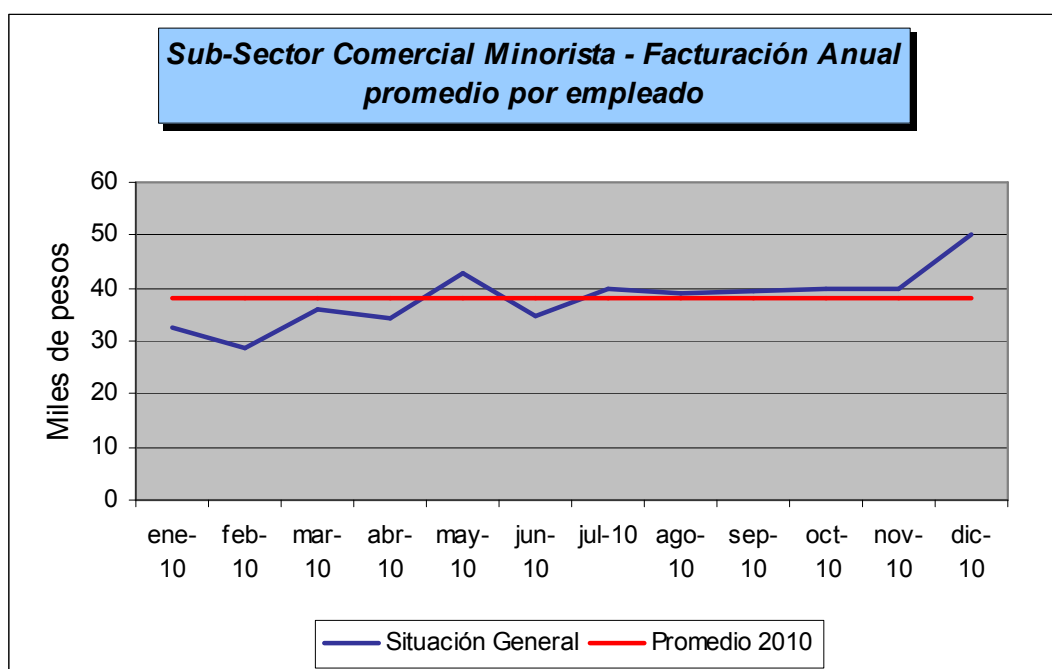
Se evidencia en general un claro ascenso en relación a la evolución general registrada en el año 2010 en comparación con el promedio del sub-sector, con cierta inestabilidad, moviéndose a principio de año entre los 5,40 y 5,50 y a partir de abril comienza a subir hasta llegar poco más de 5,55 en el mes de agosto. Baja en septiembre y luego vuelve a subir y en noviembre y diciembre alcanzando a más de 5,60 empleados promedio por empresa.

Del total de facturación por empleado que presentan las siete actividades que conforman el sub-sector de Comercio Minorista, se observa que la que



Marco económico del negocio – Análisis de eficiencia empresarial del sub-sector Comercial Minorista en la región de La Plata, Berisso y Ensenada

presenta mayor facturación por cada empleado es la actividad «Vehículos Automotores», le sigue en orden descendente «Combustibles», «Productos Nuevos en Almacenes Especializados», «Comercio no realizado en almacenes», «Supermercados», «Artículos Usados» y, finalmente, «Alimentos Bebidas y Tabaco».



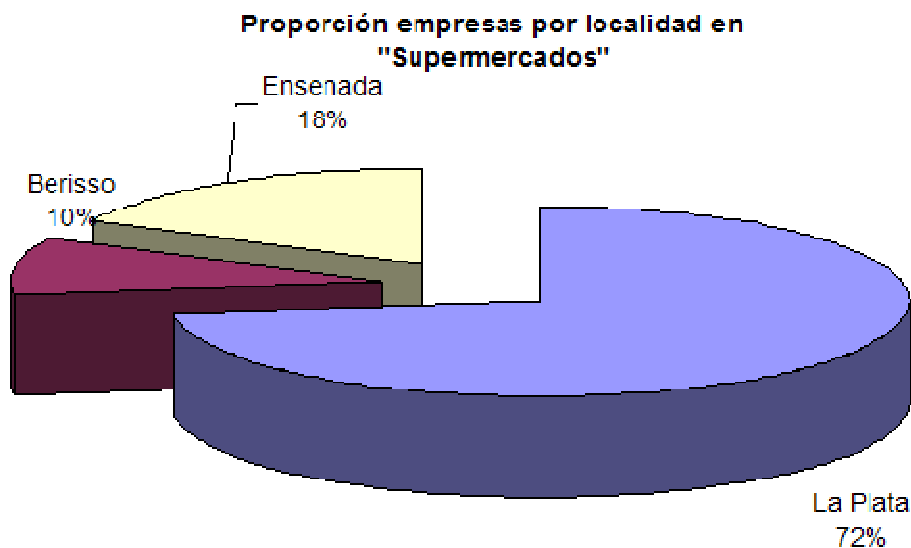
También se evidencia en comparación con el promedio del sub-sector, un claro ascenso en la facturación anual, en general, la variable presenta un aumento mes a mes en el total del año. Las bajas se presenta en le mes de febrero y junio; y elevandose a partir de noviembre hasta llegar a los 50 mil pesos superando el promedio de casi 40 mil pesos.

7.4. Análisis subsectorial por actividad

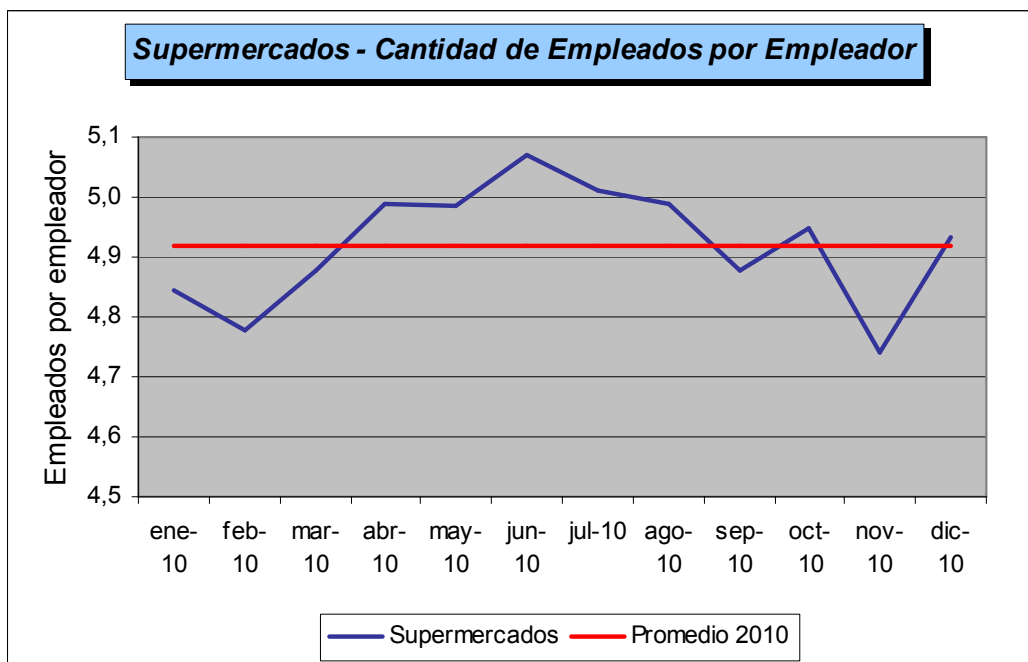
Sobre cada una de las siete actividades en que se divide el subsector Comercial Minorista se calcularon indicadores a fin de analizar la eficiencia de cada una de ellas.

7.4.1. Actividad “Supermercados”

En el siguiente grafico se muestra la distribución de la actividad, en la región.

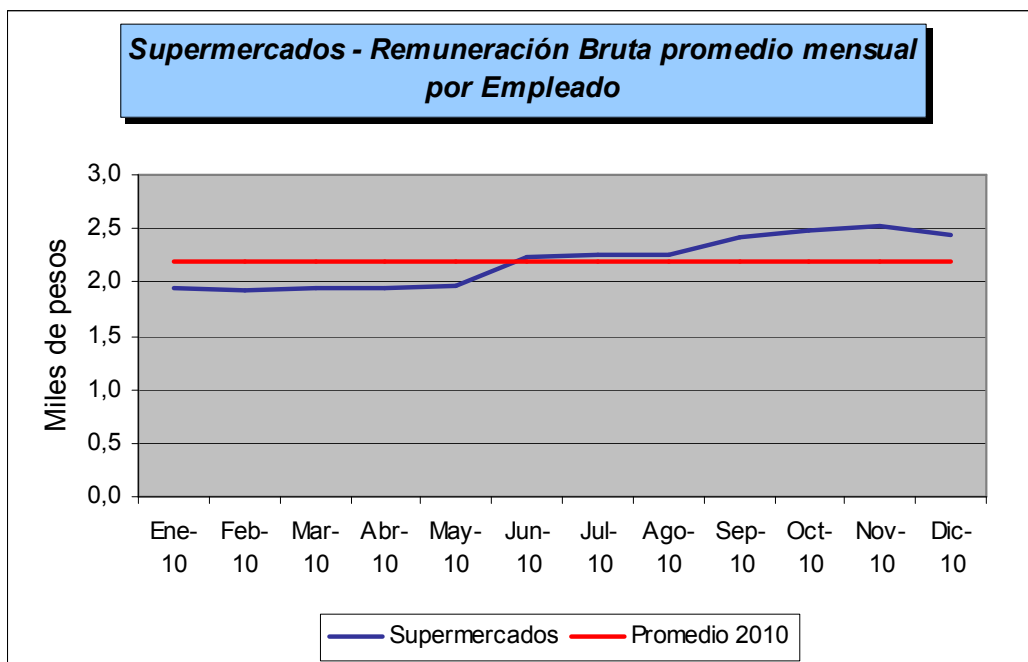


Si se toma el total de empresas vinculadas a la actividad Supermercados en cuanto a su distribución en los partidos La Plata, Berisso y Ensenada, se observa que el 73% de la empresas de la actividad se encuentran concentradas en el Partido de La Plata, mientras que el 17% se ubica en Ensenada y el 10% del total de empresas de esta actividad se ubican en Berisso.



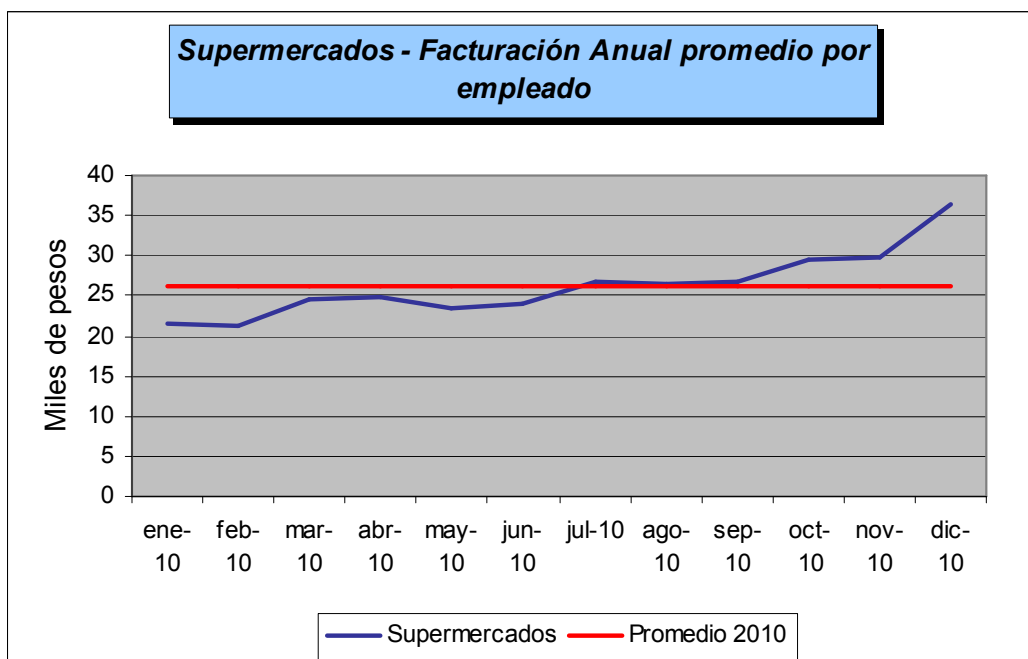
En cuanto a la relación cantidad de empleados por empresa, surge que el promedio de la actividad responde a poco más de 4,9 empleados por empresa.

A principio de año, la cantidad de empleados parte de un nivel bajo y comienza a ascender hasta junio, momento en el cual se produce un quiebre de la tendencia y sigue su línea descendente hasta noviembre –alcanza el mínimo de toda la serie con 4,7– en donde se aprecia una nueva inflexión y un brusco ascenso en el último mes del año.



En cuanto a la evolución de la remuneración bruta, se observa un crecimiento constante del orden de poco más del 2% mensual, con un crecimiento de casi el 29% en todo el 2010.

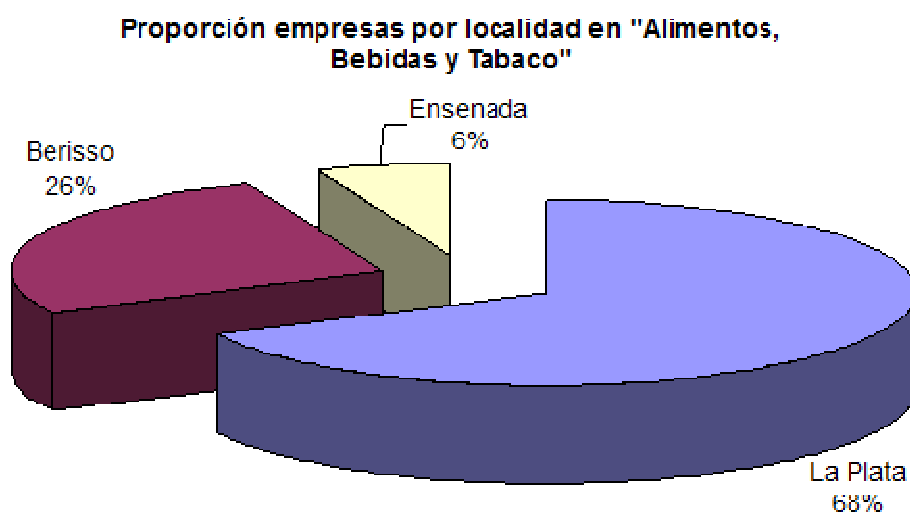
La remuneración bruta promedio mensual del subsector se ubica en poco menos de \$ 2.400.



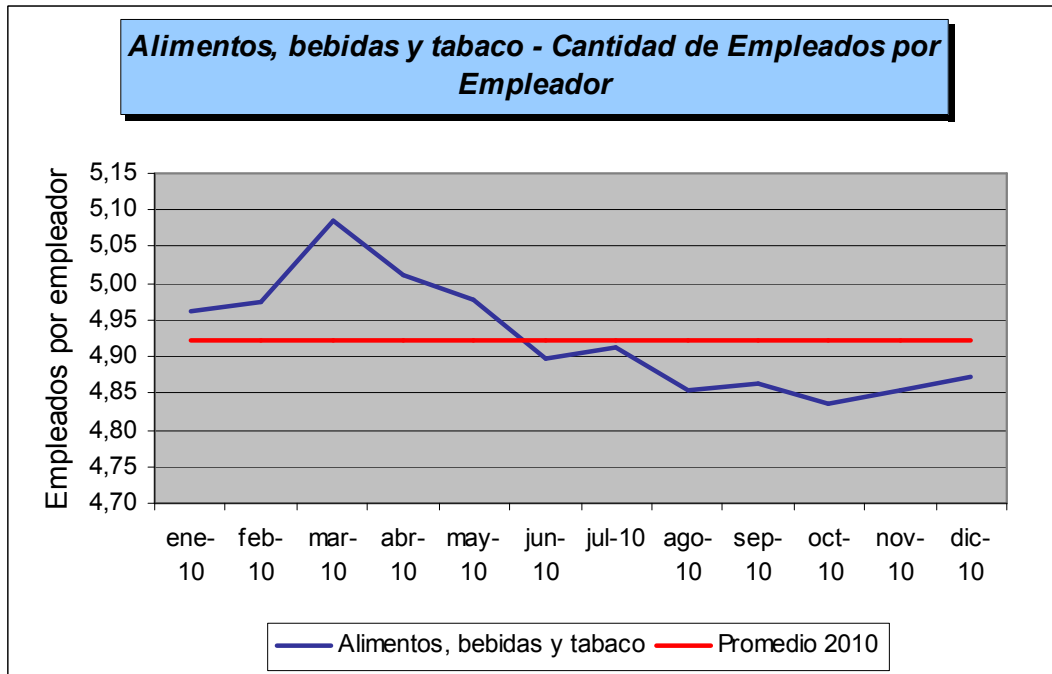
En cuanto a la facturación anual promedio por empleado, el gráfico evidencia un incremento constante durante el 2010.

El promedio de la actividad es de poco más de \$ 26.000 mensuales, con un crecimiento mensual promedio de poco menos del 5% y un 78% acumulado en todo el 2010.

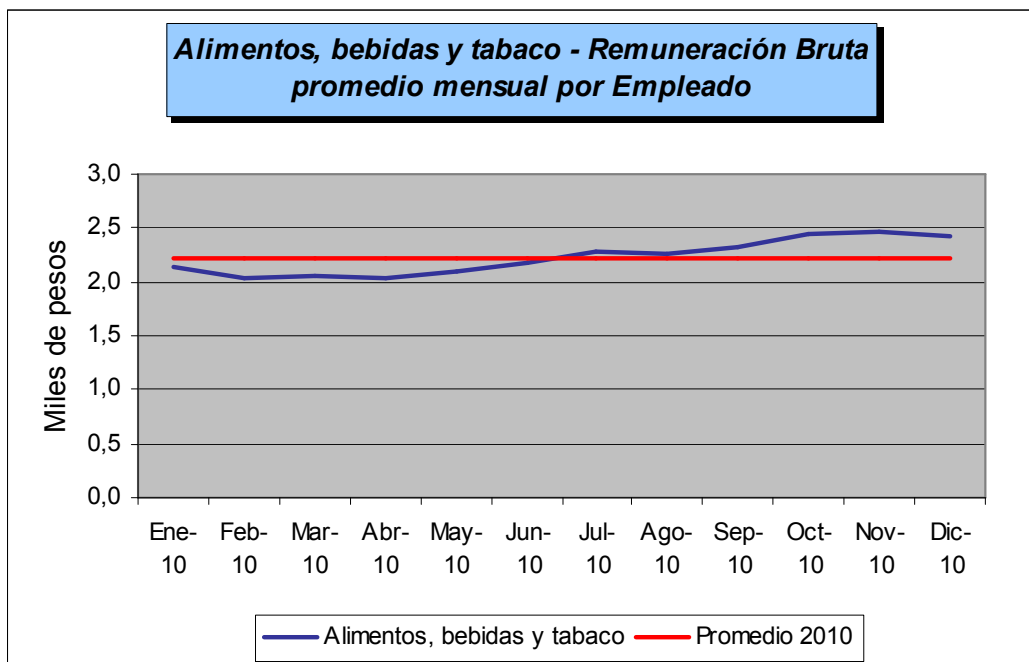
7.4.2. Actividad “Alimentos, Bebidas y Tabaco”



Si se toma el total de empresas relacionadas a la actividad Alimentos, bebidas y tabaco en cuanto a su distribución en los partidos La Plata, Berisso y Ensenada, se observa que el 68% de la empresas de la actividad se encuentran concentradas en el Partido de La Plata, seguida por el Partido de Berisso que concentra el 26% de las empresas y por ultimo el partido de Ensenada en la que solo se ubica un 6%.

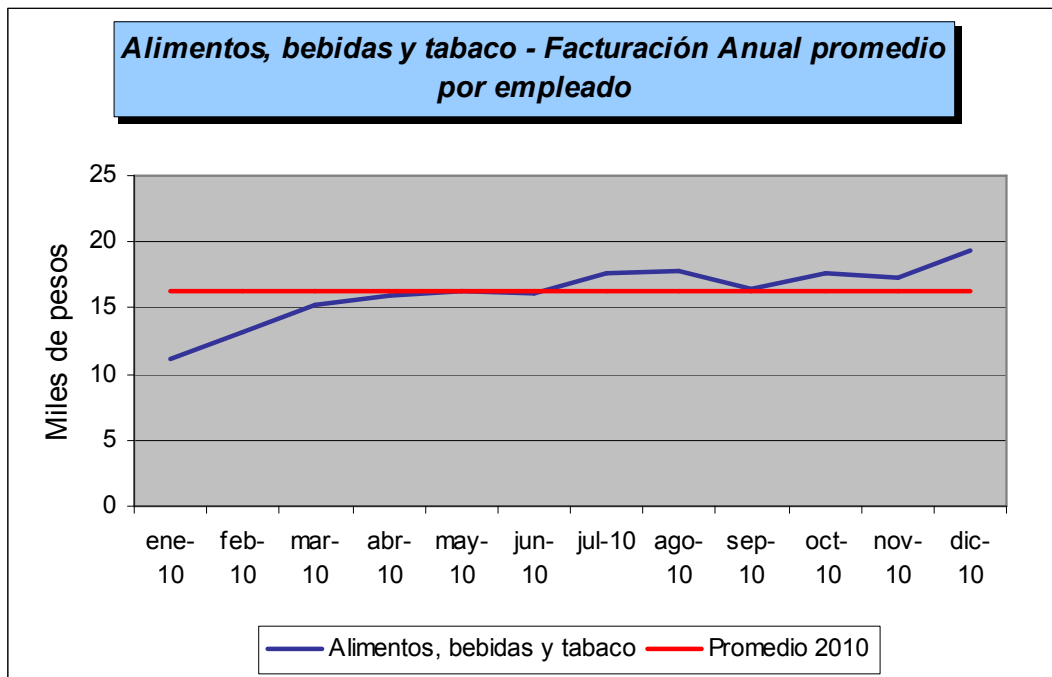


En esta actividad la cantidad de empleados por empresa comienza los dos primeros meses del año con incrementos de personal, pero a partir de marzo se produce un quiebre de tendencia que recién comienza a atenuarse en agosto y presenta un indicio de recuperación a partir de octubre –mes en que se da el mínimo de 4,8–.



En cuanto a la evolución de la remuneración bruta, se observa un crecimiento constante del orden de poco más del 1% mensual, con un crecimiento de poco más del 15% en todo el 2010.

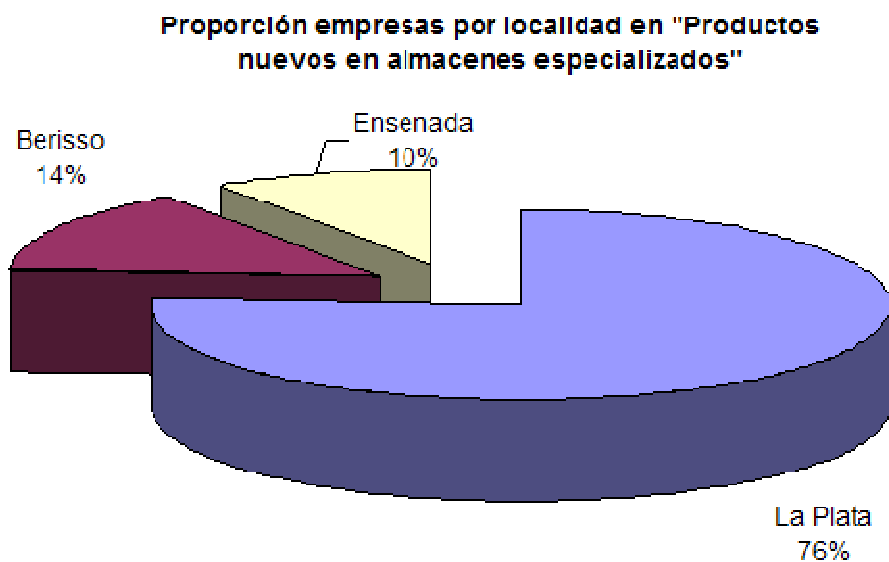
La remuneración bruta promedio mensual del subsector se ubica en poco más de \$ 2.400.



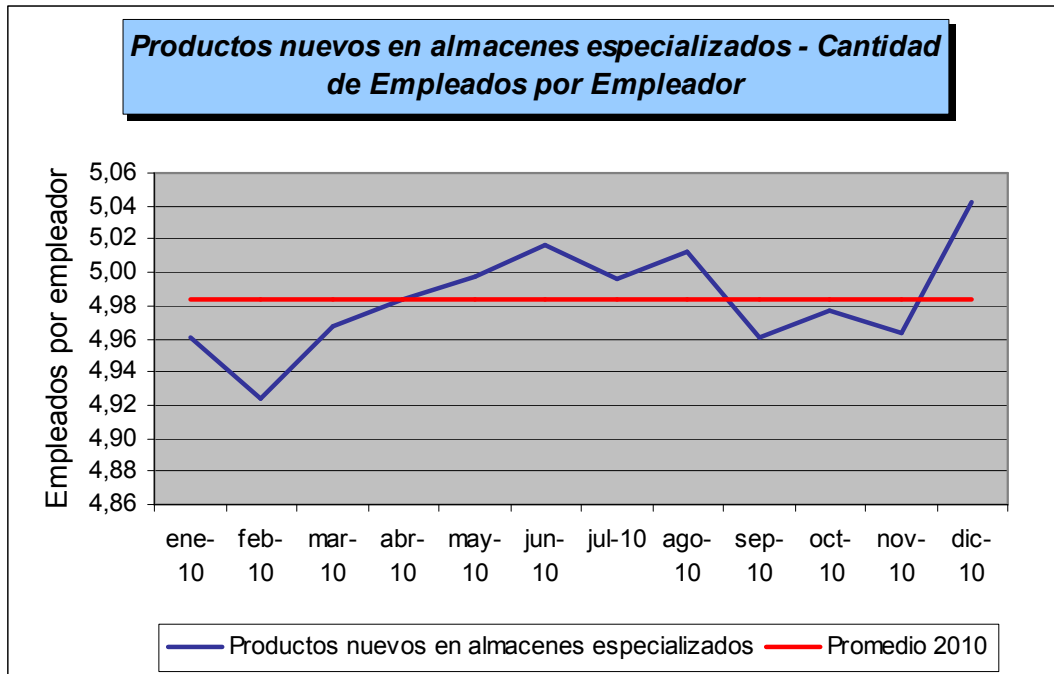
En cuanto a la facturación anual promedio por empleado, el gráfico evidencia un incremento constante durante el 2010.

El promedio de la actividad es de poco más de \$ 16.000 mensuales, con un crecimiento mensual promedio de poco más del 5% y un 84% acumulado en todo el 2010.

7.4.3. Actividad “Productos Nuevos en almacenes especializados”

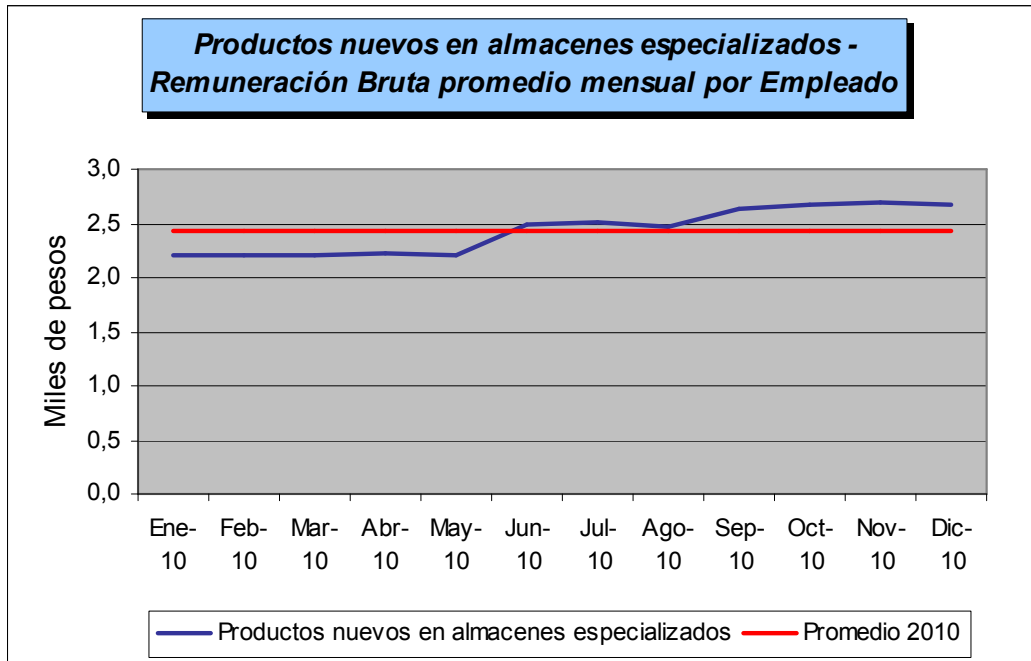


En lo relativo al total de empresas para la actividad “vehículos automotores”, se observó que se da una concentración notoria en La Plata del con un 76% del total de empresas y que el resto se reparte en partes muy similares con una leve preponderancia de Berisso sobre Ensenada.



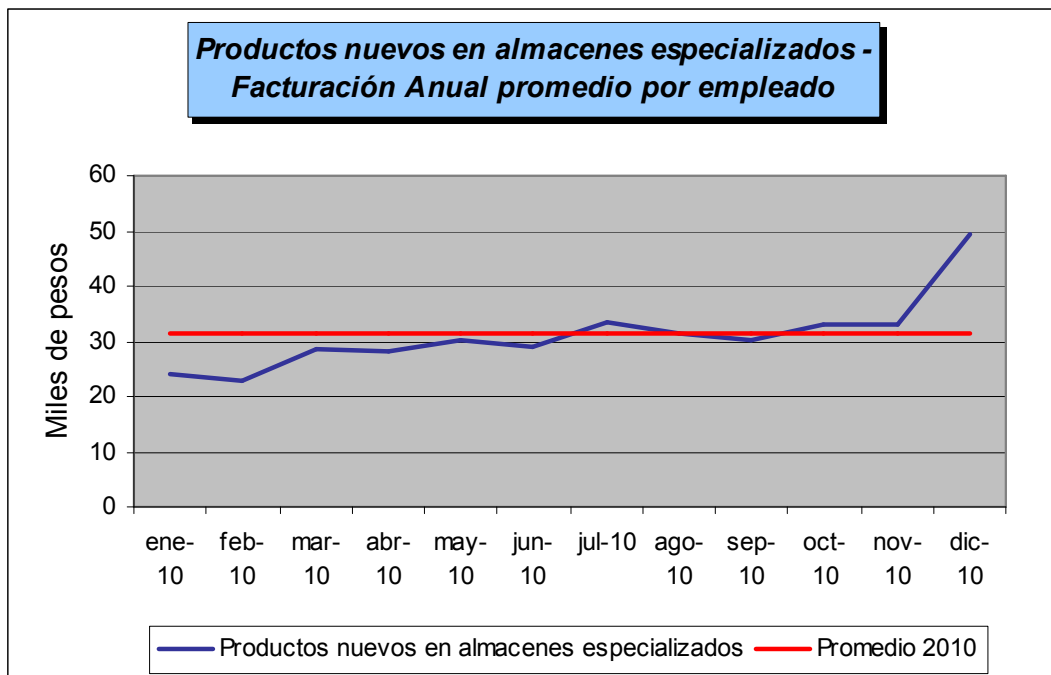
En cuanto a la relación cantidad de empleados por empresa, se observa que el promedio de la actividad es de poco menos de 5 empleados por empresa.

A principio de año, la cantidad de empleados parte de un bajo nivel –en febrero es su nivel mínimo– y comienza a ascender hasta junio, momento en el cual se produce un quiebre de la tendencia y sigue su línea descendente hasta setiembre, insinúa una leve recuperación en octubre y vuelve a caer en noviembre, momento en que se aprecia una nueva inflexión y un brusco ascenso en el último mes del año.



En cuanto a la evolución de la remuneración bruta, luego de un amesetamiento hasta mayo, en junio se observa un leve crecimiento, nuevo amesetamiento hasta setiembre y otro salto de crecimiento. El incremento promedio es del 1,70% mensual, con un acumulado anual de casi el 23%.

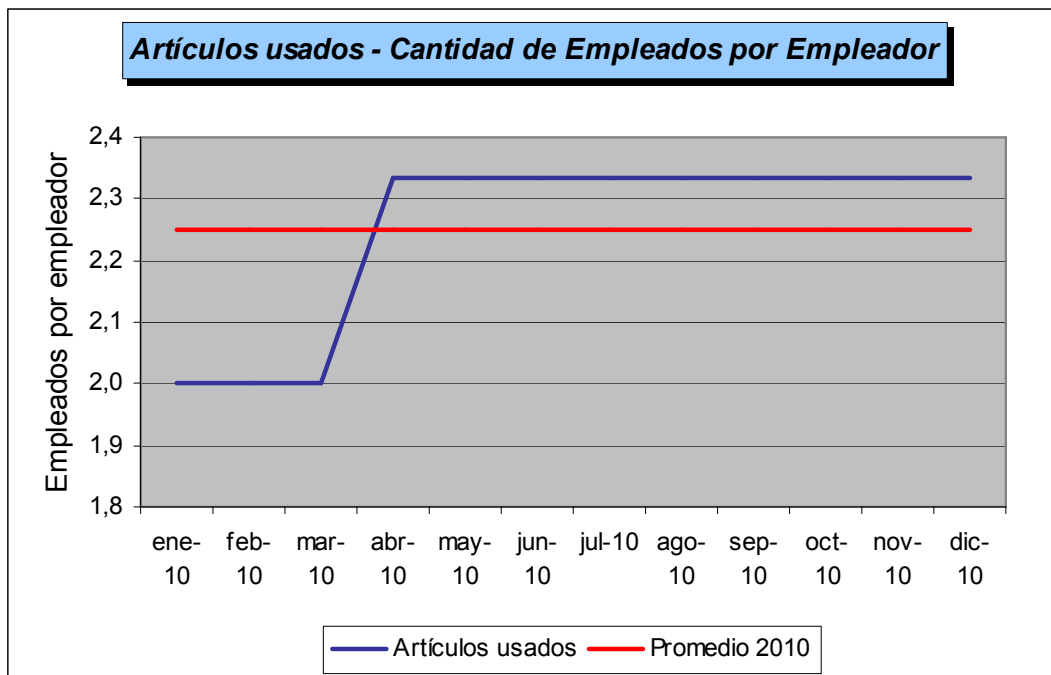
La remuneración bruta promedio mensual del subsector se ubica en poco menos de \$ 2.500.



En cuanto a la facturación anual promedio por empleado, el gráfico evidencia un notorio incremento durante el 2010 desde \$ 24.000 en enero a \$ 49.000 en diciembre, lo que implica un crecimiento mensual promedio del 6,7% y un acumulado anual del 118%. La facturación mensual promedio por empleado se ubicó en poco más de \$ 31.000.

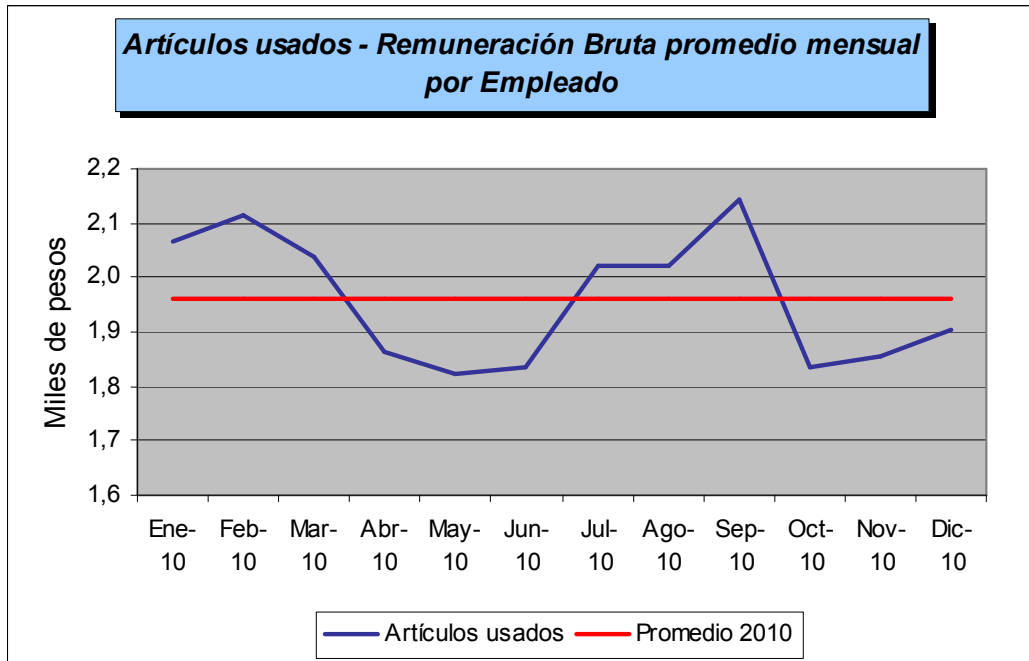
7.4.4. Actividad “Artículos Usados”

En cuanto a la distribución de las empresas de este rubro por localidad, la casi totalidad de las mismas se concentran en el partido de La Plata y son una ínfima parte del total del subsector (0,45%).

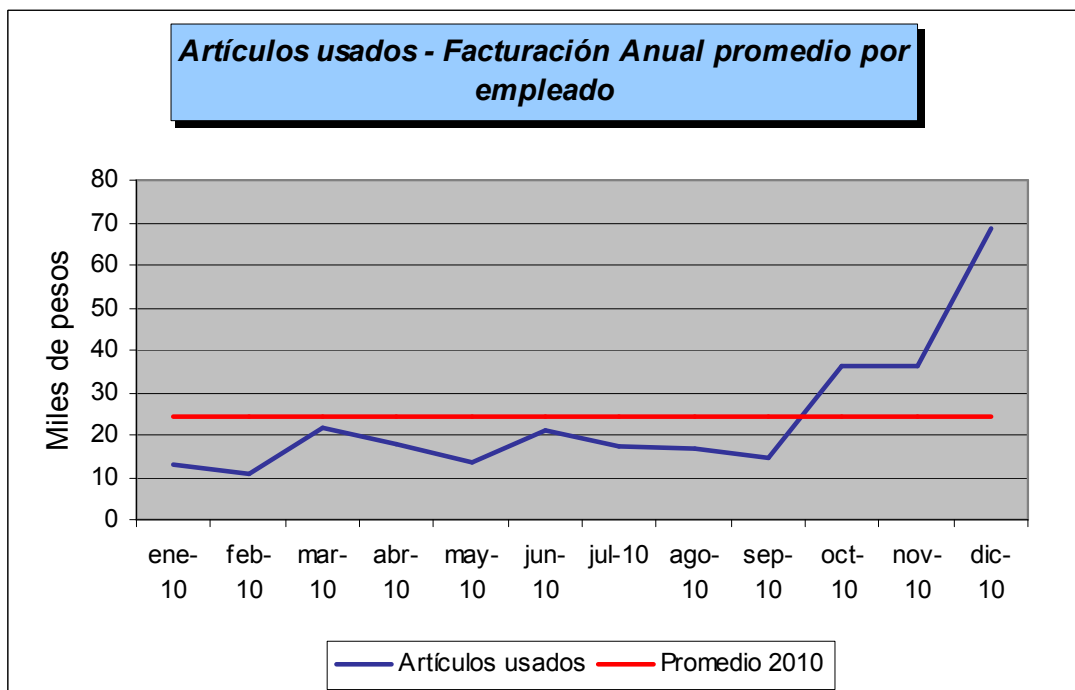


A excepción del salto que se produce en abril, el total de personal por empleador se ha mantenido inalterado en los últimos nueve meses del 2010.

El promedio de la actividad en el año 2010 ha sido de 2,25 empleados por empresa.



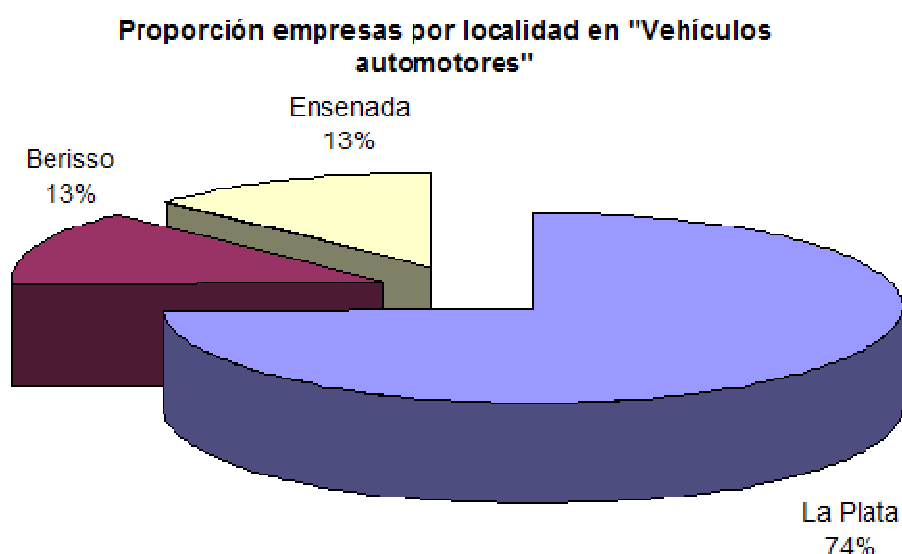
En cuanto a la remuneración promedio mensual, es de destacar que la tendencia ha sido negativa, con una caída mensual promedio del 0,7% y un acumulado anual negativo del 8%.



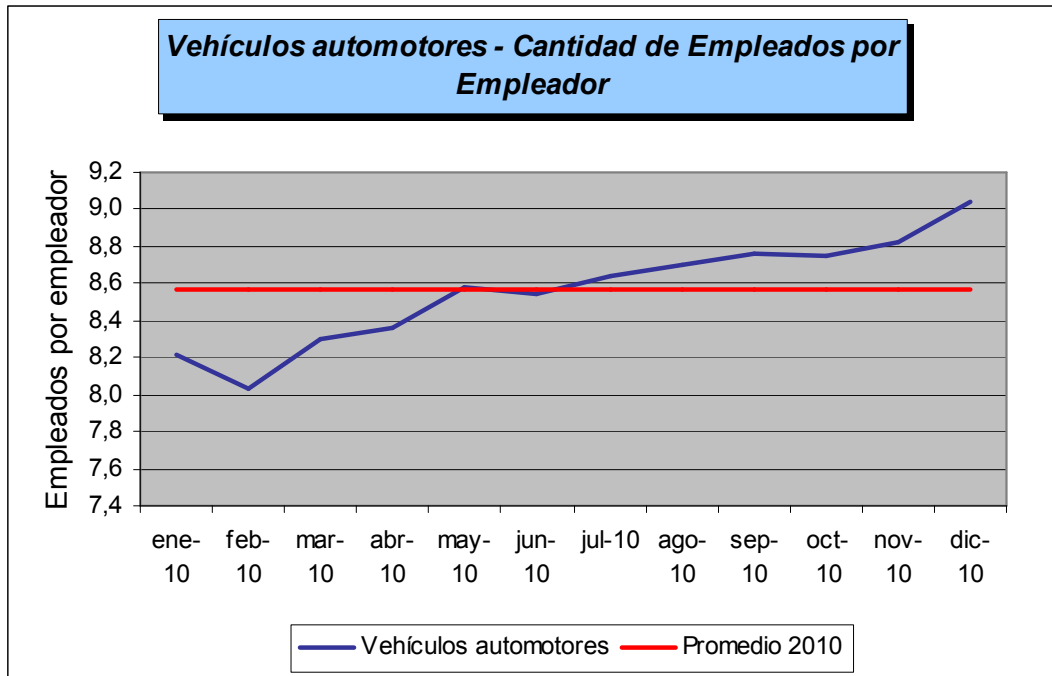
Como contraste al punto anterior, la facturación anual promedio por empleado ha mostrado –con algunos altibajos– una situación sostenida en alrededor de los \$ 16.000 para saltar bruscamente a los \$ 36.000 en octubre–noviembre y luego otro salto aún más pronunciado en diciembre a los \$ 68.800.

El promedio de facturación por empleado de esta actividad ha sido de \$ 24.000 y representa una media incremental mensual del 16% y un acumulado anual del 518%.

7.4.5. Actividad “Vehículos Automotores”

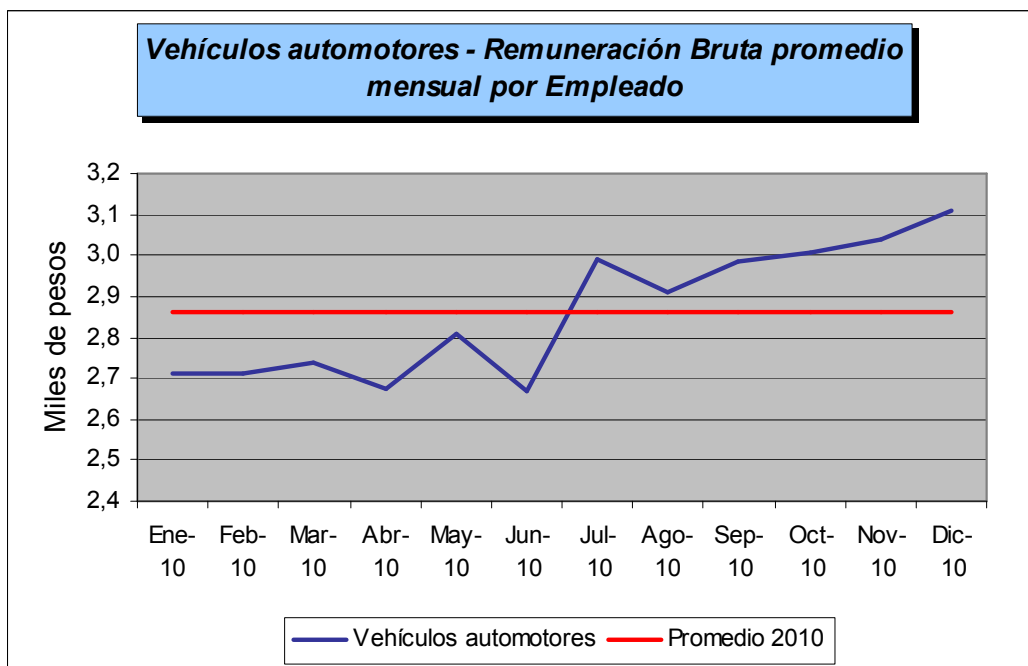


También en este caso ha sido el partido de La Plata el que ha concentrado las empresas relacionadas a la actividad “Vehículos Automotores” con casi las tres cuartas partes del total y distribuyéndose el resto por partes iguales entre los partidos de Berisso y Ensenada.

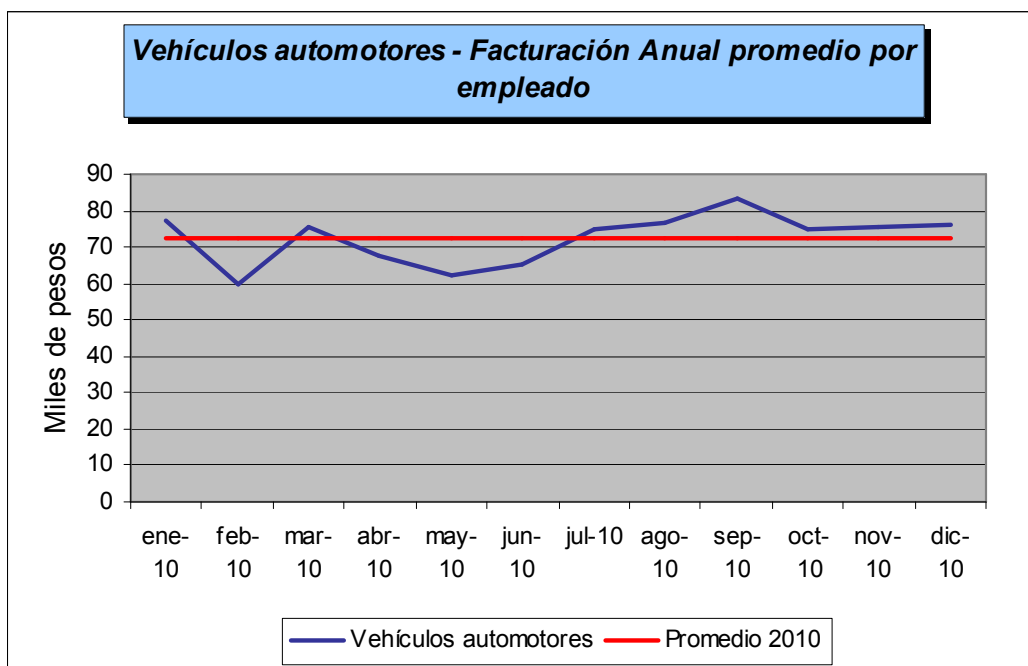


En cuanto a la relación cantidad de empleados por empresa, a excepción de una caída en febrero –oportunidad en que se da el mínimo de la serie con 8 personas por empresa–, luego se observa un crecimiento casi ininterrumpido, aunque leve, a razón del 1,2% mensual.

Esta actividad culmina el año –prácticamente– con un empleado más por empresa, desde los 8,2 en enero a los 9 en diciembre.



En cuanto a la evolución de la remuneración bruta, se observa un crecimiento constante del orden del 1,24% mensual, con un crecimiento de casi el 16% en todo el 2010.



En cuanto a la facturación anual promedio por empleado, con algunos altibajos no muy pronunciados, se observa un nivel muy cercano al promedio en toda la

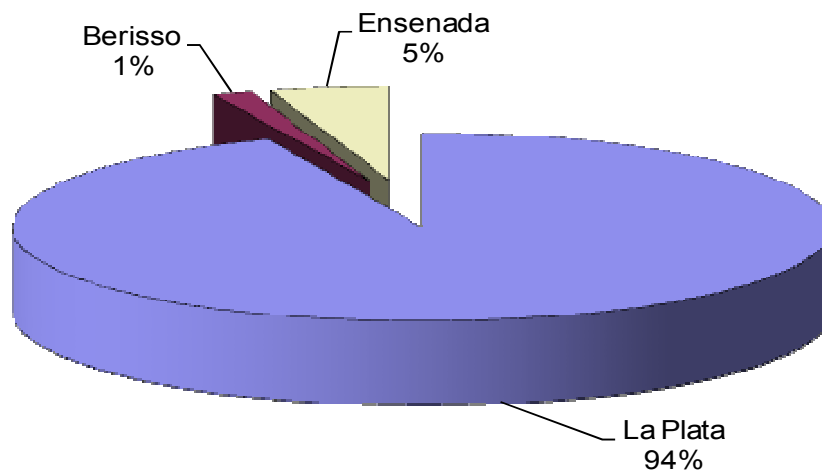
Marco económico del negocio – Análisis de eficiencia empresarial del sub-sector Comercial Minorista en la región de La Plata, Berisso y Ensenada

serie, con un mínimo en febrero con \$ 60.000 y un máximo en setiembre con \$ 83.500 y un promedio anual de \$ 72.600.

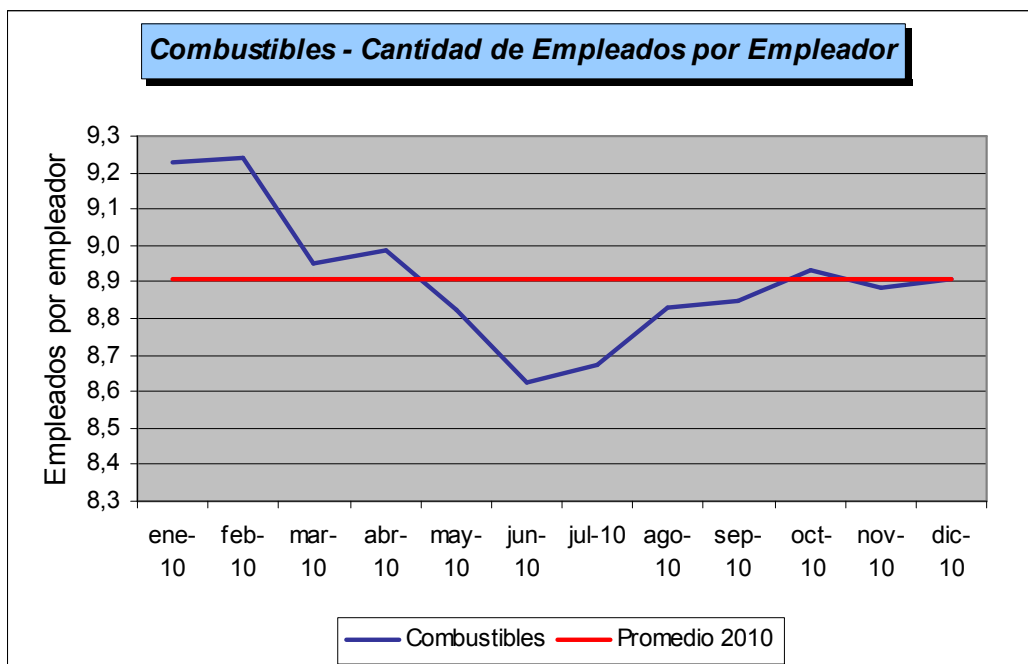
7.4.6. Actividad “Combustibles”

Si se toma el total de empresas relacionadas a la actividad Combustible en cuanto a su distribución en los partidos de La Plata, Berisso y

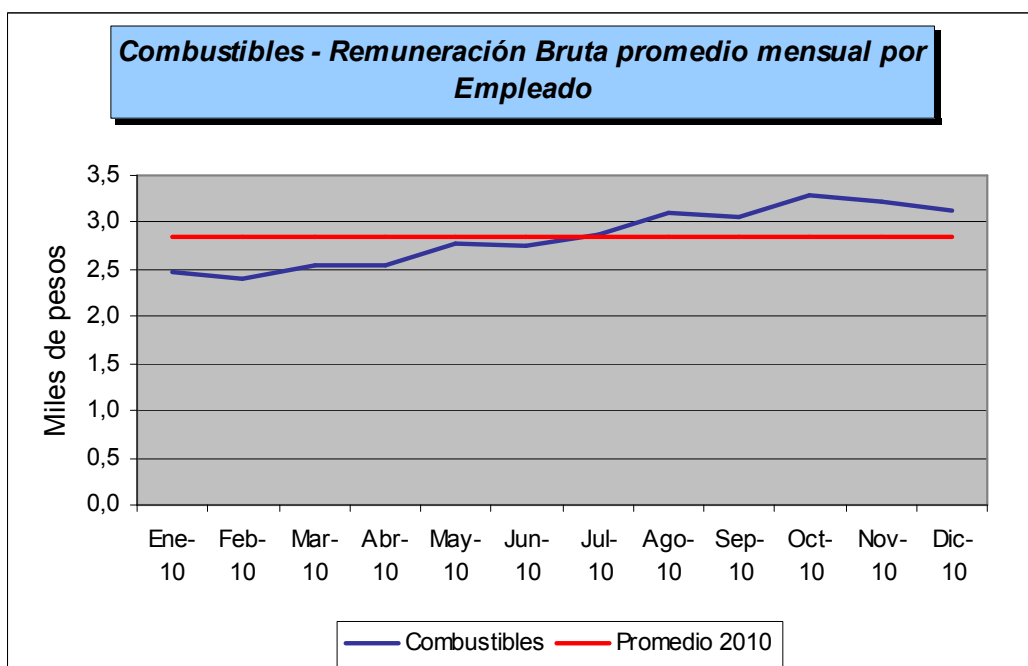
Proporción empresas por localidad en "Combustibles"



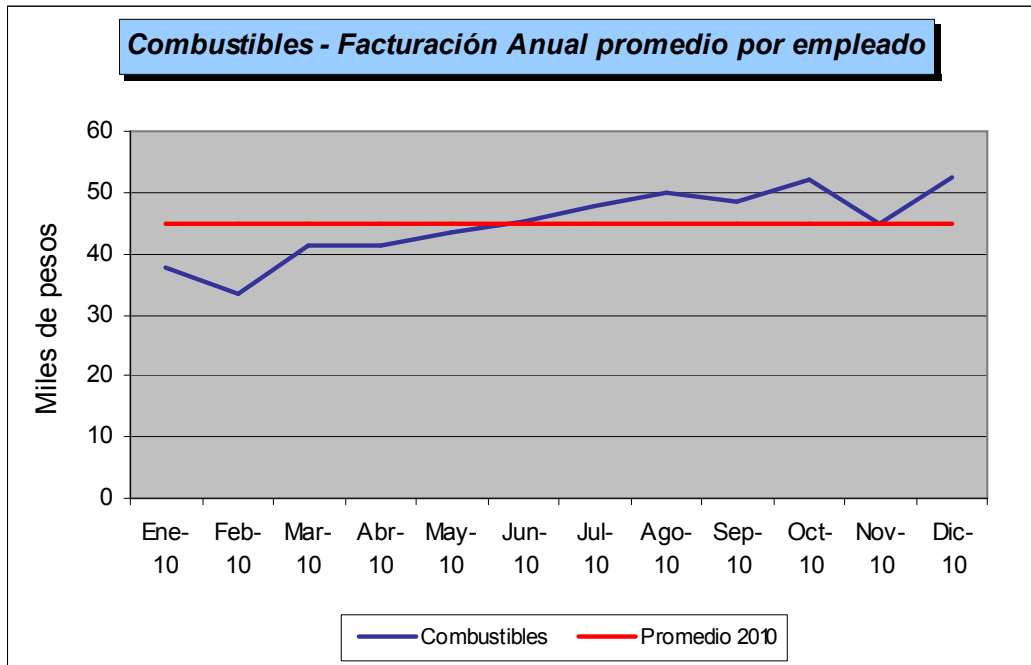
Ensenada, se observa que el 94% de las empresas de la actividad se encuentran concentradas en el Partido de La Plata, mientras que solo un 6% se ubican en Berisso y Ensenada, con preponderancia de esta última localidad.



La primera mitad del año muestra una caída casi ininterrumpida de personal por empresa. A partir de junio –mínimo de 8,6– se produce un quiebre de tendencia que dura hasta octubre donde se insinúa una nueva caída. El resultado neto del año es negativo con una caída del 3,7% interanual. El promedio de empleados por empresa en el 2010 ha sido de 8,9 personas.



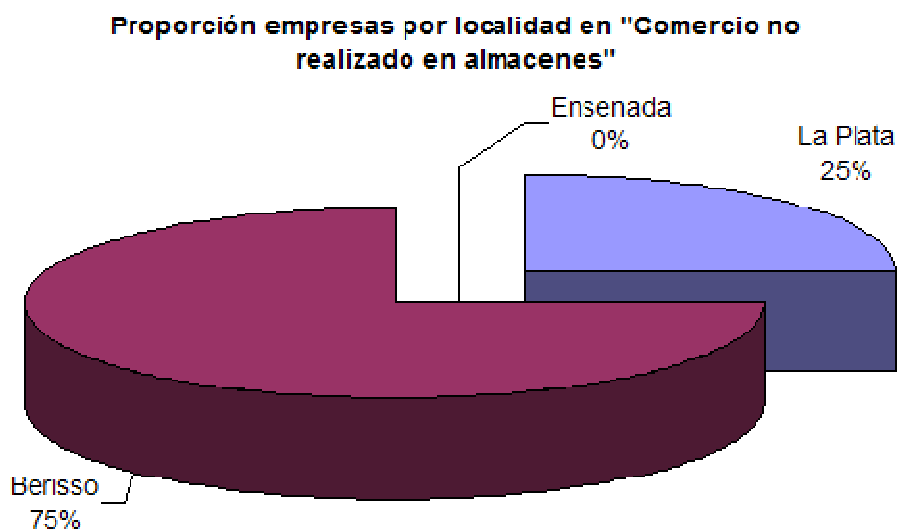
En cuanto a la evolución de la remuneración bruta, se observa un crecimiento constante del orden de poco más del 2% mensual, con un crecimiento del orden del 29% en todo el 2010.



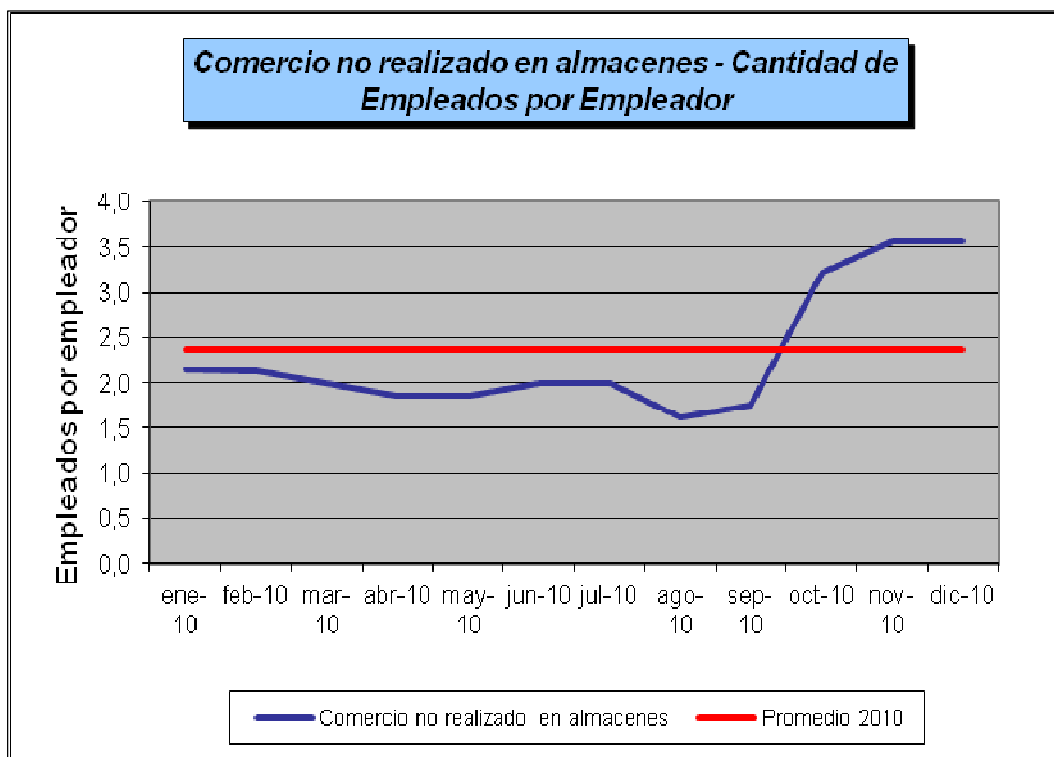
En cuanto a la facturación anual promedio por empleado, el gráfico evidencia un incremento constante durante el 2010.

El promedio de la actividad es de casi \$ 45.000 mensuales, con un crecimiento mensual promedio de poco más del 3% y un 44% acumulado en todo el 2010.

7.4.7. Actividad “Comercio no realizado en almacenes”

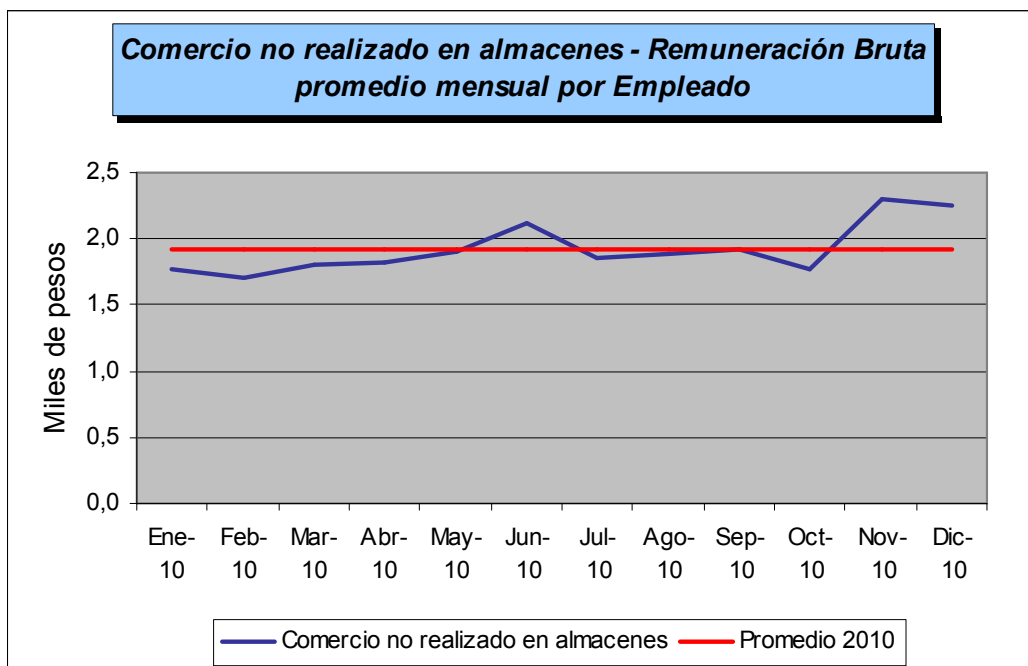


Con esta actividad se invierte toda la relación que se venía dando hasta ahora, dado que del total de empresas relacionadas a la actividad “Comercio no realizado en almacenes”, en cuanto a su distribución en los partidos La Plata, Berisso y Ensenada, se observa que las tres cuartas partes de las empresas se encuentran concentradas en el Partido de Berisso, seguida por el Partido de La Plata que concentra la cuarta parte restante, y no se registran empresas vinculadas a esta actividad, en modo significativo, en el partido de Ensenada.

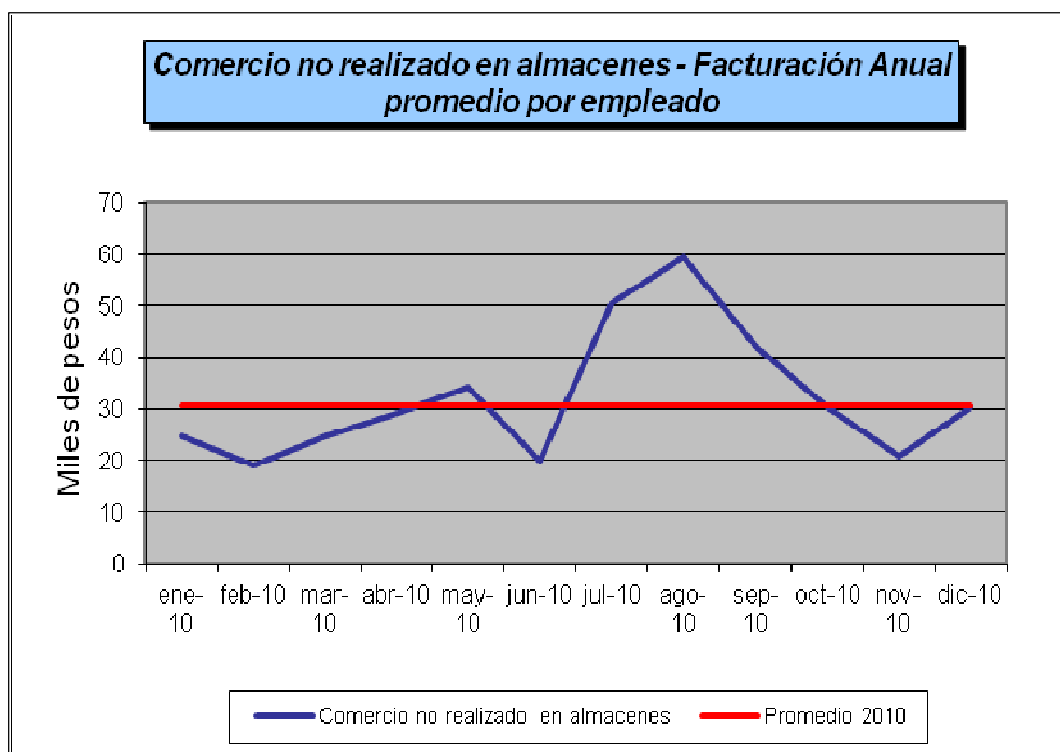


Luego de una tendencia levemente descendente hasta agosto de 2010, se produce un quiebre primero leve y luego más pronunciado en octubre, menos en noviembre y un práctico amesetamiento en diciembre.

El promedio de empleados por empresa durante el año 2010 ha sido de 2,4 personas, con un mínimo en agosto y máximos en noviembre–diciembre.



En cuanto a la evolución de la remuneración bruta, se observa un crecimiento constante del orden de poco más del 2% mensual, con un crecimiento del orden del 30% en todo el 2010.



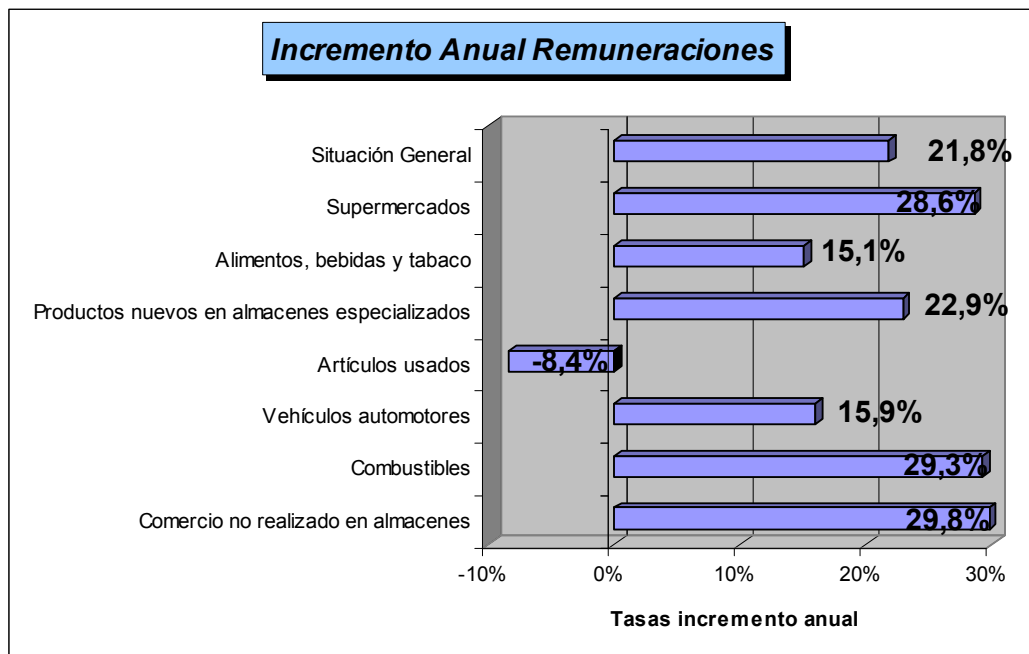
En cuanto a la facturación anual promedio por empleado, se observa una tendencia creciente hasta agosto –con una caída intermedia en junio– y a partir

Marco económico del negocio – Análisis de eficiencia empresarial del sub-sector Comercial Minorista en la región de La Plata, Berisso y Ensenada

de este momento se produce una inflexión y notorias caídas hasta noviembre en que se insinúa una recuperación.

El promedio de facturación bruta de esta actividad es de poco menos de \$ 31.000 mensuales, con un crecimiento mensual promedio de poco menos del 2% y casi un 26% acumulado en todo el 2010.

Resumen de Incremento Anual de Remuneraciones



El incremento anual promedio de las remuneraciones ha sido del orden del 22% con “Comercio no realizado en almacenes”, “Combustibles” y “Supermercados” entre las actividades de mayor crecimiento salarial durante el 2010.

8. Conclusiones

La Estructura Económica de la Región presenta un mapa productivo con diferentes dimensiones, en cuanto a tipo de actividades y concentración según su eficiencia.

En un análisis sectorial de la región, el terciario presenta supremacía sobre los demás sectores que conforman la región, con más de la mitad del Valor Bruto de Producción regional.

De la comparación entre el sector secundario y terciario, el sector terciario presenta predominio sobre el sector secundario en lo referente a cantidad de empresas en una relación de poco más de 10 a 1. Y en función a la facturación, la relación sigue siendo favorable al sector terciario pero en una razón de 1,25 a 1.

Desde un punto de vista sub-sectorial, el comercio minorista concentra el 21% del valor bruto de producción global, al igual que el sub-sector servicios y con un 12% el sub-sector comercio mayorista, cerrando así la identificación del sector terciario.

De la composición del sector terciario, específicamente a nivel de sub-sector comercio minorista, se muestra un predominio, a nivel de facturación, de las actividades «Productos nuevos en almacenes especializados» y «Supermercados» con un 71% de la facturación total del sub-sector, siguiendo el resto de las actividades a un nivel de facturación significativamente menor.

El conjunto de las actividades «Productos nuevos en almacenes especializados» y «Supermercados», representan casi dos tercios de las empresas y más del 70% del Valor Bruto de Producción.

En lo que respecta a cantidad de empresas, el 85% corresponde a «Productos Nuevos en Almacenes Especializados», «Alimentos, bebidas y tabaco» y a «Supermercados», el 12% a «Vehículos Automotores» y el 3% restante a «Combustibles», «Artículos Usados» y «Comercio no realizado en almacenes».

Los indicadores de eficiencia utilizados permitieron destacar las siguientes conclusiones:

Los mayores guarismos de remuneración bruta por empleado le corresponden –en orden decreciente– a las actividades «Vehículos Automotores» y «Combustibles».

Las actividades que han registrado los mayores incrementos salariales en el 2010 han sido –en orden decreciente– «Comercio no realizado en almacenes», «Combustibles» y «Supermercados».

De la cantidad de empleados por empresas, las actividades “Combustibles” y “Vehículos automotores” son las que presentan mayor absorción de personal, y en el otro extremo se hallan “Artículos usados” y “Comercio no realizado en almacenes”.

El otro indicador de eficiencia, es el que referencia la facturación por empleado, y desde este punto de vista los mayores guarismos son para «Vehículos Automotores», en primer lugar y para «Combustibles» en un segundo puesto, y bastante alejado del primero. En el otro extremo se hallan las actividades «Alimentos Bebidas y Tabaco» y «Artículos Usados».

Otro indicador que permite realizar análisis de eficiencia, es el relativo a la relación Facturación anual por empresa, según el cual el primer lugar corresponde a las empresas del sub-sector «Combustibles», seguido por «Supermercados».

Si se realiza un análisis jerárquico de los indicadores «Facturación Anual por empresa», «Cantidad de Empleados por Empleador», «Remuneración Bruta promedio mensual por Empleado» y «Facturación Anual promedio por empleado» y ponderando equivalentemente a estas cuatro variables, se obtiene una jerarquía global que permite identificar a las actividades regionales con mejor desempeño.

Actividad	Jerarquías				
	Facturación / empresa	Empleados / Empleador	Remuneración Bruta / Empleado	Facturación / empleado	Global
Vehículos automotores	3	6	1	1	2,75
Combustibles	1	7	2	2	3,00
Productos nuevos en almacenes especializados	4	5	3	3	3,75
Supermercados	2	3	5	5	3,75
Comercio no realizado en almacenes	7	2	6	4	4,75
Artículos usados	5	1	7	6	4,75
Alimentos, bebidas y tabaco	6	4	4	7	5,25

Las actividades de la región, que forman el subsector Comercial Minorista, que más se destacan en relación a los indicadores de eficiencia analizados son: «Vehículos automotores», «Combustibles» y –en un tercer puesto compartido– «Productos nuevos en almacenes especializados» y «Supermercados».

9. Bibliografía

- Andrade Simón (2005) «Diccionario de Economía», Tercera Edición, Editorial Andrade
- Chiavenato Idalberto (2004) «Introducción a la Teoría General de la Administración», Séptima Edición, McGraw-Hill Interamericana
- Dornbusch y Fischer “Macroeconomía” 6º Edición. Mc Graw Hill
- Ferrucci, R. (1992) “Instrumental para el estudio de la economía argentina”, Bs. As., Ediciones Macchi
- Koontz Harold y Weihrich Heinz (2004) «Administración Una Perspectiva Global», 12a. Edición, McGraw-Hill Interamericana
- Mankiw Gregory (2004) «Economía», Tercera Edición, McGraw-Hill Interamericana de España
- Monteverde, Ernesto H. (1998) “Conceptos e Interpretación de las Cuentas Nacionales”, Bs. As., Ediciones Macchi
- Oliveira Da Silva Reinaldo (2002) «Teorías de la Administración», International Thomson Editores, S.A. de C.V.
- Robbins Stephen y Coulter Mary (2005) «Administración», Octava Edición, Pearson Educación
- Samuelson Paul y Nordhaus William (2002) «Economía», Decimoséptima Edición, McGraw Hill Interamericana de España
- Sistema de Cuenta Nacionales – Rev. 4. Instituto Nacional de Estadística de España (INE) – España.

- Sistema de Cuentas Nacionales 1993 – CEPAL
- Un Sistema de Cuentas Nacionales. Naciones Unidas – Rev. 4 – 1993
- Sachs – Larrain (1994) “Macroeconomía en la economía global”. Prentice Hall Hispanoamericana S.A.

10. Referencias y Anexos

10.1 Clasificación Industrial Internacional Uniforme para la totalidad de las actividades económicas

A los fines de determinar que comprende cada actividad se detalla a continuación la composición de las mismas según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme para la totalidad de las actividades económicas (CIIU) aprobado por la AFIP:

Actividad “Supermercados”

Esta actividad se encuentra codificada bajo la numeración 521 de la CIIU y está compuesta por:

- Comercio al por menor en establecimientos no especializados
- Comercio al por menor, en establecimientos no especializados, con surtido compuesto principalmente de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco
- Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por productos diferentes de alimentos (víveres en general), bebidas y tabacos

Actividad “Alimentos Bebidas y Tabaco”

Esta actividad codificada bajo numeración 522 de la CIIU esta compuesta por comercio dedicados a:

- Comercio al por menor de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco, en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de frutas y verduras, en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de leche, productos lácteos y huevos en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de carnes (incluye aves de corral), productos cárnicos, pescados y productos de mar, en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de productos de confitería en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de bebidas y productos del tabaco en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de otros productos alimenticios ncp, en establecimientos especializados

Actividad “Productos Nuevos en almacenes especializados”

Esta actividad se encuentra codificada bajo numeración 523 de la CIU, y se compone de las siguientes actividades:

- Comercio al por menor de productos nuevos de consumo domestico, en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de productos farmacéuticos, medicinales, y odontológicos; artículos de perfumería, cosméticos y de tocador en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de productos textiles en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel)
- Comercio al por menor de todo tipo de calzado, artículos de cuero y sucedáneos del cuero, en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de electrodomésticos en establecimientos especializados

- Comercio al por menor de muebles para el hogar en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de equipo y artículos de uso domestico diferentes de electrodomésticos y muebles para el hogar
- Comercio al por menor de productos diversos ncp, en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de otros nuevos productos de consumo, en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de artículos de ferretería, cerrajería y productos de vidrio, excepto pinturas en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de pinturas en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de muebles para oficina, maquinaria y equipo de oficina, computadores y programas de computador, en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de libros, periódicos, materiales y artículos de papelería y escritorio, en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de equipo fotográfico en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de equipo óptico y de precisión en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de otros nuevos productos de consumo ncp en establecimientos especializados

Actividad “Artículos Usados”

Esta actividad codificada bajo numeración 524 de la CIIU esta compuesta por comercio dedicados a:

- Comercio al por menor de artículos usados y actividades de compra venta, en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de artículos usados en establecimientos especializados
- Actividades comerciales de las casas de empeño o compraventas

Actividad “Vehículos Automotores”

Esta actividad codificada bajo numeración 501 a 504 de la CIIU esta compuesta por comercio dedicados a:

- Comercio, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas, sus partes, piezas y accesorios;
- Comercio al por menor de combustibles y lubricantes para vehículos automotores
- Comercio de vehículos automotores
- Comercio de vehículos automotores nuevos
- Comercio de vehículos automotores usados
- Mantenimiento y reparación de vehículos automotores
- Mantenimiento y reparación de vehículos automotores
- Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
- Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
- Comercio, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios
- Comercio, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios

Actividad “Combustible”

Dentro el Sub-sector comercial minorista, se encuentra la Actividad “COMBUSTIBLE” la cual esta codificada bajo la numeración 505 conforme CIIU y esta compuesta:

- Comercio al por menor de combustible, lubricantes, aditivos y productos de limpieza para automotores
- Comercio al por menor de combustible para automotores
- Comercio al por menor de lubricantes (aceites, grasas), aditivos y productos de limpieza para vehículos automotores

Actividad “Comercio no realizado en almacenes”

Esta actividad codificada bajo numeración 525 de la CIIU esta compuesta por comercio dedicados a:

- Comercio al por menor no realizado en establecimientos
- Comercio al por menor a través de casas de venta por correo
- Comercio al por menor en puestos móviles
- Otros tipos de comercio al por menor no realizado en establecimientos

10.2 Tablas de Datos Económicos

Cantidad de Empleados por Empleador

Actividad	ene-10	feb-10	mar-10	abr-10	may-10	jun-10	jul-10	ago-10	sep-10	oct-10	nov-10	dic-10
Supermercados	4,8	4,8	4,9	5,0	5,0	5,1	5,0	5,0	4,9	4,9	4,7	4,9
Alimentos, bebidas y tabaco	5,0	5,0	5,1	5,0	5,0	4,9	4,9	4,9	4,9	4,8	4,9	4,9
Productos nuevos en almacenes especializados	5,0	4,9	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Artículos usados	2,0	2,0	2,0	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3
Vehículos automotores	8,2	8,0	8,3	8,4	8,6	8,5	8,6	8,7	8,8	8,7	8,8	9,0
Combustibles	9,2	9,2	9,0	9,0	8,8	8,6	8,7	8,8	8,9	8,9	8,9	8,9
Comercio no realizado en almacenes	2,1	2,1	2,0	1,9	1,9	2,0	2,0	1,6	1,8	3,2	3,6	3,6
<i>Situación General</i>	5,5	5,4	5,5	5,5	5,6	5,6	5,5	5,6	5,5	5,5	5,5	5,6

Remuneración Bruta promedio mensual por Empleado

Actividad	ene-10	feb-10	mar-10	abr-10	may-10	jun-10	jul-10	ago-10	sep-10	oct-10	nov-10	dic-10
Supermercados	1.941,2	1.932,2	1.935,9	1.953,9	1.959,4	3.345,0	2.249,7	2.260,0	2.418,1	2.484,6	2.517,8	3.667,7
Alimentos, bebidas y tabaco	2.126,7	2.026,1	2.050,4	2.041,0	2.089,2	3.274,3	2.287,2	2.269,9	2.329,0	2.446,7	2.465,7	3.628,4
Productos nuevos en almacenes especializados	2.206,5	2.195,3	2.203,0	2.225,6	2.212,5	3.736,2	2.515,1	2.474,0	2.630,9	2.676,4	2.698,0	3.999,7
Artículos usados	2.065,0	2.116,2	2.039,7	1.863,3	1.822,6	2.752,6	2.023,3	2.022,3	2.145,0	1.836,9	1.854,1	2.856,7
Vehículos automotores	2.713,3	2.710,5	2.736,5	2.676,2	2.808,6	4.004,2	2.992,1	2.910,3	2.983,4	3.005,8	3.040,9	4.661,1
Combustibles	2.468,6	2.401,3	2.545,8	2.553,2	2.774,7	4.143,0	2.858,7	3.097,5	3.064,7	3.297,5	3.218,9	4.685,7
Comercio no realizado en almacenes	1.771,4	1.701,0	1.810,4	1.819,4	1.901,9	3.167,4	1.857,1	1.882,4	1.923,6	1.763,5	2.295,2	3.375,1
<i>Situación General</i>	2.279,3	2.257,5	2.279,8	2.283,6	2.322,3	3.731,1	2.576,8	2.554,6	2.672,8	2.735,1	2.754,9	4.097,8

Facturación Anual promedio por empleado

Actividad	ene-10	feb-10	mar-10	abr-10	may-10	jun-10	jul-10	ago-10	sep-10	oct-10	nov-10	dic-10
Supermercados	21.423,3	21.174,2	24.659,4	24.899,6	23.572,2	24.082,0	26.872,8	26.415,0	26.673,6	29.412,9	29.818,7	36.410,5
Alimentos, bebidas y tabaco	11.075,3	13.102,6	15.239,1	15.966,2	16.264,1	16.173,2	17.643,0	17.735,6	16.469,8	17.673,4	17.271,4	19.345,1
Productos nuevos en almacenes especializados	24.163,8	22.884,3	28.473,2	28.258,3	30.339,4	28.996,6	33.586,1	31.517,9	30.206,7	33.215,3	33.264,5	49.253,1
Artículos usados	12.961,7	10.848,2	21.605,5	18.102,6	13.349,3	21.172,4	17.264,9	16.787,1	14.725,1	36.166,0	35.983,7	68.829,7
Vehículos automotores	77.145,4	59.907,8	75.783,3	67.720,7	62.186,3	64.956,5	74.743,5	77.003,7	83.561,1	74.680,8	75.760,7	76.065,2
Combustibles	37.711,2	33.390,7	41.188,8	41.347,4	161.320,8	45.418,4	47.920,7	50.056,1	48.582,9	51.950,1	44.873,7	52.601,5
Comercio no realizado en almacenes	24.686,3	19.137,8	24.603,4	29.273,2	34.091,5	20.020,9	50.597,0	59.362,8	42.282,6	30.446,8	20.867,1	30.419,8
<i>Situación General</i>	32.533,9	28.817,9	35.844,6	34.485,8	42.827,4	34.813,1	39.670,2	39.076,9	39.246,4	39.990,0	39.753,9	50.102,2