

LA CONCENTRACION EN LA ACTIVIDAD COMERCIAL

Aquiles Montoya
Economista

INTRODUCCION

Con este trabajo intentamos presentar al lector una visión, más o menos clara, acerca de la realidad comercial en el país antes de que se sintieran los efectos de la guerra.

La esfera de la circulación, reviste singular importancia en cualquier economía y es indicativa del grado de desarrollo del capitalismo.

Seguramente no esté demás recordar, que si no hay comercio las posibilidades de reproducción de la economía están seriamente limitadas.

En este trabajo, como en otros más que se han realizado, siempre aparece una constante: la concentración de la propiedad y consecuentemente la concentración del ingreso. Tal parece que este es un mal crónico en las estructuras económicas salvadoreñas. Su conocimiento y comprensión se presenta como una necesidad ineludible, no sólo para explicar los orígenes de la guerra, sino para delinear los caminos de solución a la problemática nacional.

Tómese estas modestas ideas con esa intención, con ese propósito, con esa finalidad.

I— Objeto de estudio.

Nos ocuparemos en este trabajo del comercio correspondiente al estrato I, o sea aquel que presenta 5 y más personas ocupadas¹, en tanto que este estrato es el que reviste una mayor importancia en nuestra economía, como se evidencia en la siguiente tabla:

CUADRO No. 1

Comparación entre el comercio con 5 y más personas ocupadas y el comercio con 4 y menos.

	No. de Establecimientos	%	Personal ocupado	%	Ventas e ingresos*	%
Estrato I Comercio 5 y más personas ocupadas	1349	58.6	29.025	93.3	3.399.397	95.4
Estrato II Comercio 4 y menos personas ocupadas	953	41.4	2.076	6.7	162.745	4.6
Total	2.302	100.0	31.101	100.0	3.562.142	100.0

* Cifras en miles de colones.

Fuente: Ministerio de Economía. Dirección General de Estadística y Censos.
Censos Económicos 1979, Tomo III.

Es preciso aclarar que para el estrato I se realizó una investigación total, mientras que para el estrato II, solamente una investigación muestral, según se manifiesta en el Censo. Razón de más para enfocar nuestra atención solamente al estrato I en tanto que sus datos son más próximos a la realidad.

El estrato I lo estudiaremos en forma global y separada, en base al criterio de pequeña, mediana y gran empresa comercial.

Luego, separaremos el comercio total en comercio al por mayor y comercio al por menor y a su vez, cada uno de estos sub-estratos en pequeño, mediano y gran comercio.

El comercio al por mayor lo define el Censo de la siguiente manera: "Es la reventa (venta sin transformación) de productos nuevos y usados a comerciantes al por menor, a usuarios industriales o comerciales, a instituciones (públicas o privadas), a profesionales (bufetes, clínicas, oficinas contables y otros) o a otros mayoristas"².

En cuanto al comercio al por menor se dice que, "es la reventa (venta sin transformación) de productos nuevos y usados al público en general para consumo o uso personal o doméstico, por tiendas, grandes almacenes, puestos, almacenes que reciben encargos por correo, estaciones de gasolina, agentes de ventas de automóviles, buhoneros y vendedores ambulantes, cooperativas de consumo, casas de subasta, etc"³.

En cuanto a la división de ambas categorías de comercio al por mayor y al por menor en pequeño, mediano y gran comercio, el criterio seguido fue el valor de la venta anual.

Así serán:

- pequeños establecimientos comerciales, aquellos cuyas ventas varían de 10,001 a 500,000 colones.
- medianos establecimientos comerciales los que tengan ventas entre 500,001 y 5.000.000 de colones.
- y grandes los de 5.000.001 y más colones de ventas.

Atendiendo a la "clasificación Industrial Internacional Uniforme" (CIU) seguida por la Dirección General de Estadística y Censos (DYGESTYC) cada uno de los sub-estratos o agrupaciones, se subdivide en nueve grupos comerciales. Estos son:

- 610— Comercio al por mayor:
- 6101- Materias primas agrícolas.
 - 6102- Minerales, metales y productos químicos industriales.
 - 6103- Madera aserrada y materiales de construcción.
 - 6104- Maquinaria y material para la industria, el comercio y la agricultura y vehículos automotores.
 - 6105- Artículos de ferretería y eléctricos.
 - 6106- Muebles y accesorios para el hogar.
 - 6107- Géneros textiles y prendas de vestir.
 - 6108- Productos alimenticios, bebidas y tacaco.
 - 6109- Comercio al por mayor no clasificado en otra parte.

- 620- Comercio al por menor:
- 6201- Abacerías, y otras tiendas para la venta de productos alimenticios y bebidas alcohólicas.
 - 6202- Farmacias.
 - 6203- Tiendas de géneros textiles, prendas de vestir y calzado.
 - 6204- Muebles y accesorios para el hogar.
 - 6205- Ferreterías.
 - 6206- Vehículos automotores y motocicletas.
 - 6207- Estaciones de gasolina.
 - 6208- Grandes almacenes y bazares.
 - 6209- Comercio por menor no clasificado en otra parte.

También daremos un vistazo a las particularidades que presenta cada uno de estos grupos comerciales.

Es importante poner atención a la nomenclatura expuesta, ya que en los cuadros solamente ésa usaremos para identificar a cada grupo comercial.

II— Presentación y estudio de la información.

A - 1- Totalidad del comercio en el estrato I.

Una visión sintética es posible obtenerla

de los cuadros siguientes: (ver cuadros 2 y 3).

Lo primero que salta a la vista es la disparidad entre la pequeña empresa que posee un 39.3% del total de establecimientos y únicamente se apropia del 4.5% del excedente.⁴ En cambio la grande con tan sólo un 9.3% del número de establecimientos, se apropia del 62.2% del excedente neto. Desproporción que también se da entre la mediana y gran empresa comercial aunque no en la misma magnitud.

Lo que si es digno de destacarse en cuanto a la mediana y gran empresa es que, mientras la primera posee el 44% del personal ocupado y la segunda solamente el 41.8%, a ésta corresponde 62.2% del excedente neto, mientras a la primera tan sólo el 33.3%, casi la mitad del total del excedente.

La relación excedente neto por persona ocupada se presenta así:

pequeña empresa = ₡ 8,097.
 mediana empresa = ₡ 20,058.
 gran empresa = ₡ 37,954.

Parece ser que el personal es mucho más eficiente en la gran empresa, ya que por cada persona ocupada obtiene cerca de 38,000 colones anuales.

Pero veamos la relación excedente neto por cada colón en remuneraciones al personal:

pequeña empresa = ₡ 2.48
 mediana empresa = ₡ 3.34
 gran empresa = ₡ 4.23

Aquí la diferencia no resulta tan marcada, lo cual obedece fundamentalmente a 2 razones:

- a) la pequeña y mediana empresa remuneran peor a su personal.
- b) en ambas se usa mucho más personal familiar no remunerado.

Esto resulta evidente en el Cuadro 2, la mediana empresa remunera a 12,222 personas y paga solamente 77 millones de colones aproximadamente, mientras la grande con menos personal remunerado 12,078, paga casi 109 millones de colones.

A.2 Algunas comparaciones entre el Comercio y la Industria Manufacturera.

Con el objeto de lograr una mejor comprensión del sector comercial, presentaremos algunas variables comparadas del sector comercial y el sector industrial manufacturero. (Ver Cuadro No. 4).

De su observación se derivan los siguientes comentarios:

a) En cuanto a número de establecimientos es más importante el sector comercial, pero casi es duplicado por el sector industrial en cuanto a ocupación se refiere.

b) El coeficiente de trabajo no remunerado, esto es la relación entre el personal no remunerado y el personal ocupado, resulta ser mayor en el comercio (5.38%) que en la industria manufacturera (2.28%). Lo que nos estaría indicando en forma gruesa, que las relaciones capitalistas se han profundizado más en la industria que en el comercio.

c) Si relacionamos personal remunerado y remuneraciones pagadas en ambos sectores, obtenemos que la remuneración promedio por mes en el comercio es de 603.36 colones, mientras en la industria es de 475.08 colones.

d) A pesar de las consideraciones efectuadas en los dos literales anteriores, el trabajo resulta mucho más productivo en el comercio que en la industria, al menos desde el punto de vista del capital, como se aprecia al relacionar el excedente neto con el personal ocupado, con el personal remunerado y con las remuneraciones pagadas.

e) finalmente tenemos que, en términos absolutos, la masa de beneficios apropiados por el capital comercial es superior a la masa de beneficios apropiada por el capital industrial. Para el primero ésta es de 537 millones de colones, y para el segundo de más de 483 millones de colones.

En cuanto a la concentración de ese beneficio tenemos en términos porcentuales:

Como se desprende de ambos cuadros la concentración del beneficio y la magnitud del mismo es exagerada en ambos sectores, y como ya lo adelantábamos esta es una constante, en cualquier sector de nuestra economía, ver por ejemplo: Pleitez W. y otros Concentración de la Actividad Económica en El Sector Construcción, Documento de Trabajo, Boletín de Ciencias Económicas y Sociales U.C.A. No. 30/6/82-003.

A.3 Distribución Geográfica del Comercio

Pensamos que aunque se presume que existe una fuerte concentración del comercio en las tres principales ciudades del país y fundamentalmente, en San Salvador, es preciso realizar una observación empírica del fenómeno de la concentración geográfica; y a su vez, realizar una demostración cuantitativa del mismo, para conocer que tanta es esa concentración geográfica.

Con ese objeto, construimos el cuadro No. 7 en donde es posible observar la concentración del comercio en el departamento de San Salvador que posee el 80.9% del personal ocupado total, el 87.4% de las remuneraciones pagadas, el 80.4% de las ventas e ingresos y el 80.7% del excedente neto.

El segundo y tercer lugar en cuanto a esta concentración corresponden a Santa Ana y San Miguel respectivamente, que en conjunto poseen casi tanto como los departamentos restantes, pero con una muy poca significación con respecto a San Salvador.

Los datos podrían llevarnos a pensar que el comercio en El Salvador no experimentaría una reducción sensible, debido a una disminución del mismo en el resto de departamentos; o bien pensar que mientras haya comercio en el departamento de San Salvador, el comercio total se mantendría casi a su mismo nivel. Pensamos que tal afirmación no sería totalmente acertada en tanto que gran parte del volumen del comercio en San Salvador —al menos los referente al comercio al por mayor— se efectúa con demandantes del interior del país,

CUADRO No. 2

Cifras Totales de la Actividad Comercial según Tamaño de la Empresa

	Número de establecim.	Personas ocupadas	Personas remuneradas	Remunerac. pagadas.*	Valor agregado.*	Excedente Neto (4)*
Pequeña	530	4,100	3,162	13,383	47,355	32,200
Mediana	693	12,786	12,222	76,711	328,712	256,470
Grande	126	12,139	12,078	108,740	579,796	460,728
Total	1,349	29,025	27,462	198,834	955,863	750,398

* Cifras en miles de colones.
 Fuente: Ibid.

CUADRO No. 3

Estructura Porcentual del Comercio según Tamaño de la Empresa

Tamaño de la empresa	Número de establecim.	Personas ocupadas	Personas remunerad.	Remunerac. pagadas	Valor agregado	Excedente Neto
Pequeña	39.3	14.2	11.5	6.7	4.9	4.5
Mediana	51.4	44.0	44.5	38.6	34.5	33.3
Grande	9.3	41.8	44.0	54.7	60.6	62.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Ibid.

La gran empresa obtiene cerca de
38,000 colones al año
por cada persona que emplea.

CUADRO No. 4
Comparación entre el Comercio y la Industria
Manufacturera en Cifras Absolutas

	Comercio	Industria manufacturera
No. de establecimientos	1,349	1,128
Personal ocupado	29,025	58,348
Personal remunerado	27,462	57,016
Remuneraciones pagadas*	198,834	325,054
Valor agregado*	958,863	1,258,326
Excedente neto*	750,398	858,914
Beneficio*	537,839	483,194
<u>Excedente neto</u>		
Personal ocupado	25,853	14,720
<u>Excedente neto</u>		
Personal remunerado	27,324	15,064
<u>Excedente neto</u>		
Remuneraciones pagadas	3.77	2.64

* Cifras en miles de colones.

Fuente: Comercio: Ibid.

Industria: Montoya A. Estudio Comparativo de la Pequeña y la Gran Empresa Manufacturera. Documento de trabajo, Boletín de Ciencias Económicas y Sociales No. 14/6/82 - 001.

CUADRO No. 5
Comparación entre el Comercio y la Industria en
términos porcentuales

	No. de estable cimientos %	Beneficio Apropiado %
Comercio: (1)		
Pequeño	39.3%	4.24%
Mediano	51.4%	31.7%
Grande	9.3%	64.0%
Industria: (2)		
Pequeña	60.0%	4.7%
Mediana	27.6%	12.7%
Grande	12.4%	82.6%

(1) Ver página 2

(2) Montoya A.: op. cit. pág. 1

FUENTE: Digestic. Censos Económicos 1979, Tomo III y Tomo I. Calculados por el autor.

CUADRO No. 6
Datos Comparativos del Comercio y la Industria
según tamaño.

	No. de esta- blecimientos	Beneficio Apropiado*	Beneficio No. de establecimiento*
Comercio			
Pequeño	530	22,824	43
Mediano	693	171,185	247
Grande	126	343,790	2,728
Industria			
Pequeña	676	23,138	34
Mediana	312	61,104	195
Grande	140	398,952	2,849

* Cifras en miles de colones.

Fuente: Ibid.

CUADRO No. 7
Distribución Geográfica del Comercio.**

	San Salvador		Santa Ana		San Miguel		Total 3 Deptos.		Total 11 Deptos. restantes		Total
	Absoluto	Relativo	Absoluto	Relativo	Absoluto	Relativo	Absoluto	Relativo	Absoluto	Relativo	
No. de establec.	911	67.5	147	10.9	93	6.9	1,151	85.3	198	14.7	1,349
Personal ocupado	23,487	80.9	1,823	6.03	1,334	4.6	26,644	91.8	2,381	8.2	29,025
Personal remunera.	22,644	82.5	1,567	5.7	1,187	4.3	25,398	92.5	2,064	7.5	27,462
Remuner. pagadas*	173,783	87.4	6,751	3.4	5,443	2.7	185,977	93.5	12,857	6.5	198,834
Ventas e ingresos*	2,731,993	80.4	138,921	4.1	130,804	3.8	3,001,718	88.3	3,976,679	11.7	3,399,397
Compras y gastos*	2,037,249	80.0	92,255	3.6	91,758	3.6	2,221,262	87.2	325,951	12.8	2,547,213
Valor agregado*	785,047	82.1	51,465	5.4	43,550	4.6	880,062	92.1	75,801	7.9	955,863
Excedente bruto*	611,264	80.7	44,714	5.9	38,107	5.0	694,085	91.7	62,944	8.3	757,029

* Cifras en miles de colones.

Fuente: Ministerio de Economía, op. cit.

** % están expresados con respecto a los totales nacionales correspondientes.

ya sea para consumo o para revender esas mismas mercancías.

B.1 El Comercio al por mayor y el Comercio al por menor.

Seguramente lo primero que hay que establecer es la importancia de cada sub-estrato dentro del comercio total, para ello observaremos algunas variables.

Del cuadro anterior se desprende que el Comercio al por menor es más importante en cuanto al número de establecimientos, al personal ocupado, al personal remunerado y a las remuneraciones pagadas, no así en lo referente al volumen de ventas e ingresos, y al valor agregado, rubros en los cuales es superado por el comercio al por mayor.

Una visión más clara de lo antes expuesto es posible obtenerla al presentar los datos anteriores en términos porcentuales, veamos:

La desproporción entre las 3 primeras variables del comercio al por mayor y el comercio al por menor, no resulta extraña, en tanto, que generalmente siempre será mayor el número de establecimientos y el personal, que se dedican al comercio minorista. Pero si es importante destacar que tan sólo el 25.5% de los establecimientos comerciales controlan el 54.7% del comercio total.

Pero el estudio anterior estaría incompleto, en tanto no observemos cuál es la situación de ambos estratos en cuanto a otras variables significativas, las cuales son: el excedente bruto, el excedente neto y el beneficio comercial.

Como resultado de esta segunda aproximación a la realidad comercial de nuestro país, obtenemos que el 25.5% del número de establecimientos controla el 51.8% del excedente neto y el 51.4% del beneficio comercial, lo cual nos indica un primer nivel de concentración del ingreso.

El beneficio comercial reviste una especial importancia porque nos muestra efectivamente cual es la cantidad anual que se apropian los propietarios del capital comercial, y a su vez el monto de las transferencias netas hacia otros sectores; así tenemos que el comercio al por mayor transfiere un total de ₡ 107.3 millones, mientras el comercio al por menor únicamente ₡ 95.3 millones.

Es preciso una nota aclaratoria en cuanto al beneficio comercial y esta es que, al excedente neto le restamos la diferencia entre otros pagos y otros ingresos que no corresponden a los ingresos y gastos corrientes de la empresa, sino que allí se incluyen otros conceptos tales como: publicidad y propaganda, intereses pagados o recibidos, alquileres pagados o recibidos, servicios profesionales prestados o recibidos, seguros, etc.

Observemos ahora las variables del cuadro No. 10, pero en promedio por establecimiento:

El cuadro anterior nos refleja la situación mucho más desventajosa de los capitalistas que se dedican al comercio al por mayor, lo cual resulta de la misma concentración que se da en esta actividad. Sus ingresos promedio duplican la media del comercio

CUADRO No. 8

Comparación entre el comercio al por mayor y el comercio al por menor (cifras absolutas)

Variables Sub-estrato	No.de establecim.	Personal ocupado	Personal remunera.	Remuner. pagadas*	Ventas e ingresos*	Valor agregado*
Comercio al por mayor	344	11,047	10,745	94,110	1,858,366	487,243
Comercio al por menor	1,005	17,978	16,717	104,724	1,541,031	468,620
Total	1,349	29,025	27,462	198,462	3,399,397	955,863

* Cifras en miles de colones.

Fuente: Ministerio de Economía, op. cit.

CUADRO No. 9

Comparación entre el comercio al por mayor y el Comercio al por menor (en porcentajes)

Variables Sub-sector	No. de establecim.	Personal ocupado	Personal remunera.	Remuner. Pagadas	Ventas e Ingresos	Valor Agregado
Comercio al por mayor	25.5	38.1	39.1	47.3	54.7	51.0
Comercio al por menor	74.5	61.9	60.9	52.7	45.3	49.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Calculado a partir del cuadro anterior.

CUADRO No. 10

Excedente y Beneficio Comercial

Sub-sector	Excedente Bruto (1)*	%	Excedente Neto (2)*	%	Beneficio Comercial (3)*	%
Comercio al por mayor	393,133	51.9	383,888	51.8	276,628	51.4
Comercio al por menor	363,896	48.1	356,509	48.2	261,211	48.6
Total	757,029	100.0	740,397	100.0	537,839	100.0

* Cifras en miles de colones.

(1)= Excedente bruto = valor agregado - remuneraciones pagadas

(2)= Excedente neto = excedente bruto - depreciación.

(3)= Beneficio comercial = excedente neto - (pagos-ingresos).

Fuente: Ministerio de Economía, op. cit.

total, y triplican la media del comercio al por menor.

Intentemos explicar ahora esas diferencias que se presentan en cada uno de los sub-estratos, usando para ello los datos con que contamos:

A pesar de que la incidencia del personal no asalariado en el comercio al por menor es mucho mayor que en el otro sub-estrato, tal incidencia no basta para compensar las diferencias en cuanto al número de trabajadores en uno y otro sub-estrato pero

si es posible afirmar que la diferencia en cuanto al excedente por trabajador asalariado sería muchísimo mayor, si el comercio al por menor no contar con ese "colchón" de los trabajadores no asalariados.

Por otra parte es claro que el trabajador asalariado es mucho más "productivo" en el comercio al por mayor que en el comercio al por menor, como nos lo indica el hecho de que por cada colón invertido en salarios se obtengan 4.08 y 3.47 respectivamente, en uno y otro sub-estrato.

CUADRO No. 11
Excedente Promedio en el Comercio al por mayor y el Comercio al por menor

	Excedente Bruto* (Promedio)	Excedente Neto* (Promedio)	Beneficio Comercial* (Promedio)
Comercio al por Mayor	1,142	1,115	804
Comercio al por Menor	362	354	259
Total	561	548	398

* Miles de colones

FUENTE: Calculado aparte de cuadros 8 y 10



Los ingresos promedio del comercio al por mayor triplican los del comercio al por menor.



CUADRO No. 12

Excedente en relación al personal y a las remuneraciones, por sub-estrato

Variable Sub-sector	Excedente Neto Personal ocupado	Excedente Neto Personal remunerado	Excedente Neto Remunerac. pagadas
Comercio al por mayor	¢ 34,750.00	¢ 35,727.00	4.08
Comercio al por menor	¢ 20,241.00	¢ 21,768.00	3.47

Fuente: Calculado a partir de cuadros No. 10 y No. 8.

CUADRO No. 13

Empleo en el Sector Comercial según Categoría Ocupacional

Sub-estrato Categorías	Comercio al por Mayor	%	Comercio al por Menor	%	Total
Administrativos	4,782	44.6	4,708	28.0	9,489
Técnicos	317	2.9	160	1.0	477
Operarios, Obreros, Vendedores y dependientes	5,630	52.5	11,913	71.0	17,543
Total	10,728		16,781		27,509

Fuente: Ministerio de Economía, op. cit.

CUADRO No. 14

Distribución Geográfica del Comercio y su Importancia por Departamento
(Cifras en paréntesis indican porcentajes relativos al total nacional de la categoría respectiva)

	San Salvador		Santa Ana		San Miguel		Otros Departamentos	
	Por Mayor	Por Menor	Por Mayor	Por Menor	Por Mayor	Por Menor	Por Mayor	Por Menor
1. No. de establecimientos	272 (79.07)	639 (63.58)	19 (5.52)	128 (12.74)	12 (3.49)	81 (8.06)	41 (11.92)	157 (8.31)
2. Personal ocupado	9,753 (88.28)	13,734 (79.39)	214 (1.94)	1,609 (8.95)	192 (1.74)	1,142 (6.35)	888 (8.04)	1,494 (8.31)
3. Personal remunerado	9,559 (88.96)	13,085 (78.27)	173 (1.61)	1,394 (8.34)	178 (1.66)	1,009 (6.04)	835 (7.77)	1,229 (7.35)
4. Remuneraciones pagadas	84,670* (89.97)	89,113* (85.09)	917* (0.97)	5,834* (5.57)	902* (0.96)	4,541* (4.34)	7,623 (8.10)	5,236 (5.00)
5. Ventas e Ingresos	1,515,031* (81.52)	1,216,962* (78.97)	24,246* (1.30)	114,246* (7.44)	25,971* (1.40)	104,833* (6.80)	293,250 (15.78)	104,636 (6.79)
6. Compras y Gastos	1,120,788* (79.85)	916,461* (80.14)	19,555* (1.39)	72,700* (6.36)	21,236* (1.51)	70,522* (6.17)	242,132 (17.25)	83,322 (7.33)
7. Valor Agregado	424,460* (87.11)	360,587* (76.95)	5,273* (9.48)	46,192* (1.13)	5,286* (1.8)	38,264* (8.17)	11,353 (2.33)	64,435 (13.75)
8. Excedente Bruto	339,790* (86.43)	271,474* (74.60)	339,790* (1.11)	271,474* (11.09)	4,384* (1.12)	33,723* (9.27)	45,533 (11.34)	20,463 (5.74)

* Cifras en miles de colones

Fuente: Op. cit.

CUADRO No. 15

Distribución del Comercio al Por Mayor
Por Tamaño De Empresa

	COMERCIO		
	Pequeño	Mediano	Grande
Número de Establecimient. Personal	85 (24.7)	190 (55.2)	69 (20.1)
Ocupado Personal	630 (5.7)	3,671 (33.2)	6,746 (61.1)
Remunerado Personal	476 (4.4)	3,568 (33.2)	6,701 (62.4)
Remuneración Pagadas*	2,531 (2.7)	26,828 (28.5)	64,751 (68.8)
Ventas e Ingresos*	18,830 (1.0)	353,896 (19.0)	1,485,640 (80.0)
Compras y Gastos*	11,311 (0.8)	262,510 (18.7)	1,129,843 (80.5)
Valor Agregado*	8,823 (1.8)	110,164 (22.6)	368,256 (75.6)
Excedente Neto*	4,488 (1.2)	78,425 (20.4)	300,975 (78.4)
Beneficio Comercial*	3,143 (1.1)	53,564 (19.4)	219,881 (79.5)

* Cifras en miles de colones. En paréntesis: porcentajes.
Fuente: Op. Cit.

CUADRO No. 16

"Productividad" del trabajo entre las distintas
categorías en el comercio al por mayor

Relaciones Categorías	Excedente Neto/Personal ocupad.(1)	Excedente Neto/Personal remun.(2)	Excedente Neto/Remun. Pagadas (3)
Pequeño Comercio	₡ 7,123.00	₡ 9,428.00	₡ 1.77
Mediano Comercio	₡ 21,363.00	₡ 21,980.00	₡ 2.92
Gran Comercio	₡ 44,615.00	₡ 44,914.00	₡ 4.65

Fuente: Calculado a partir del cuadro No. 15

Alguna incidencia sobre la diferente "productividad" del trabajo pudiera deberse al hecho de que el porcentaje de técnicos empleados en el comercio al por mayor supera al empleado en el comercio al por menor, con relación al total de personal asalariado. En uno y otro sub-estrato, lo cual se refleja en los datos siguientes:

Como se observa en el cuadro anterior la inmensa mayoría del personal en el comercio al por menor es personal no calificado, vemos que juntos administrativos y técnicos, constituyen tan sólo el 29.0% del personal remunerado y que el personal técnico, tan sólo constituye el 1%.

En cambio en el comercio al por mayor la situación es muy distinta, juntos personal administrativo y técnico, constituyen cerca del 50% del personal.

Para finalizar este apartado, veamos cual es la distribución geográfica de ambos sub-estratos del comercio.

En el cuadro No. 14 encontramos que tanto el comercio al por mayor como el comercio al por menor se encuentran concentrados en el departamento de San Salvador, aunque la concentración del primero es mayor que la del segundo.

El segundo y tercer lugar en cuanto a la concentración corresponde a Santa Ana y San Miguel respectivamente, pero la concentración es mayor en el comercio al por menor. Así tenemos, por ejemplo, en el rubro de ventas e ingresos que a Santa Ana corresponde el 1.3% y 7.4%, y a San Miguel el 1.4% y el 6.8% del comercio al por mayor y al por menor, respectivamente.

La enorme importancia de los tres de-

CUADRO No. 17

Distribución del Comercio al Por Menor
Por Tamaño De Empresa

	COMERCIO		
	Pequeño	Mediano	Grande
Número de Establecimient. Personal	445 (44.3)	503 (50.0)	57 (5.7)
Ocupado Personal	3,470 (19.3)	9,115 (50.7)	5,393 (30.0)
Remunerado Personal	2,686 (16.1)	8,654 (51.8)	4,377 (32.1)
Remuneración Pagadas*	10,852 (10.4)	49,883 (47.6)	43,989 (42.0)
Ventas e Ingresos*	112,114 (7.3)	717,034 (46.5)	711,883 (46.2)
Compras y Gastos*	78,627 (6.9)	519,621 (45.4)	545,301 (47.7)
Valor Agregado*	38,532 (8.2)	218,548 (46.6)	211,540 (45.2)
Excedente Neto*	41,827 (14.0)	133,689 (44.6)	170,175 (41.4)
Beneficio Comercial*	19,681 (7.5)	117,621 (45.0)	123,909 (47.4)

* Cifras en miles de colones. En paréntesis: porcentajes.
Fuente: Op. Cit.

CUADRO No. 18

Excedente en Relación al Personal y a las Remuneraciones.
Por Categoría de Empresa.

	Excedente Neto/Personal ocup.	Excedente Neto/Personal remun.	Excedente Neto/Remunerac. pag.
Pequeño comercio	₡ 12,053.00	₡ 15,572.00	3.85
Mediano comercio	₡ 14,666.00	₡ 20,281.00	3.51
Gran comercio	₡ 31,554.00	₡ 31,658.00	3.88

partamentos antes mencionados se pone de manifiesto al notar que a los 11 departamentos restantes, únicamente, corresponde:

	Comercio al por mayor	Comercio al por menor
Personal Ocupado	8.0%	8.3%
Remuneraciones Pagadas	8.1%	5.0%
Ventas e ingresos	15.8%	6.8%

B.2 Concentración del Comercio al por mayor y del Comercio al por menor.

B.2.1 Veamos primero cuál es la realidad que presenta el comercio al por mayor, para ello observemos los datos presentados en el cuadro No. 15.

Lo primero que llama la atención es que 69 grandes establecimientos comerciales (el 20.1%) se apropien de más de 219 millones de colones, casi el 80% de los beneficios comerciales de este sub-estrato, y en promedio cada uno obtiene beneficios arriba de los 3 millones de colones.

Situación muy distinta se presenta para los 85 establecimientos considerados como pequeños que en conjunto obtienen un poco más de 3 millones, esto es, tanto como lo que obtienen en promedio cada uno de los grandes. En términos porcentuales la situación es la siguiente: al 24.7% de los establecimientos corresponde el 1.1% del total de beneficios.

Agregadas los pequeños y medianos establecimientos comerciales constituyen el 79.9% del total y se apropian únicamente del 20.5% de los beneficios. (Ver cuadro No. 15).

Veamos ahora la "productividad" del trabajo entre las distintas categorías:

Usamos en el numerador la variable excedente neto y no beneficio comercial, en tanto que la primera es la que nos indica el monto de "valor" que los trabajadores posibilitan apropiarse al capitalista comercial y tal sería, su apropiación real si fueren propietarios de todo el capital que usan, tanto fijo como circulante, con algunas no muy significativas deducciones.

El paso de la columna (1) a la (2) refleja la incidencia en una y otra categoría de los trabajadores no asalariados, como ser observa, ésta es mucho mayor en el denominado pequeño comercio al por mayor.

Es significativa la diferencia que existe en cuanto al excedente neto que cada trabajador ocupado o remunerado posibilita apropiarse al capitalista en las distintas categorías: la "productividad" del trabajador ocupado en el gran comercio es superior en más de 6 veces a la del trabajador ocupado en el pequeño comercio y más del doble que la del trabajador en el mediano comercio.

En cuanto al excedente neto "generado" por cada colón invertido en remuneraciones, pues, resulta mucho más ventajoso en el gran comercio, superando al mediano en 1.73 y al pequeño en 2.88.

B.2.2. Comercio al por menor.

Se observa que existe siempre una concentración de los beneficios comerciales pero es relativamente menor a la que se presenta en el comercio al por mayor. Encontramos

que el 5.7% de los establecimientos (57) controlan el 47.4% de los beneficios comerciales (casi 124 millones de colones). En promedio para uno de estos establecimientos corresponderían un poco más de 2 millones. (Ver cuadro No. 17).

Por el contrario el pequeño comercio constituido por el 44.3% de los establecimientos se apropia de solamente el 7.5% de los beneficios. O sea que a 445 establecimientos les corresponde 19.6 millones de colones, lo que hace un promedio de un poco más de 44 mil colones.

La mediana empresa que constituye el 50% de los establecimientos, sólo controla el 45% de los beneficios comerciales.

En cuanto a esta categoría existe un aspecto que llama la atención. En todos los otros casos estudiados existe una cierta proporcionalidad entre el volumen de ventas e ingresos y los beneficios comerciales, más la categoría de medianos establecimientos controla el 46.5% de las ventas e ingresos y solamente, como veíamos, el 45% de los beneficios comerciales. En cambio los grandes comercios controlan el 46.2% de las ventas e ingresos y se apropian del 47.4% de los beneficios comerciales.

La explicación para este fenómeno se encuentra en que utiliza una mayor cantidad de personal para movilizar el monto total de mercancías.

Pero también, en la "productividad" del trabajo como se observa en el cuadro anterior que nos presenta una diferencia de ₡ 11.367.00 la relación excedente neto/personal remunerado, entre gran comercio y mediano comercio.

Similar fenómeno ocurre al observar la rentabilidad de cada colón invertido en salarios, en donde el mediano comercio es superior inclusive por el pequeño, aunque aquí la explicación se encuentra en el elevado número de trabajadores no asalariados; éstos constituyen el 22.6% del personal ocupado, en cambio en el mediano comercio apenas son el 5.0%. (Ver cuadro No. 16).

B.3 Para concluir este apartado, haremos una comparación entre las remuneraciones promedio mensuales en el comercio al por mayor y al por menor por categoría de establecimiento:

Es manifiesta la superioridad entre uno y otro subsector en las diferentes categorías, como lo es también lo exageradamente bajos que son dichas remuneraciones, en tanto que dentro de ellas van incluidas las de técnicos y administrativos, lo cual eleva los promedios; como se evidencia en el cuadro siguiente:

B.4 Comercio al por menor y comercio al por mayor por grupo de actividad.

La importancia de cada grupo al interior de cada sub-sector es posible establecerla al observar el valor de ventas e ingresos en términos porcentuales.

B.4.1 Lo interesante de este desglose seguramente es observar como las ventas e ingresos y consecuentemente los beneficios comerciales se encuentran concentrados; así tenemos que en el comercio por mayor (CIU:610) 3 grupos controlan el 64.84% de las ventas e ingresos. Estos grupos son los correspondientes a:

6102 - Minerales, metales y productos químicos industriales (45 establecimientos).

6108 - Productos alimenticios, bebidas y tabaco (60 establecimientos).

6101 - Materias primas agrícolas (25 establecimientos)

La concentración se aprecia aún mejor cuando consideramos su distribución por categorías:

En base a lo anterior obtenemos que en el grupo 6102 los 9 establecimientos correspondientes al gran comercio controlan el 87.5% de las ventas e ingresos.

En el grupo 6108, son 11 establecimientos los que controlan el 92.7% de las ventas e ingresos.

Y en el grupo 6101 la situación es similar 11 grandes establecimientos controlan el 92.7% de las ventas e ingresos de ese grupo.

Similar concentración es factible suponer en el excedente neto y el beneficio comercial en tanto que éstos guardan relación directa con las ventas e ingresos.

Si sumamos el total de establecimientos correspondientes al gran comercio en este sub-estrato y el total de ventas e ingresos, obtenemos que 31 grandes establecimientos controlan 1,037 millones de ventas e ingre-

CUADRO No. 19

"Productividad" del trabajo por categoría de empresa y por sub-estrato comercial

Comercio al por Mayor	Remuneraciones pagadas
	Personal ocupado
Pequeño Comercio	₡ 443.00
Mediano Comercio	₡ 626.00
Gran Comercio	₡ 805.00
Comercio al por Menor	
Pequeño Comercio	₡ 336.00
Mediano Comercio	₡ 480.00
Gran Comercio	₡ 681.00

Fuente: Calculado a partir de cuadro No. 17.

CUADRO No. 20

Comparación de las remuneraciones en el comercio al por mayor y comercio al por menor

	Remuneraciones, Promedio Mensual		
	Administrati.	Técnicos	Otros*
Comercio al por mayor	₡ 1,496.00	₡ 1,138.00	₡ 669.00
Comercio al por menor	₡ 731.00	₡ 960.00	₡ 305.00

Fuente: Ministerio de Economía, op. cit.

* Operarios, Obreros, Vendedores y Dependientes.

CUADRO No. 21

Importancia de los grupos de actividad comercial en el comercio al por mayor y en el comercio al por menor según las ventas e ingresos

	Ventas e ingresos por grupo de actividad en % del sub-estrato	Orden de Importancia
Comercio al por Mayor		
	100.00	
6101	16.63	(3)
6102	26.15	(1)
6103	3.56	(7)
6104	7.11	(6)
6105	9.17	(5)
6106	1.46	(9)
6107	3.02	(8)
6108	22.06	(2)
6109	10.80	(4)
Comercio al por Menor		
	100.00	
6201	7.76	(6)
6202	3.41	(8)
6203	2.79	(9)
6204	12.35	(4)
6205	12.56	(3)
6206	27.92	(1)
6207	10.13	(5)
6208	16.58	(2)
6209	6.46	(7)

Fuente; Op. Cit.

tos. O sea que el 3.19% de los establecimientos de este sub-estrato controlan 55.8% del total de ventas e ingresos en el comercio al por mayor. En igual proporción se encuentra la concentración del excedente neto y el beneficio comercial.

B.4.2 Veamos ahora cuál es la situación en el comercio al por menor (CIU; 620).

Encontramos que son 4 grupos los que controlan el 69.41% del total de ventas e ingresos en este sub-estrato. Estos son:

- 6206 - Vehículos automotores y motocicletas (111 establecimientos).
- 6208 - Grandes almacenes y bazares (130 establecimientos).
- 6205 - Ferreterías (76 establecimientos).
- 6204 - Muebles y accesorios para el hogar (184 establecimientos).

Veamos ahora su distribución por categoría:

En el grupo 6206, los 22 grandes establecimientos controlan el 76% de las ventas e ingresos de su grupo.

En el grupo 6208, son 9 grandes comercios los que controlan el 62% de las ventas e ingresos.

En el grupo 6205, son también 9 grandes establecimientos los que controlan el 52.3% de las ventas e ingresos.

Y en el grupo 6204 son solamente 7 grandes comercios los que controlan el 26.1% de las ventas e ingresos del grupo.

Similar concentración es posible supo-

ner en lo referente al excedente neto y al beneficio comercial.

Agregando el número de grandes establecimientos y las ventas e ingresos que controlan, tenemos que 47 grandes establecimientos controlan 636 millones del total de ventas e ingresos del comercio al por menor. En términos porcentuales tenemos que el 4.67% de los establecimientos controlan el 41.31% del total de ventas e ingresos.

B.4.3 Si agregamos los datos anteriores, correspondientes a sólo 3 de 9 grupos en el comercio al por mayor y 4 de 9 en el comercio al por menor, tendremos que el 7.26% del total de establecimientos comerciales correspondientes al estrato I (esto es el comercio con más de 4 personas ocupadas por establecimiento) controlan 49.23% del total de ventas e ingresos del mismo estrato.

La concentración del excedente neto y el beneficio comercial, obviamente, irá en la misma proporción, dada la relación directa que existe entre éstos y las ventas e ingresos.

B.4.4 Cálculo del excedente bruto, excedente neto y el beneficio comercial por grupo de actividad.

En este cuadro mostramos como a partir del valor agregado, mediante una serie de deducciones sucesivas obtenemos el beneficio comercial para cada grupo de actividad comercial. (Ver cuadro 22).

Es interesante destacar como el benefi-

CUADRO No. 22

Concentración del comercio al por mayor en tres grupos de actividad, por tamaño de empresas

Grupos Categorías	6102	6108	6101
Pequeño comercio	11	17	3
Mediano comercio	25	32	11
Gran comercio	9	11	11
Total	45	60	25

Fuente: op. cit.

CUADRO No. 23.

Concentración del Comercio al por Menor en Cuatro Grupos de Actividad, por Categoría de Empresas

Grupos Categorías	6206	6208	6205	6204
Pequeño comercio	40	72	22	85
Mediano comercio	49	49	45	92
Gran comercio	22	9	9	7
Total	111	130	76	184

Fuente: op. cit.

cio comercial en el sub-estrato (CIU:610) del comercio al por mayor se concentra en sólo 2 grupos de actividades:

6108 - Productos alimenticios, bebidas y tabaco.

6102 - Minerales, metales y productos químicos industriales.

Controlando entre ambos el 51.5% del beneficio comercial del sub-estrato 610.

Igual ocurre con el beneficio comercial en el comercio al por menor (CIU; 620) en donde solamente 2 grupos controlan el 51.16% del total del beneficio comercial del subestrato.

Estos grupos son:

6206 - Vehículos automotores y motocicletas.

6204 - Muebles y accesorios para el hogar.

Estos datos, nos permiten suponer que la concentración será mucho mayor que la antes expuesta, cuando la veíamos en términos de ventas e ingresos, en tanto que al llegar al beneficio comercial la significación de determinados grupos se vuelve mayor.

Desafortunadamente, los datos con que contamos no nos permiten establecer cuál será el beneficio comercial, para cada sub-estrato por categorías de pequeño, mediano y gran comercio.

CUADRO No. 24

Algunas variables Claves por Sub-estrato y por Grupo de Actividad

Ramas	Valor Agregado*	Remuner. Pagadas*	Excedente Bruto*	Depreciación*	Excedente Neto*	(pagos-Ingresos)*	Beneficio Comercial*
	1	2	3= 1-2	4	5= 3-4	6	7= 5-6
610	487,243	94,110	393,133	9,245	383,888	107,260	276,628
6101	58,306	10,061	48,245	1,566	46,679	13,252	33,427
6102	79,823	16,212	63,611	2,938	60,673	19,866	40,807
6103	25,154	3,520	21,634	194	21,440	5,087	16,353
6104	54,647	15,393	39,254	921	38,333	17,896	20,437
6105	46,539	10,777	35,762	577	35,185	13,853	21,332
6106	12,070	2,583	9,487	59	9,428	1,723	7,705
6107	8,366	2,265	6,101	108	5,993	1,500	4,493
6108	139,496	17,050	122,446	2,152	120,294	18,373	101,921
6109	62,842	16,249	46,593	730	45,863	15,710	30,153
620	468,620	104,724	363,896	7,387	356,509	95,298	261,211
6201	29,945	5,664	24,281	1,015	23,266	4,443	18,823
6202	12,348	2,945	9,403	261	9,142	2,437	6,705
6203	10,229	2,252	7,977	134	7,843	2,279	5,564
6204	81,483	17,189	64,294	965	63,329	17,679	45,650
6205	50,574	13,724	36,850	766	36,084	13,641	22,443
6206	143,964	30,394	113,570	1,668	111,902	23,905	87,997
6207	25,085	6,350	18,735	421	18,314	4,111	14,203
6208	69,490	15,226	54,264	940	53,324	21,188	32,136
6209	45,502	10,980	34,522	1,217	33,305	5,615	27,690
Total	955,863	198,834	757,029	16,632	740,397	202,558	537,839

* Cifras en miles de colones.

Fuente: Ministerio de Economía, op. cit.

III— Algunas Consideraciones Finales.

En primer lugar, como se ha podido apreciar en el desarrollo del trabajo, también la estructura comercial de nuestro país se caracteriza por la concentración.

Así tenemos que en el comercio al por mayor el 3.19% de los establecimientos controlan el 55.8% de la actividad comercial y además, que esta concentración se da en tres ramas claves de nuestra actividad comercial como son:

a) La de minerales, metales y productos químicos industriales.

b) La de productos alimenticios, bebidas y tabaco.

c) La de materias primas agrícolas.

En cuanto al comercio al por menor el 4.67% de los establecimientos controlan el 41.3% del total de ventas e ingresos y ésta concentración se refiere a las siguientes ramas:

a) Vehículos automotores y motocicletas.

b) Grandes Almacenes y Bazares.

c) Ferreterías y

d) Muebles y accesorios para el hogar.

Si agregamos los datos anteriores, correspondientes a sólo 3 de 9 grupos en el

comercio al por mayor y 4 de 9 en el comercio al por menor, tendremos que el 7.26% del total de establecimientos comerciales con más de 4 personas ocupadas, controlan el 49.2% del total de actividades comerciales.

En segundo lugar, es sabido que un proceso inflacionario tiene por resultado una redistribución regresiva del ingreso, esto es, una mayor concentración del mismo, de tal modo que presentándose la inflación en nuestra economía como un hecho incuestionable, la concentración será seguramente muchísimo mayor, aunque el volumen total del comercio se encuentre reducido en razón del impacto de la guerra sobre este sector, la cual ha conducido a una fragmentación del mercado interno. Como también ha habido una disminución de la oferta de mercancías, ya sea debido al cierre de fábricas o a la disminución de su producción, igualmente como resultado de las limitantes a la importación: carencia de divisas o prohibición expresa del gobierno de importar determinadas mercancías. También por el lado de la demanda es posible detectar factores que han contraído la actividad comercial, tales son: el congelamiento de sueldos y salarios y la disminución del poder real de compra a consecuencia de la creciente alza en los precios.

Desafortunadamente no contamos con la información necesaria como para poder cuantificar el volumen actual del comercio, pero alguna pista nos puede brindar el tener en cuenta que la contribución del comercio al Producto Territorial Bruto, a precios constantes de 1962, había disminuído ya en 1980 casi al nivel de 1974.⁵

Por lo antes expuesto, no puede considerarse una estimación pesimista el suponer una contracción del 40 o 50% en la actividad comercial con relación al año de 1979.

NOTAS

1 Ministerio de Economía. Dirección General de Estadística y Censos. Censos Económicos 1979. Tomo III.

2 Ibid. Pág. XVIII

3 Ibid. Pág. XVIII

4 Por Excedente Neto consideramos el resultado de restarle al Valor Agregado Censal las remuneraciones pagadas y la depreciación. Y por beneficio, el resultado de restarle al excedente neto, la diferencia entre otros ingresos y otros gastos. (Estos son los correspondientes a alquileres, intereses, seguros, servicios profesionales, publicidad y propaganda, etc.)

5 Ministerio de Planificación y Coordinación del Desarrollo Económico y Social. Indicadores Económicos y Sociales. Enero - Junio de 1981.

CUADRO No. 25

Comercio al Por Mayor: Datos por Tamaño de la Empresa.

Variables		No. de establecimientos	% del grupo	Personal ocupado	% del grupo	Ventas e Ingresos*	% del grupo	Valor Agregado*	% del grupo
Grupos									
6101	a ₁	3	12	23	2	890	0.3	449	0.8
	a ₂	11	44	95	7	22,094	7	5,827	9.9
	a ₃	11	44	1,146	91	286,086	92.7	52,030	89.2
6102	a ₁	11	24	72	6	2,080	0.4	943	1.2
	a ₂	25	56	329	28	58,754	12	18,632	23.3
	a ₃	9	20	785	66	425,278	87.5	60,248	75.4
6103	a ₁	9	47	87	17	1,550	2.3	669	2.6
	a ₂	7	37	90	17	10,078	15.2	3,643	14.4
	a ₃	3	16	343	66	54,539	82.4	20,842	82.8
6104	a ₁	9	18	62	4	2,407	2	1,122	2
	a ₂	35	69	643	39	48,444	37	20,017	36.6
	a ₃	7	14	928	57	81,357	61	33,508	61.3
6105	a ₁	4	12	40	3	1,434	0.8	834	1.8
	a ₂	20	61	439	32	46,409	27	13,218	28.4
	a ₃	9	27	909	65	122,623	72	32,487	69.8
6106	a ₁	1	17	18	5	421	1.5	177	1.7
	a ₂	3	50	286	75	7,865	28.8	3,913	32.4
	a ₃	2	33	76	20	18,988	69.6	7,953	65.9
6107	a ₁	3	16	18	5.5	974	1.7	404	5.0
	a ₂	12	63	137	42	16,603	29.5	2,609	31.0
	a ₃	4	21	171	52.4	38,631	68.7	5,353	64.0
6108	a ₁	17	28.3	109	4.7	3,544	0.9	966	0.7
	a ₂	32	53.3	655	28.2	53,989	13.1	16,117	11.5
	a ₃	11	18.3	1,553	67	352,591	85.9	122,413	87.8
6109	a ₁	28	32.6	201	9.8	5,530	2.7	3,232	5.0
	a ₂	45	52.3	1,006	49.2	89,660	44.6	26,188	42.0
	a ₃	13	15.1	835	40.9	105,547	52.5	33,422	53.0

a₁ = Pequeño comercio.
a₂ = Mediano comercio.
a₃ = Gran comercio.

* Cifras en miles de colones.
Fuente: op. cit.

CUADRO No. 26

Comercio al Por Menor: Datos por Tamaño de la Empresa.

Variables		No. de establecimientos	% del grupo	Personal ocupado	% del grupo	Ventas e Ingresos*	% del grupo	Valor Agregado*	% del grupo
Grupos									
6201	b ₁	71	61.6	458	33.0	13,035	10.8	4,208	14.0
	b ₂	37	32.1	524	37.8	50,099	41.9	15,260	51
	b ₃	7	6.0	403	29	56,462	47.2	10,477	35.0
6202	b ₁	41	52.2	310	38.5	12,502	23.7	2,758	22.3
	b ₂	39	48.7	494	61.4	40,144	76.2	9,590	77.7
	b ₃	—	—	—	—	—	—	—	—
6203	b ₁	21	51.2	162	33.6	4,637	10.7	1,638	16.0
	b ₂	19	46.3	274	56.9	32,239	75.0	7,346	71.8
	b ₃	1	2.4	45	9.3	5,120	14.0	1,245	12.2
6204	b ₁	85	46.2	680	24.0	22,937	12.0	8,833	11.0
	b ₂	92	50	1,667	58.9	117,640	61.0	47,009	57.6
	b ₃	7	3.8	485	17.1	49,763	26.1	25,591	31.4
6205	b ₁	22	29.0	168	7.4	5,983	3.0	1,445	2.8
	b ₂	45	59.2	1,221	53.7	86,348	44.6	26,129	51.6
	b ₃	9	11.8	884	38.9	101,374	52.3	23,000	45.4
6206	b ₁	40	36	358	10	10,620	2.5	4,689	3.3
	b ₂	49	44	1,123	32	92,207	21.4	34,798	24
	b ₃	22	20	2,031	58	327,474	76	104,477	72.6
6207	b ₁	21	14	348	10	7,769	5	1,415	6
	b ₂	129	86	1,123	32	148,374	94	23,670	94
	b ₃	—	—	2,031	58	—	—	—	—
6208	b ₁	72	55	566	18	19,234	7	5,829	10
	b ₂	49	38	1,234	39	78,468	31	21,921	31
	b ₃	9	7	1,352	43	157,945	62	40,740	59
6209	b ₁	72	61	601	33	15,397	15	6,677	15
	b ₂	44	37	1,024	56	71,515	72	32,825	72
	b ₃	2	2.0	193	11	12,745	13	6,010	13

b₁ = pequeño comercio.



“...el 7.26% del total de establecimientos comerciales, con más de cuatro personas ocupadas, controlan el 49.2% del total de actividades industriales.”

Si se tiene en cuenta la inflación, que ocasiona una distribución regresiva del ingreso, la concentración real de la actividad comercial es seguramente mayor.

