



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

# **Marco Económico del Negocio Análisis de eficiencia empresarial del Subsector Comercial Mayorista en la región de La Plata, Berisso y Ensenada**

**Trabajo final para optar al título de Magister**

Autor: Cra. María Josefina Pouchou

Director: Dr. Aldo Hernán Alonso

***La Plata***

***Noviembre 2012***

# Índice

<b>1. Planteo del Problema</b>	<b>1</b>
<b>2. Objetivos de la Investigación</b>	<b>3</b>
<b>3. Evaluación del Problema</b>	<b>3</b>
<b>4. Alcance de la Investigación</b>	<b>5</b>
<b>5. Marco Teórico de Referencia</b>	<b>5</b>
5.1. Antecedentes de la Investigación	5
5.2 Bases Teóricas	6
<b>6. Metodología de la Investigación</b>	<b>13</b>
6.1. Población y Muestra	13
6.2. Tipo de Investigación	14
6.3. Técnicas de Recolección de Datos	14
6.4. Técnicas de Análisis	14
<b>7. Resultados de la Investigación</b>	<b>16</b>
7.1 Estructura Productiva de la Región La Plata Berisso y Ensenada	16
7.2 Composición del Sector Terciario	18
7.3. Subsector Comercial Mayorista	19
7.4 Indicadores de Eficiencia del Subsector Comercial Mayorista	22
7.5 Indicadores de Eficiencia de las actividades del Subsector Comercial Mayorista	26
<b>8. Conclusiones</b>	<b>38</b>
<b>9. Bibliografía</b>	<b>42</b>
<b>10. Referencias y Anexos</b>	<b>44</b>

## **1. Planteo del Problema**

El desenvolvimiento de la actividad empresarial requiere contar con información sobre la estructura económica y la evolución de los agregados más relevantes del medio en que actúa para la toma de decisiones y ejecutar mejor sus estrategias. Asimismo resulta imprescindible para cualquier interesado en realizar o compartir inversiones y para la definición y ejecución de políticas públicas en general y en particular en su rol de promotor de la actividad económica privada.

En la región conformada por los partidos de de La Plata, Berisso y Ensenada es general la carencia de datos sobre estructura y características productivas de la misma, y un desorden significativo de los datos existentes lo que representa una limitación básica y esencial para la toma de decisiones, para identificar o propiciar iniciativas o proyectos, y para su uso en propósitos diversos en el ámbito interno o externo de las organizaciones.

En lo que respecta al sector terciario, y en particular, en lo referido al comercio mayorista como objeto de este trabajo, no se dispone de información que exponga la conformación básica del subsector, ni a magnitudes relevantes de su funcionamiento que permita comparaciones significativas. En ese contexto, la estrategia obligada se basa en adaptaciones a los requerimientos del mercado y del cliente, en base a pequeños atisbos de intuición empresarial. En la región, sin una base de datos e información fidedigna que exponga 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. En ese entendimiento es que cobra relevancia la eficiencia empresarial, una suma del resultado de la inversión y otros impactos de la gestión gerencial que permite a la empresa funcionar con mejores niveles de rendimiento, con 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.

En este marco debe interpretarse la significación de esta elaboración ya que no se conciben definiciones e instrumentaciones de estrategias y decisiones programáticas sin referencia al marco en que se inscribe la actuación de la empresa.

No existe a nivel regional una base de datos de información actualizada del sector que permita efectuar un análisis del marco en que se ubican empresas y sectores en particular ni de atributos fundamentales de las empresas actuantes en la Región no obstante el carácter básico de la misma. Por tal razón el aporte de esta elaboración adquiere relevancia. Esta se ve realizada por ser, como toda elaboración gestada en la Universidad, un aporte cuya objetividad no se ve acotada por intereses o ideología alguna, por ofrecer

un tratamiento y una metodología explícita que favorece futuros perfeccionamientos y aportes.

Cubre en consecuencia un vacío notorio que otros municipios y ámbitos regionales hace tiempo han logrado cubrir con parecidas iniciativas y actores. Por otra parte, cobra relevancia el hecho de que dicho vacío sea cubierto por un aporte nacido en el ámbito de la Universidad, en este caso de la UNLP, algo que también aporta originalidad y actualidad cuando esta presencia se ha evidenciado crucial como elemento promotor del desarrollo y la competitividad como ha sido reconocida y reclamada en trabajos diversos (Rébori y otros, 2011).

## **2. Objetivos de la Investigación**

- Identificar parámetros de eficiencia del sector terciario, específicamente comercio mayorista de la región para poder caracterizar las notas salientes del contexto en este ámbito.
- Generar información relativa a la eficiencia del sector terciario –comercio mayorista- 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 productiva de la región, como asimismo su fundamental importancia para decisiones empresarias y políticas públicas, constituyen los fundamentos esenciales que motivan la presente realización.

Ante la aludida carencia, una porción significativa de los indicadores que permiten la apreciación de la estructura económica se realiza, necesaria e imperfectamente, en función de elaboraciones de datos relevados en Capital Federal y Conurbano, a partir de los cuales se procede a estimar los correspondientes a la región.

De esa mera aproximación surgen al presente las estadísticas que hoy pueden ser obtenidas para satisfacer requerimientos esenciales del empresariado.

La generación de indicadores basados en datos referidos estrictamente a la actividad económica de la región brindará a una enorme cantidad de interesados una información muy valiosa a la hora de tomar decisiones proporcionando información relevante en lo referido al mercado regional.

Como es obvio, se requiere contar con información veraz y fidedigna para 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 por constituir el acceso a la información real y a elaboraciones estadísticas fundamentales del sector y de su interrelación con otros sectores productivos.

El conocimiento de los sectores de mayor eficiencia empresarial y de otros datos fundamentales de su operación, finalidad de la cual esta elaboración es tributaria, coadyuvará a una mejor asignación y orientación de los recursos siempre escasos de la economía. Es una información de base que, por tal

razón, derrama su utilidad entre todos los integrantes del sector y de todos los involucrados directa o indirectamente, como por ejemplo 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.

Se explicita que para el cálculo de los indicadores de eficiencia se utilizaron valores brutos de producción y no valor agregado.

La investigación está referida a datos del año 2010, y no obstante tal acotada delimitación temporal su obtención ha demandado ingentes esfuerzos.

#### **5. Marco Teórico de Referencia**

##### **5.1. Antecedentes de la Investigación**

La presente investigación reconoce como bases y referencias más o menos inmediatas:

- El informe económico del Ministerio de Economía de la República Argentina.
- El “Informe Económico Regional” del Centro Regional de Estudios Económicos de Bahía Blanca Argentina, CREEBBA.

- 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. Autor del Trabajo: Lauría, Daniel.
- Trabajo de *transferencia* realizado por el Grupo Finanzas de la UNCPBA para el Municipio de Rauch con la dirección de Aldo Alonso para dar a conocer las características estructurales del mismo y las ventajas de eventuales radicaciones en ese medio.
- ¿Qué hacer para mejorar la competitividad de las Pymes Argentinas? Una contribución desde la economía y las ciencias de la Gestión. Autor: Dr Neffa, Julio Cesar.

## **5.2 Bases Teóricas**

El abordaje al objeto del presente trabajo remite a una variedad de temas y conceptos estrechamente vinculados.

Por caso, el estudio de temas macroeconómicos es motivado por problemas como la caída en el nivel de ingreso y el elevado nivel de desempleo. La discusión sobre temas macroeconómicos cobró un fuerte impulso gracias al economista británico John Maynard Keynes. Su obra “La Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero” (Londres 1936), marcó la dirección para el desarrollo de la macroeconomía moderna y dio lugar al keynesianismo, que dotó a las ideas de Keynes de un instrumental gráfico y matemático. Luego, estas ideas fueron incorporadas en la corriente dominante de pensamiento económico, que sintetiza elementos de las corrientes clásica, neoclásica y keynesiana.

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 empresario, 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 empresario, 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 empresario 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 empresario como factor fundamental de la competitividad, resulta útil encuadrarlo dentro de alguna delimitación teórica, espacial y de referencias útiles a la gestión en ese ámbito.

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) 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 Scarcety 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.

La eficiencia pone énfasis en: los medios, en 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, y por ejemplo Aldo Alonso (1994) los ha empleado en informes de gestión con los siguientes significados:

**Eficacia:** grado de cumplimiento de una meta o de un objetivo a partir de la relación entre resultados logrados y los pretendidos para cumplir con la razón de ser de la organización (Ejecutados vs. Deseados). Exhibe la capacidad del Ente para poder dar cumplimiento a su Misión o Finalidad. La medición de Eficacia (sobre datos reales o proyectados) debe estar referida a las demandas o necesidades definidas por el mercado, y no a los límites operativos que puede reconocer la empresa.

**Efectividad:** Cuando la eficacia se refiere a la capacidad de hacer realidad las metas definidas por la Dirección (a través de la Programación o planificación táctica), se habla de Efectividad.

**Eficiencia:** Expresa la relación entre los resultados logrados (o proyectados) y los recursos empleados para obtenerlos. Es un concepto de naturaleza económica, normalmente referido a un estándar u óptimo.

La eficiencia y la efectividad son dos expresiones de naturaleza cualitativa, frecuentemente aplicados a los procesos logísticos, de planeamiento y gestión en referencia al grado de optimización exhibido por los mismos.

Así pues, la efectividad es la cuantificación del cumplimiento de una meta, sin hacer referencia a si se logra en forma eficiente o si implica eficacia.

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*"<sup>1</sup>.

---

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

- Para Koontz y Weihrich, la eficiencia es "*el logro de las metas con la menor cantidad de recursos*"<sup>2</sup>.
- Según Robbins y Coulter, la eficiencia consiste en "*obtener los mayores resultados con la mínima inversión*"<sup>3</sup>.
- Para Reinaldo O. Da Silva, la eficiencia significa "*operar de modo que los recursos sean utilizados de forma más adecuada*"<sup>4</sup>.

- 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*"<sup>5</sup>.
- Para Gregory Mankiw, la eficiencia es la "*propiedad según la cual la sociedad aprovecha de la mejor manera posible sus recursos escasos*"<sup>6</sup>.
- 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*"<sup>7</sup>.

- Aplicada a la Mercadotecnia:

---

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

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

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

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

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

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

- 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.)*"<sup>8</sup>.

- 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*<sup>9</sup>.

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 o programados 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 Mayorista de la economía de la región considerada, información secundaria obtenida de organismos públicos nacionales, provinciales y municipales.

---

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

<sup>9</sup> sitio web de la «Real Academia Española», Diccionario de la Lengua Española - Vigésima Segunda Edición, obtenido en [http://buscon.rae.es/drae/SrvltConsulta?TIPO\\_BUS=3&LEMA=eficiencia](http://buscon.rae.es/drae/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=eficiencia), el 16 de enero, 2008

## **6.2. Tipo de Investigación**

Se trató de una investigación de tipo exploratorio y de naturaleza cuantitativa, como resulta funcional para el análisis de los aspectos abordados en esta elaboración.

## **6.3. Técnicas de Recolección de Datos**

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

Las fuentes de datos han sido organismos gubernamentales nacionales (Administración Federal de Ingresos Públicos), provinciales (Departamento Estadística y Dirección General de Economía), como de jurisdicción municipal, concretamente de las Municipalidades de La Plata, Berisso y Ensenada (sector Producción) además de las Cámaras de comercio e Industria de La Plata, Berisso y Ensenada, FEMAPE y la Cámara de Microempresas del Gran La Plata (CAMEGLP).

## **6.4. Técnicas de Análisis**

Las variables que adopta este trabajo como indicadores de eficiencia son, en rigor, “proxis” de las que con mayor precisión reflejarían ese concepto.

El significado de “eficiencia” ha sido expuesto en el marco teórico, y ha sido respetado en la instancia de seleccionar las variables que lo reflejan, aunque indirectamente, dadas dos razones determinantes:

- a) Se requerían indicadores que fueran identificables en todos los sectores incluidos en el trabajo global además del que es objeto de éste en particular.



- b) Existe una notoria limitación de datos referidos a la actividad económica, que se hace aún más evidente cuando se la refiere a la región. En este caso son, directamente, inexistentes.

Los indicadores empleados 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 y luego 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 empleados, importes de venta, Remuneración bruta mensual, proporción de empresas sobre el total del sector y proporción de facturación sub-sectorial respecto del total del sector.

En ese entendimiento, se razonó que:

- a) “cantidad de empleados por empleador” tratándose de entidades con fines de lucro, debía ser evidencia en términos físicos, de recursos humanos empleados con eficiencia;
- b) “remuneración bruta por empleado” es susceptible de similar apreciación, esta vez en términos económicos, sobre todo en un ámbito donde el costo de los mismos adquiere un nivel que se aprecia elevado en un comparativo internacional.
- c) “facturación promedio por empleado” hace referencia, más directamente, al concepto de eficiencia ya que es directa su vinculación con rendimiento, productividad o efectividad ya que ingreso por ventas es el numerador de múltiples expresiones que, al referirlo al empleo de un recurso dado brinda precisamente una idea de tal significado.

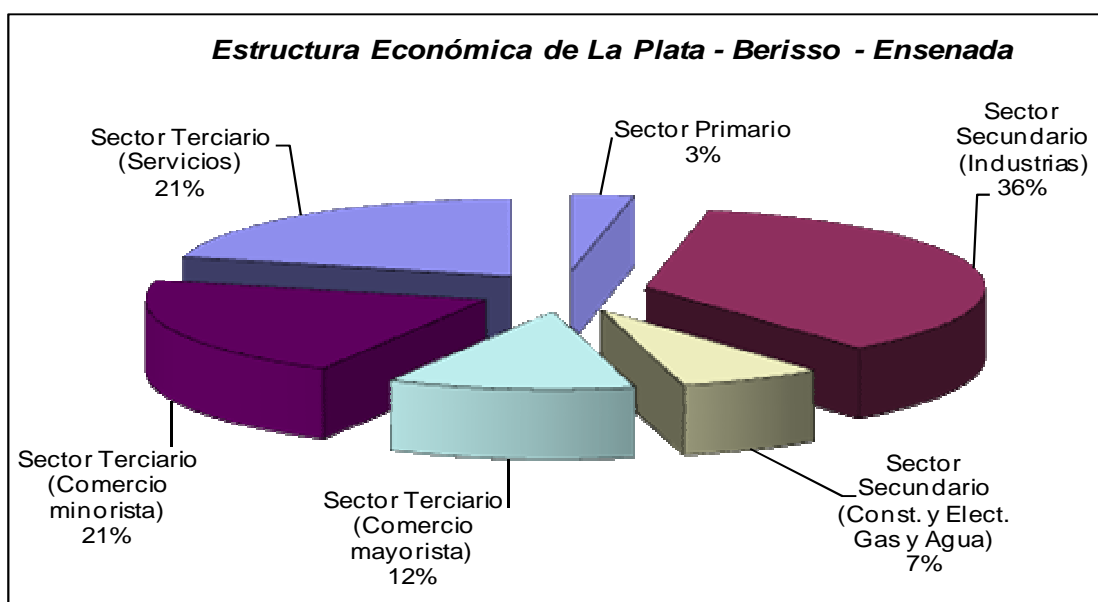
Una vez obtenidos los indicadores pertinentes, los resultados fueron volcados en tablas y gráficos para facilitar el análisis correspondiente.

Finalmente, y a efectos de establecer una escala de eficiencia por cada una de las actividades, se procedió a ordenarlas según cada uno de los siguientes indicadores: “Facturación Anual por empresa”, “Cantidad de Empleados por Empleador”, “Remuneración Bruta promedio mensual por Empleado” y “Facturación Anual promedio por empleado”. En cada caso se generó un ordinal, que posteriormente fue objeto de un promedio simple a efectos de obtener un ordinal de “Eficiencia Global” por actividad.

Como ya se expresó, fue fundamentalmente el hecho de estar disponibles para todos los sectores involucrados en el trabajo y su vinculación, en términos latos, al concepto de eficiencia, lo que justificó su empleo como “proxis” del mismo.

## **7. Resultados de la Investigación**

### **7.1 Estructura Productiva de la Región La Plata Berisso y Ensenada**



Fuente: elaboración propia

La región comprendida por los partidos de La Plata, Berisso y Ensenada en cuanto a su estructura productiva, esta dividida en tres grandes sectores, Sector primario, secundario y terciario.

El sector Primario, representa el 3% del valor bruto de la economía regional, está compuesto por la actividad frutihortícola, ganadera, tambo y agricultura.

El sector secundario, representa el 43% del valor bruto de la economía regional, y está representado por los sub-sectores fabricación de bienes, construcción y electricidad, gas y agua.

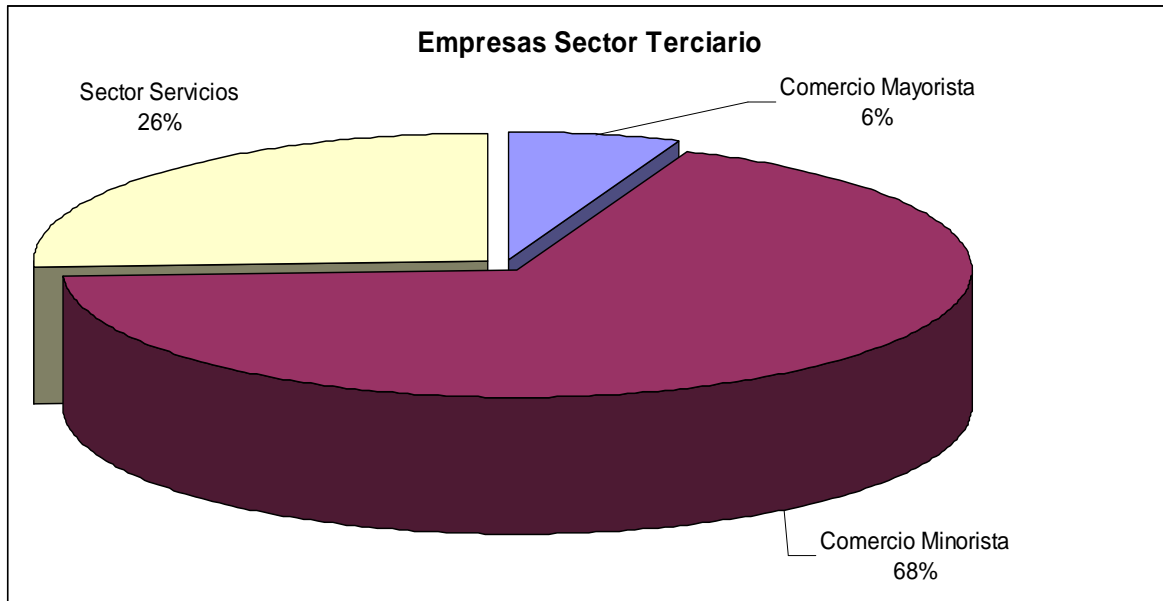
El sector terciario formado por el comercio mayorista en un 12% del valor bruto de producción, comercio minorista en un 21% y servicios en un 21%, presenta una supremacía respecto de los otros dos sectores, ya que posee mas de 50% del total de la estructura productiva de la región.

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.

## 7.2 Composición del Sector Terciario

El Sector terciario se divide en Sector Comercio –al por mayor y al por menor – y Sector Servicios.



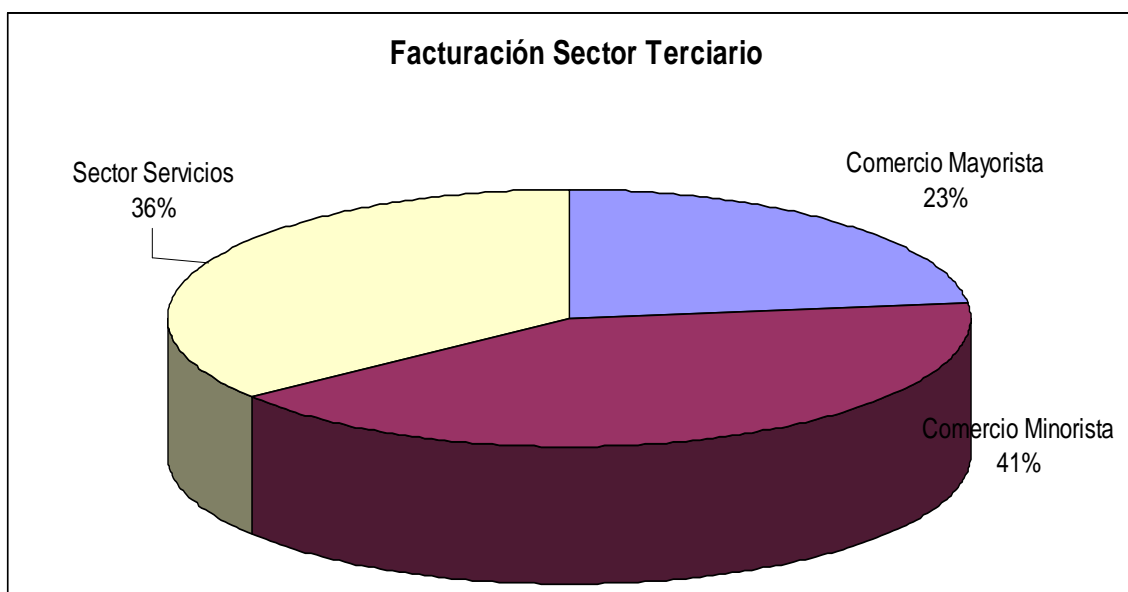
Fuente: elaboración propia

Al comercio al por mayor le corresponde el 6% de las empresas del sector y el 23% de la facturación.

Los comercios minoristas con el 68% del total de las empresas del sector, pero solamente con el 41% de la facturación.

El sector Servicios está compuesto por el 26% de las empresas y 36% de la facturación.

Al relacionar ambas variables, la razón facturación por empresa es ampliamente favorable al Sub-Sector Comercial Mayorista en un ratio de poco más de 6,3 a 1 lo que indica mayor eficiencia de este sub-sector.

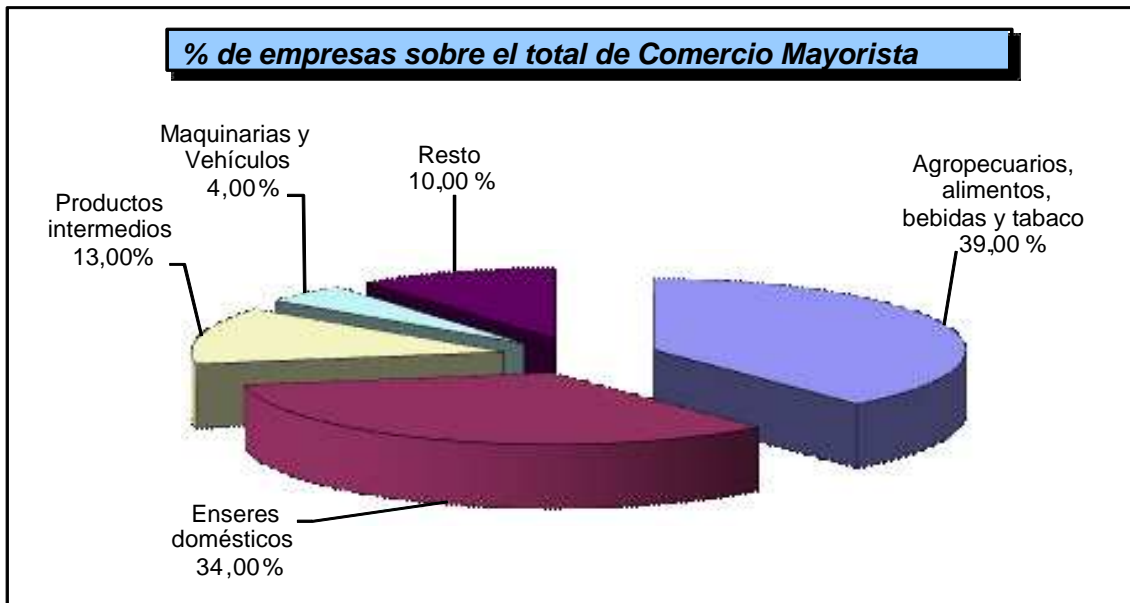


Fuente: elaboración propia

### **7.3. Subsector Comercial Mayorista**

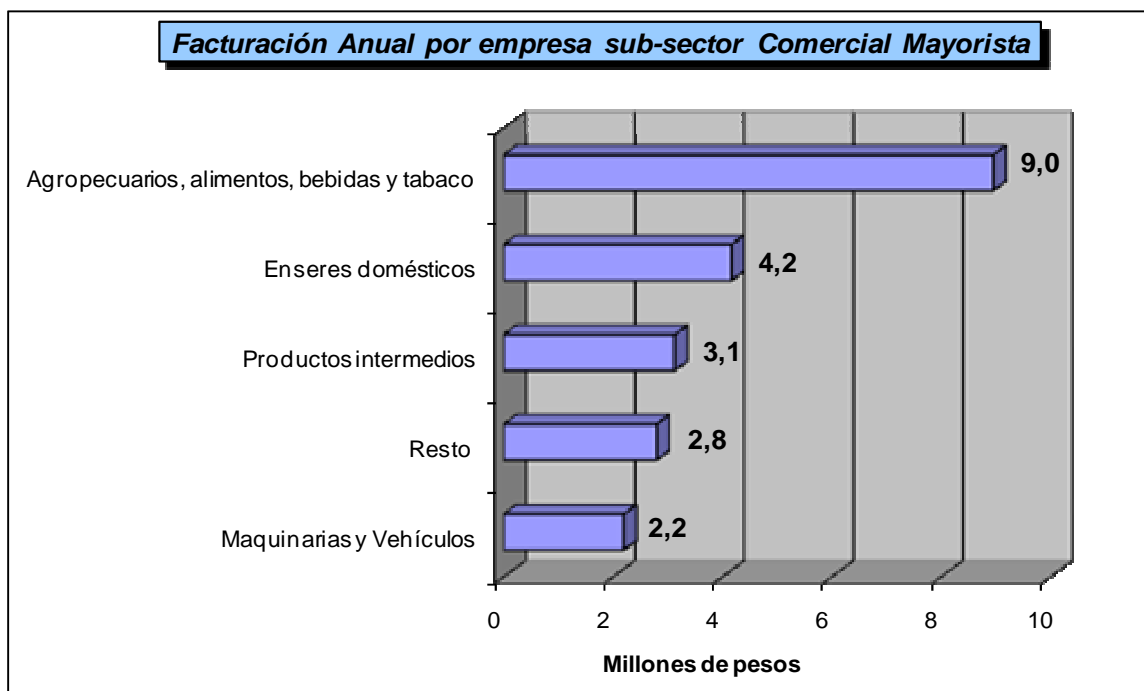
Para hacer un análisis Subsectorial del Comercio Mayorista de la Región La Plata, Berisso y Ensenada, se dividió al mismo en las siguientes actividades: Agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco, Enseres domésticos, Productos Intermedios, Maquinarias y Vehículos y Resto.

A fin de determinar que comprende cada actividad se utilizó la Clasificación Industrial Internacional Uniforme para la totalidad de las actividades económicas (CIIU).



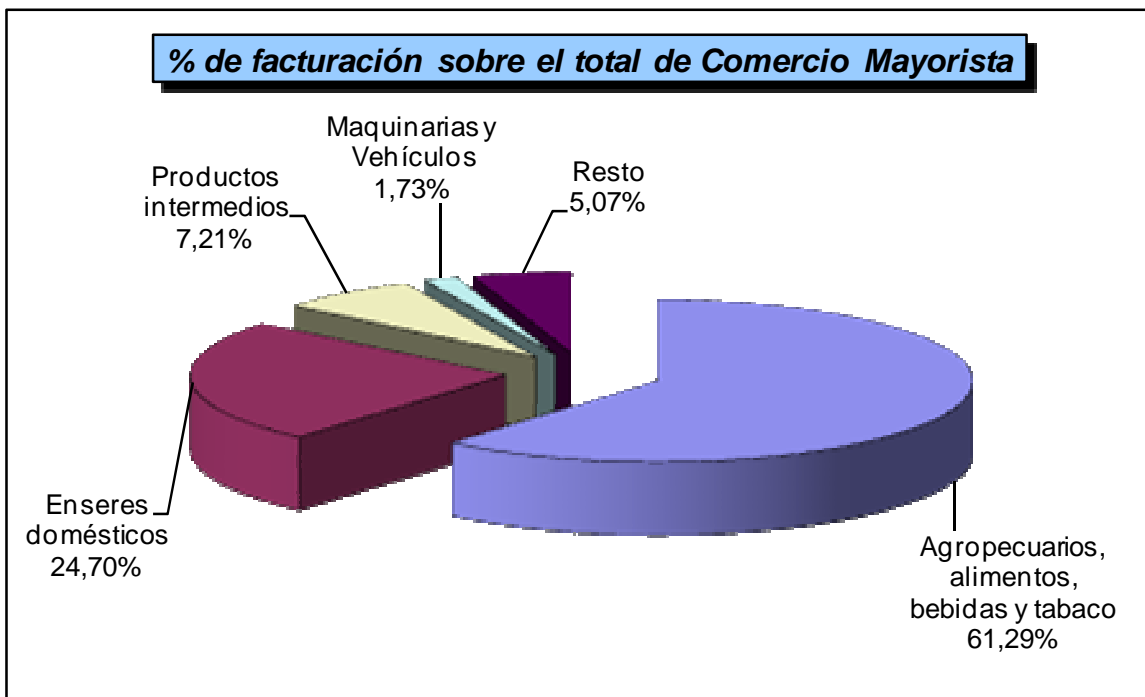
Fuente: elaboración propia

En lo relativo a la cantidad de empresas en el sub-sector Comercial Mayorista, se destacan las actividades «Agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco» con el 38,70% de empresas y junto con «Enseres domésticos» con 35,56% alcanzan el 70% de las empresas del sector.



Fuente: elaboración propia

Al analizar la facturación del sub-sector, se mantienen en el mismo orden las actividades antes citadas, aunque destaca «Agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco» que por sí sola representa más del 60% del sub-sector Comercial Mayorista. Seguida por Enseres domésticos con el 24,70% de la facturación. Luego el resto de las actividades Productos Intermedios con el 7,21%, Maquinarias y Vehículos con el 1,73% y el resto de Comercio Mayorista con el 5,07% de la facturación del sector.



Fuente: elaboración propia

Las actividades «Agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco» conjuntamente con la de «Enseres domésticos» concentran casi las tres cuartas partes de las empresas y el 86% de la facturación bruta.

En lo atinente a la facturación promedio por empresa, las actividades que registran los mejores desempeños, en orden decreciente corresponden a «Agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco» y, en muy menor medida, a «Enseres domésticos».

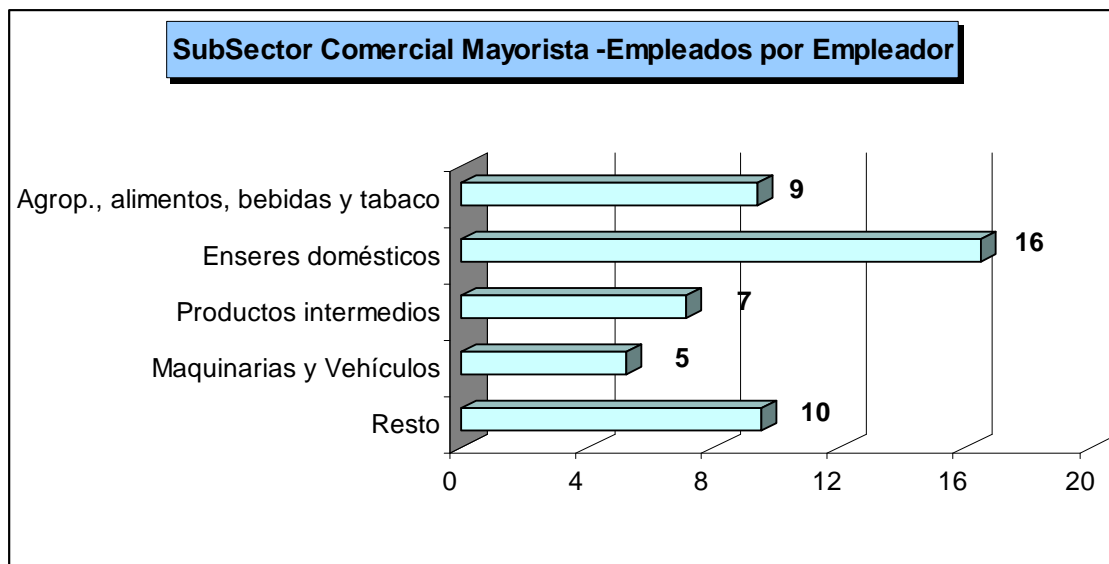
Actividad	% de empresas sobre el total del sub-sector	% de facturación sobre el total del sub-sector	Facturación Anual por empresa
Agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco	38,70%	61,29%	8.954.202
Enseres domésticos	33,56%	24,70%	4.160.508
Productos intermedios	13,02%	7,21%	3.130.376
Maquinarias y Vehículos	4,45%	1,73%	2.192.426
Resto	10,27%	5,07%	2.792.664

Fuente: elaboración propia

#### **7.4 Indicadores de Eficiencia del Subsector Comercial Mayorista**

Se expone el resultado del análisis de indicadores de eficiencia, primero teniendo en cuenta todo el subsector en su conjunto, para luego analizar cada variable para cada actividad del Subsector Comercio mayorista.

Las variables a usar son “Empleados por empleador”, “Remuneración bruta por empleado” y por último la “Facturación promedio por empleado”.



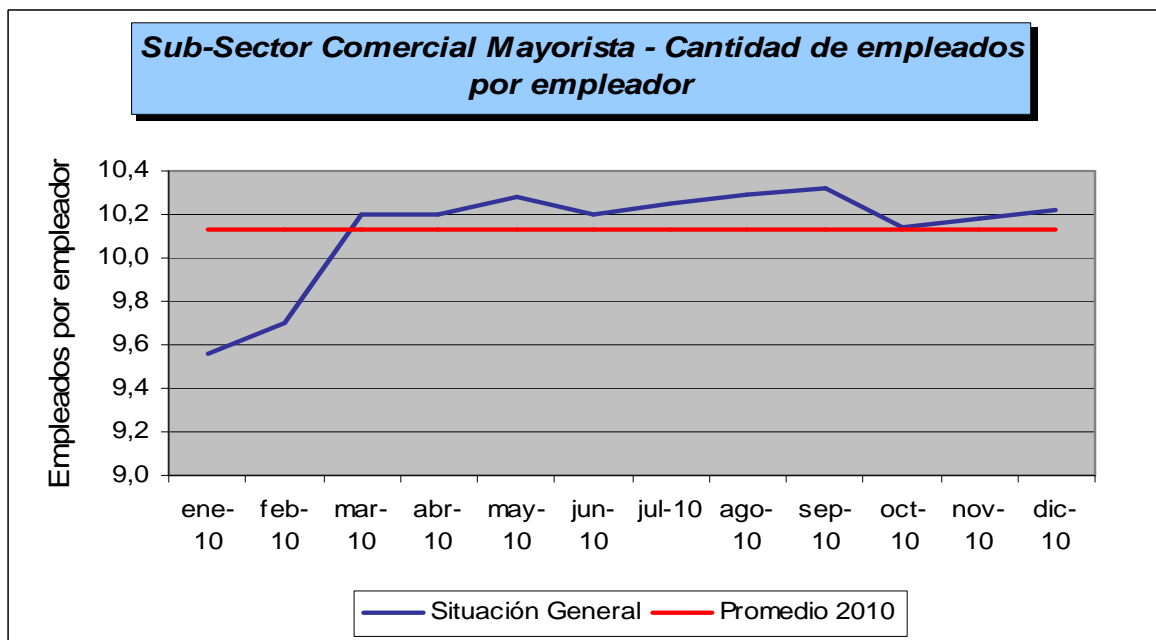
Fuente: elaboración propia

Se expone la descomposición del subsector comercial mayorista en términos de participación relativa de empleados por actividad sobre el total del subsector.



Teniendo en cuenta la cantidad promedio de empleados por empresas durante el año en análisis se observa que la actividad “Enseres Domésticos” con 16 empleados es la actividad que más empleados tiene. Le siguen en forma descendente “Otros Comercios mayorista” con 10, “Agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco” con 9; “Productos Intermedios”, con 7 y con 5 empleados “Maquinarias y vehículos”.

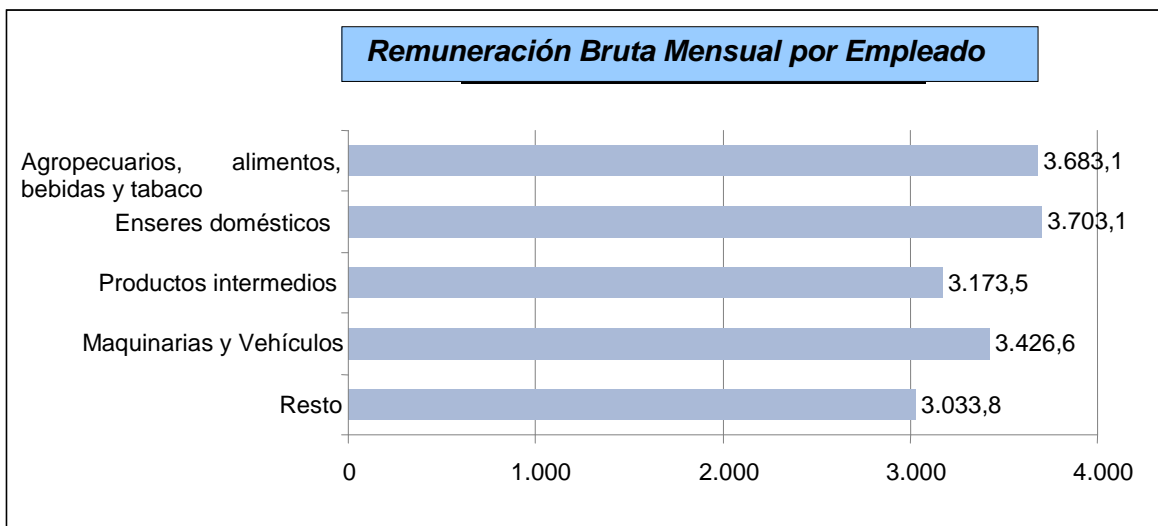
En el siguiente gráfico se ve la evolución del indicador de las cinco actividades que componen el sector a lo largo del año en análisis.



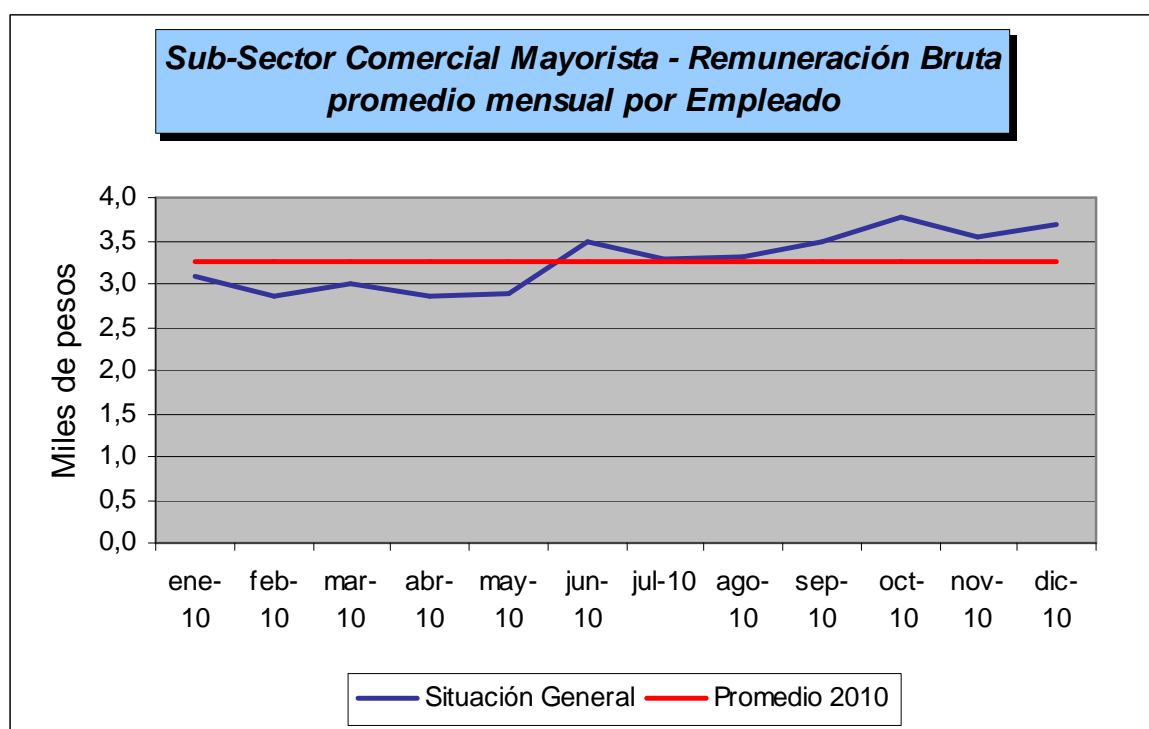
Fuente: elaboración propia

Se observa que la misma fue ascendiente durante la mayor parte del año. Comenzó muy por abajo del promedio, para luego de pasado el primer trimestre posicionarse por encima del mismo, teniendo pequeñas oscilaciones.

## Marco Económico del Negocio – Análisis de eficiencia empresarial del Subsector Comercial Mayorista en la región de La Plata, Berisso y Ensenada



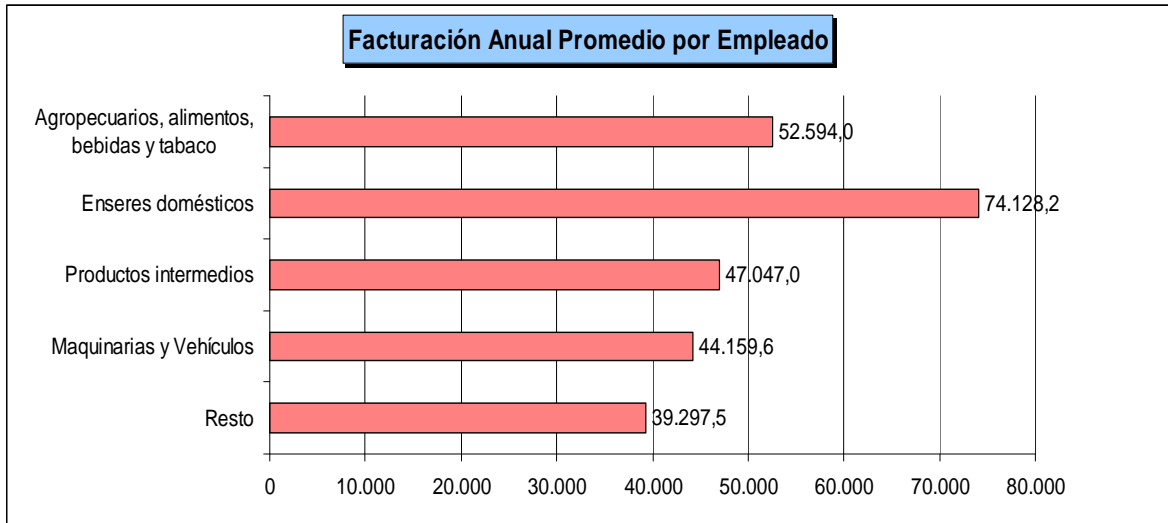
Fuente: elaboración propia



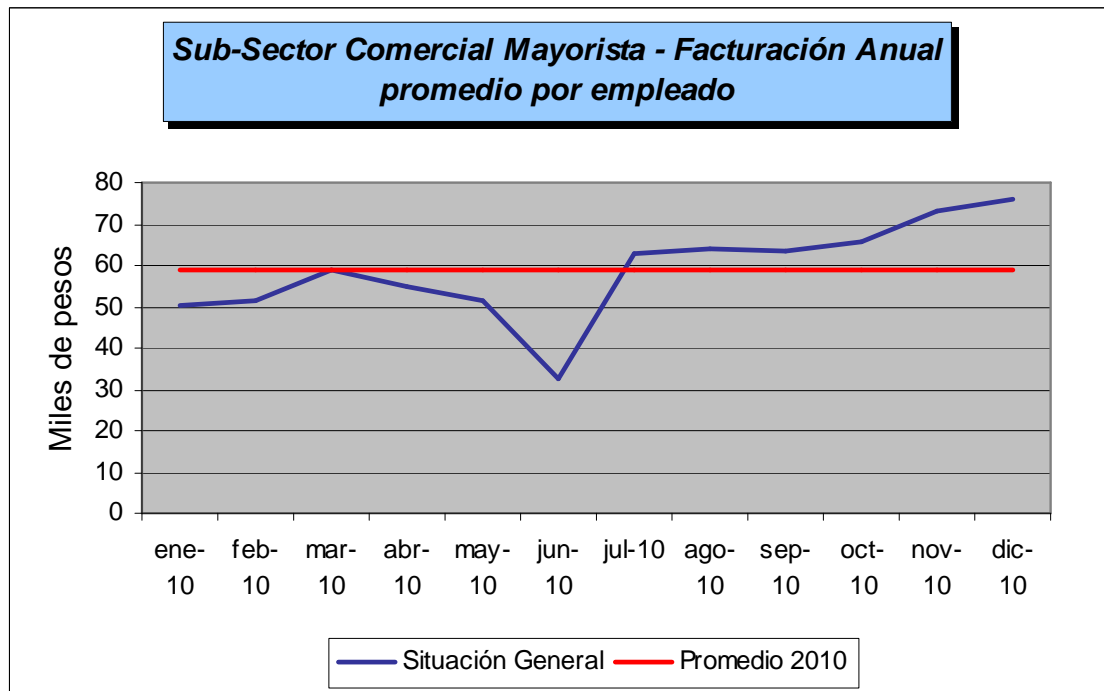
Fuente: elaboración propia

Si se analiza la remuneración Bruta Mensual Promedio por Empleado del Sub- sector mayorista durante el año en análisis se observa que la misma se mantuvo constante a lo largo del año y por debajo del promedio. Recién logra superar la marca en el cuarto trimestre. En los meses de Junio y diciembre supera el promedio ampliamente, éste impacto se debe al Sueldo Anual Complementario (SAC)

Marco Económico del Negocio – Análisis de eficiencia empresarial del Subsector Comercial Mayorista en la región de La Plata, Berisso y Ensenada



Fuente: elaboración propia

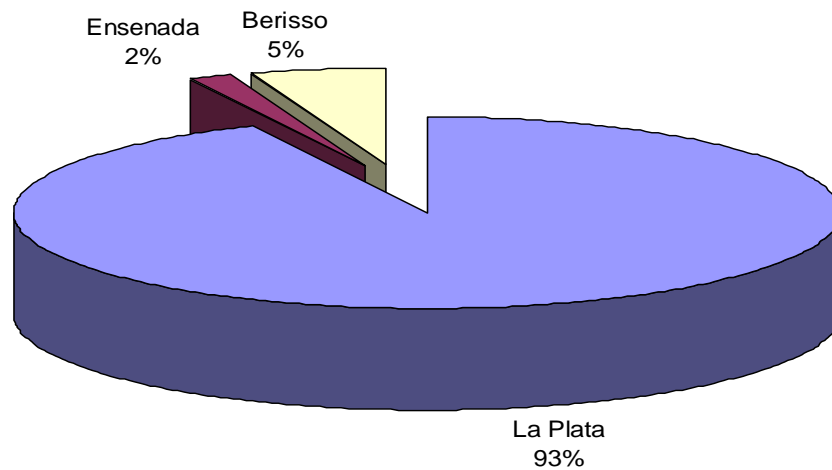


Fuente: elaboración propia

En cambio si se analiza la Facturación Anual Promedio por empleado, se evidencia que durante la primera mitad del año la misma se ubicó por debajo de la media, logrando su pico más bajo en el mes de junio. Durante el segundo semestre la facturación fue ascendente y por encima del promedio.

**7.5 Indicadores de Eficiencia de las actividades del Subsector Comercial Mayorista**

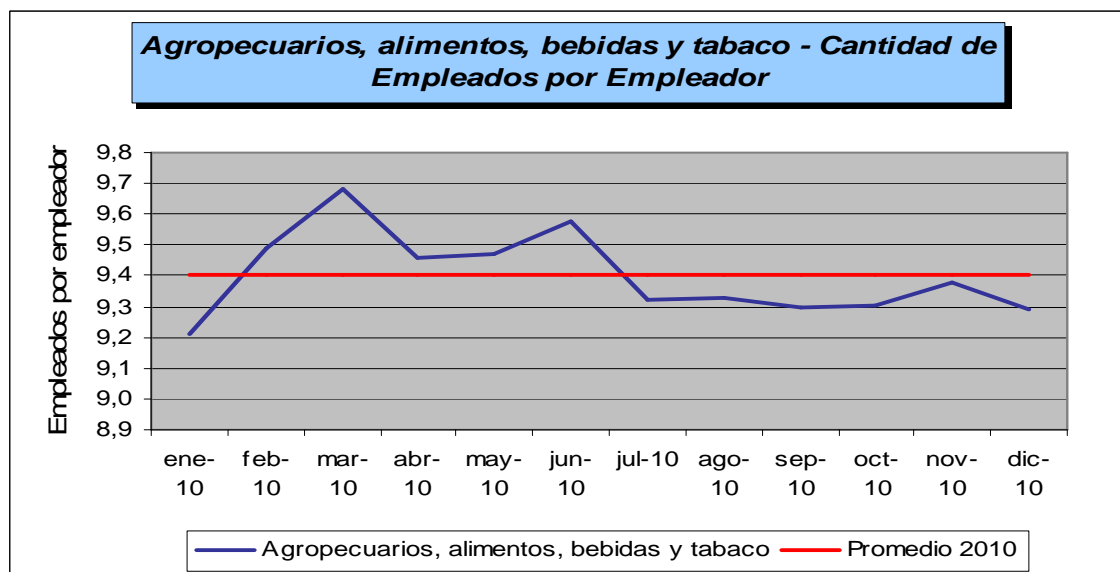
**Agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco**



**Cantidad empresas**

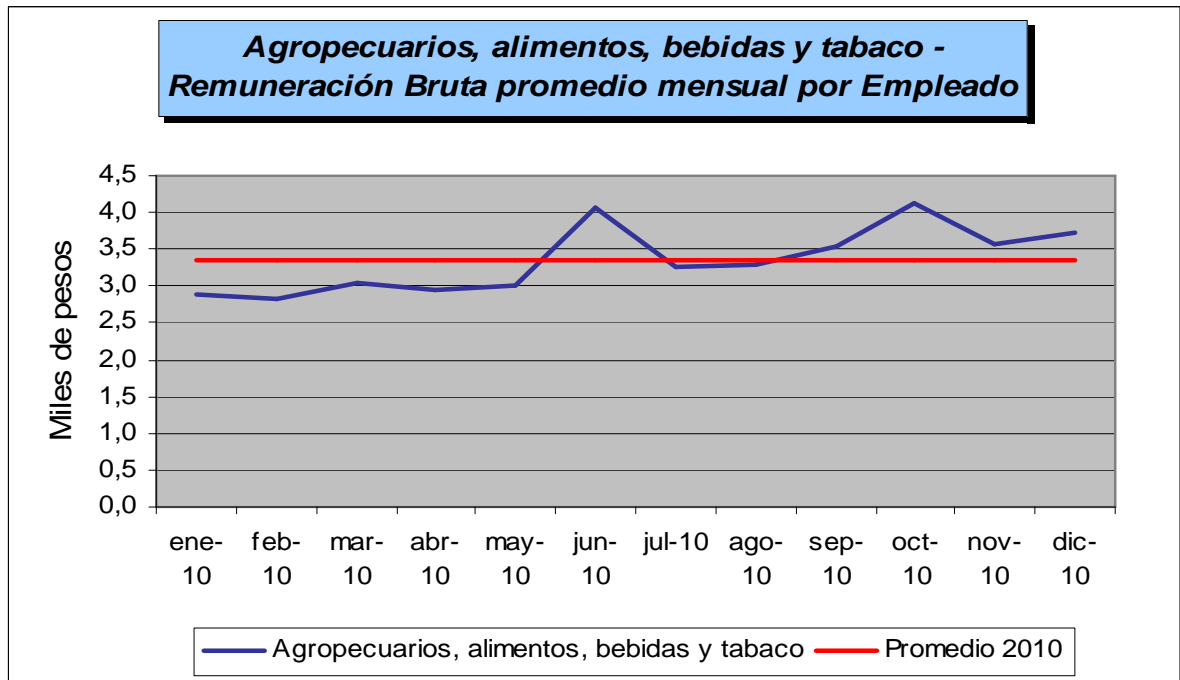
Fuente: elaboración propia

Los comercios dedicados a la actividad Agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco en los partidos de La Plata, Berisso y Ensenada están distribuidos en un 93% de los mismos en el Partido de La Plata, el 5% en Berisso y sólo un 2% en Ensenada.



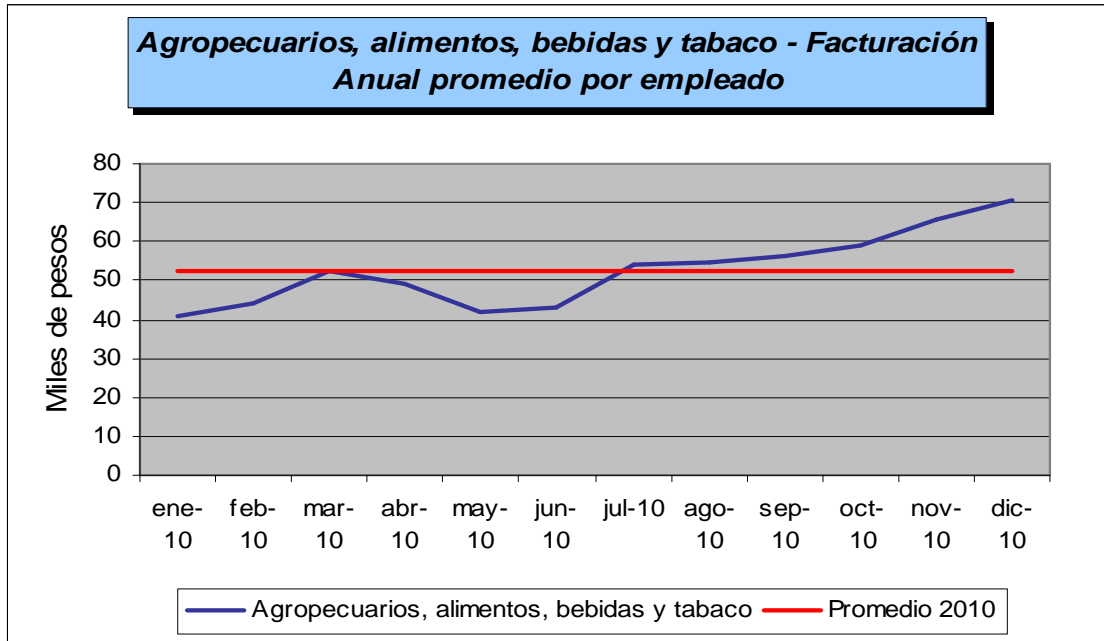
Fuente: elaboración propia

Si se analiza la cantidad de empleados por empleador de esta actividad se observa que la misma estuvo durante la primera mitad del año por encima del promedio, descendiendo en la segunda mitad y no logrando alcanzarlo nuevamente.



Fuente: elaboración propia

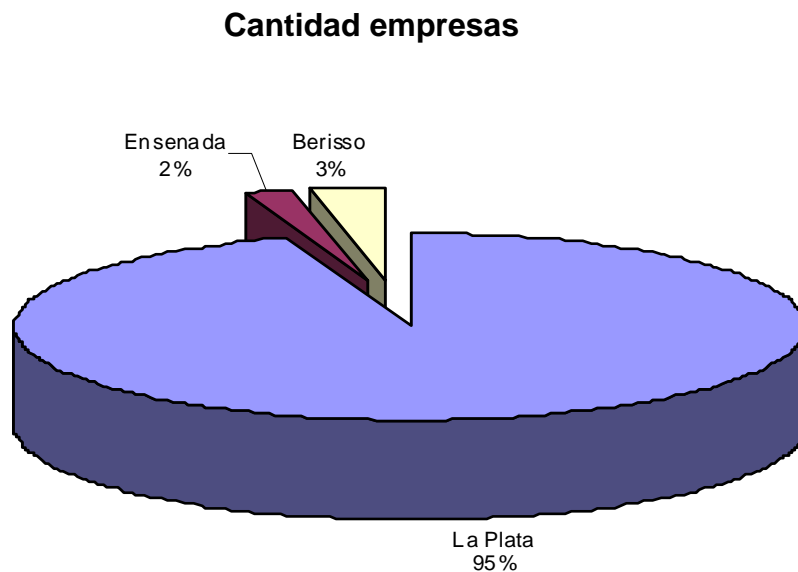
En cambio si se tiene en cuenta la Remuneración Promedio Mensual por empleado se evidencia que durante el primer semestre se encuentra por debajo del promedio, logrando dos picos máximos justo en los meses de Junio y Diciembre que es en el momento que se abona el Sueldo Anual Complementario (SAC). En el mes de octubre se nota que es más alto que el promedio bajando en noviembre a un punto cercano al promedio.



Fuente: elaboración propia

La facturación anual sigue una relación inversamente proporcional a la cantidad de empleados por empleador. La misma es más baja que el promedio en el primer semestre y más alta en segundo. En el mes de marzo roza el promedio, luego se produce una baja, llegando a su punto mínimo en junio y de ahí comienza a crecer en forma exponencial.

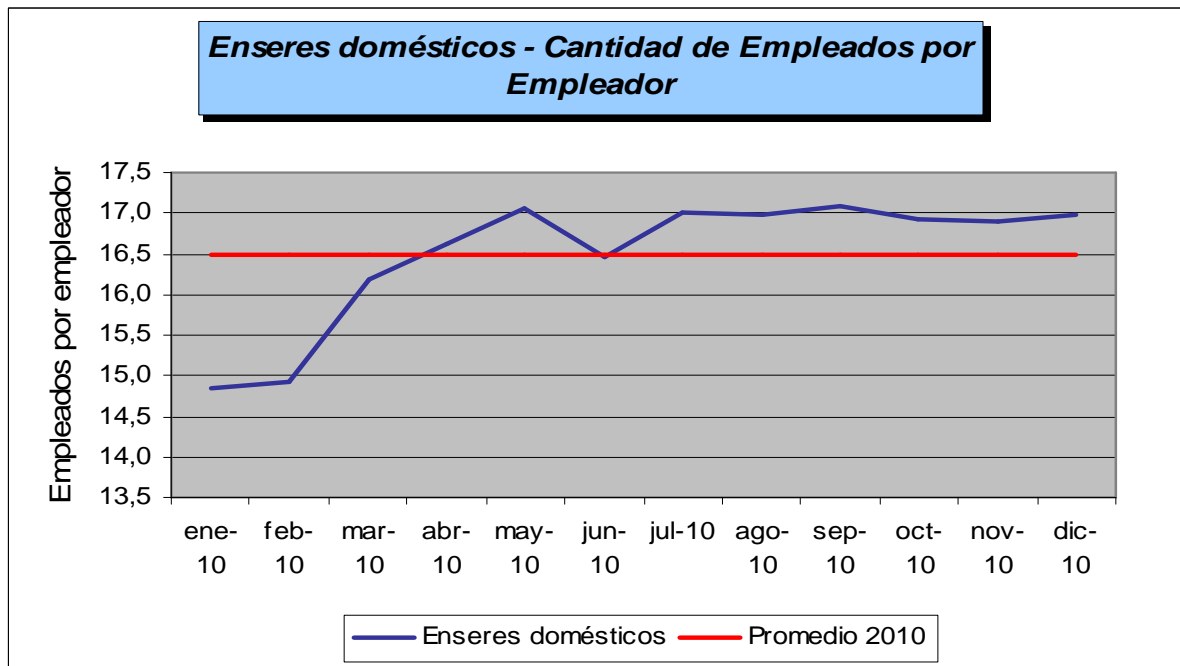
### Enseres domésticos



Fuente: elaboración propia

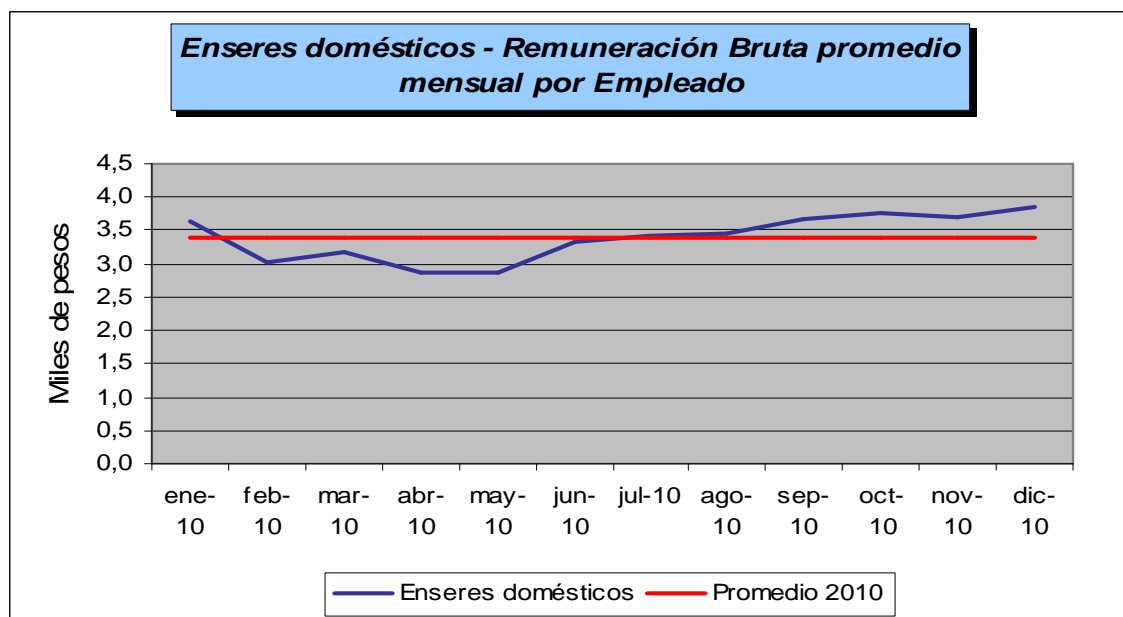
Los comercios mayoristas dedicados a la actividad Enseres Domésticos, en la Región en análisis están distribuidos en un 95% de los mismos en el Partido de La Plata, el 3% en Berisso y sólo un 2% en Ensenada.

Este grupo comprende la venta al por mayor de enseres domésticos, incluidos productos textiles.



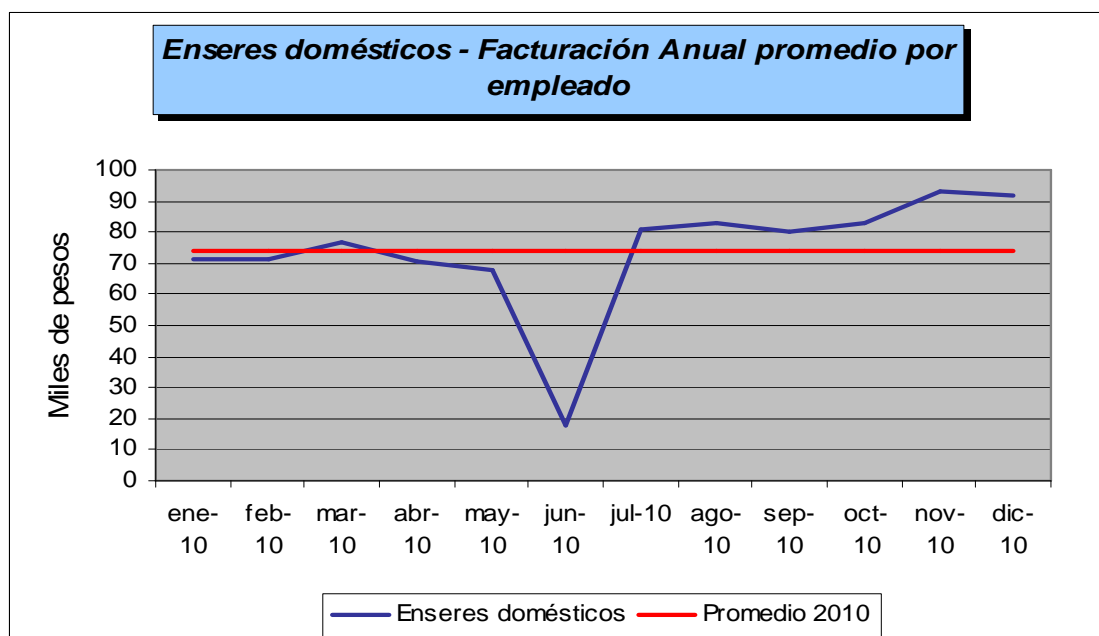
Fuente: elaboración propia

En la actividad enseres domésticos se observa que la relación empleados por empleador fue en crecimiento a lo largo de todo el año, aunque el más significativo fue el primer trimestre del mismo, en este período pasa el punto del promedio, llegando a su máximo en el mes de mayo, para lograr ahí un valor estable en el segundo semestre del año 2010.



Fuente: elaboración propia

Si se analiza la remuneración por empleado se observa que la misma se mantiene por debajo del promedio durante la mayor parte del año. Logrando superar la marca durante la segunda mitad del año con tendencia ascendente.



Fuente: elaboración propia



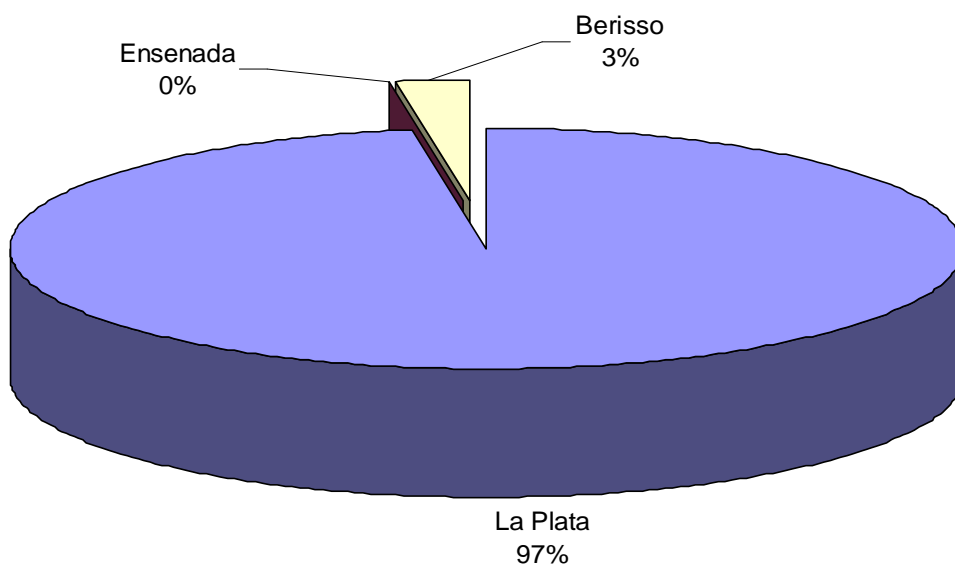
En cambio si se analiza la facturación promedio por empleado se ve que la misma tiene un comportamiento inversamente proporcional con las anteriores.

Durante la primera mitad del año se encuentra por debajo del promedio teniendo su punto mínimo en el mes de junio. Donde luego comienza a subir primero exponencialmente hasta superar el promedio y luego se normaliza volviendo a subir en los últimos meses.

El comportamiento de esta variable está dado por la estacionalidad de la actividad ya que en los primeros meses se realiza la “liquidación de temporada”. Aumenta con el inicio tanto de temporada como de actividades escolares y deportivas, en junio vuelve a bajar a causa de las liquidaciones y en agosto con el nuevo cambio de temporada vuelve a subir logrando mayores ventas en los meses de fin de año, posiblemente a causa de los gastos por las fiestas de Navidad y fin de año.

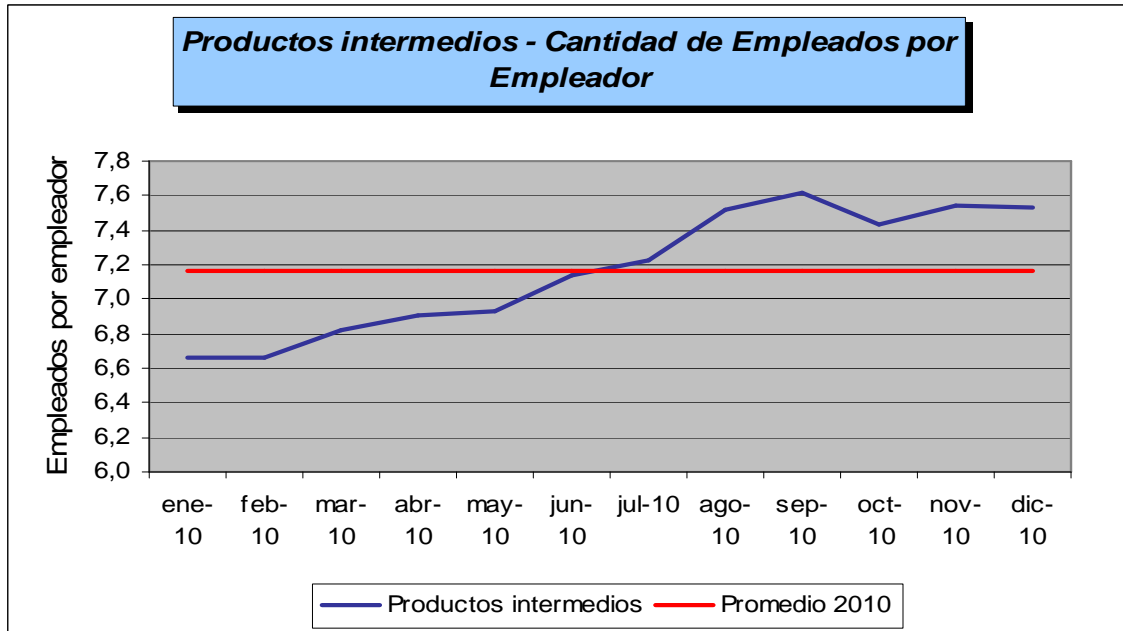
### Productos Intermedios

#### Cantidad empresas



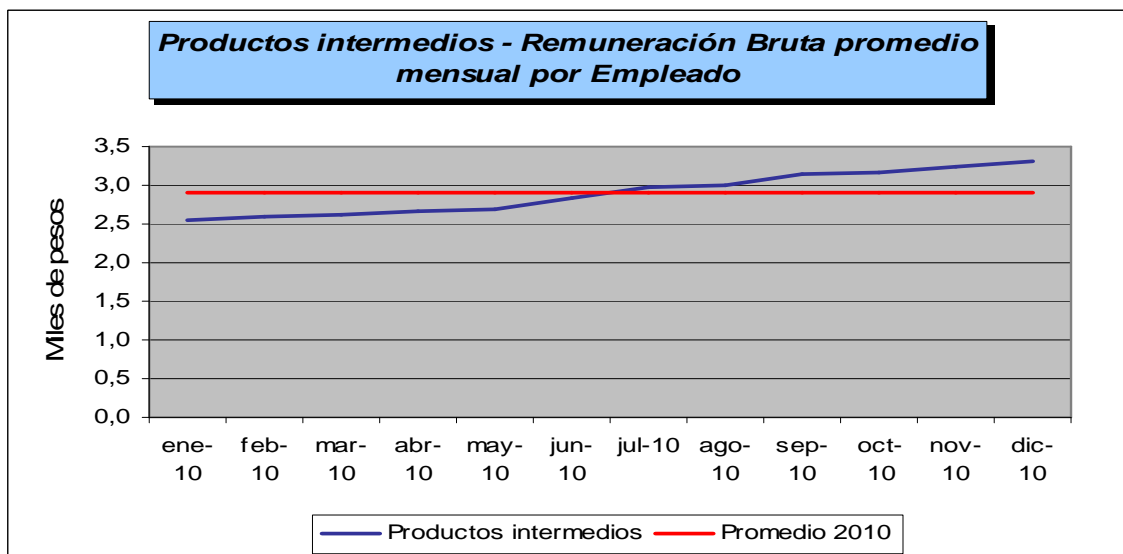
Fuente: elaboración propia

En esta actividad se observa que en el partido de Ensenada no hay comercio mayorista alguno, los mismos están muy concentrados principalmente en La Plata con el 97% de los comercios.



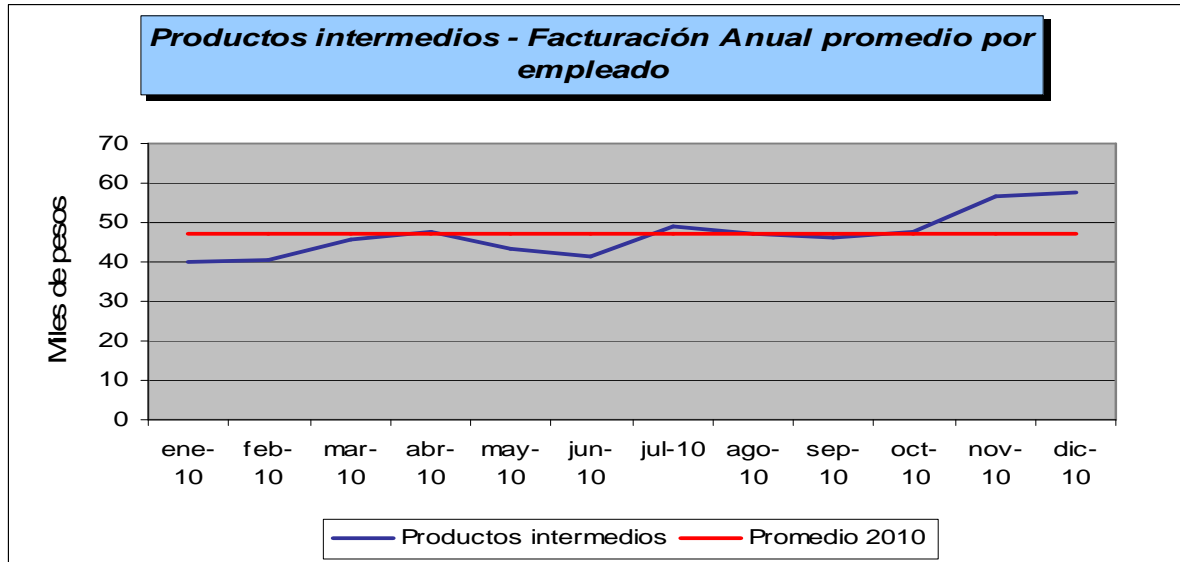
Fuente: elaboración propia

Al analizar la relación *empleado por empleador* durante el año 2010 se observa que la misma parte de valores por debajo del promedio con un crecimiento ascendente durante la mayor parte del año, para estabilizarse, luego de producirse un leve descenso.



Fuente: elaboración propia

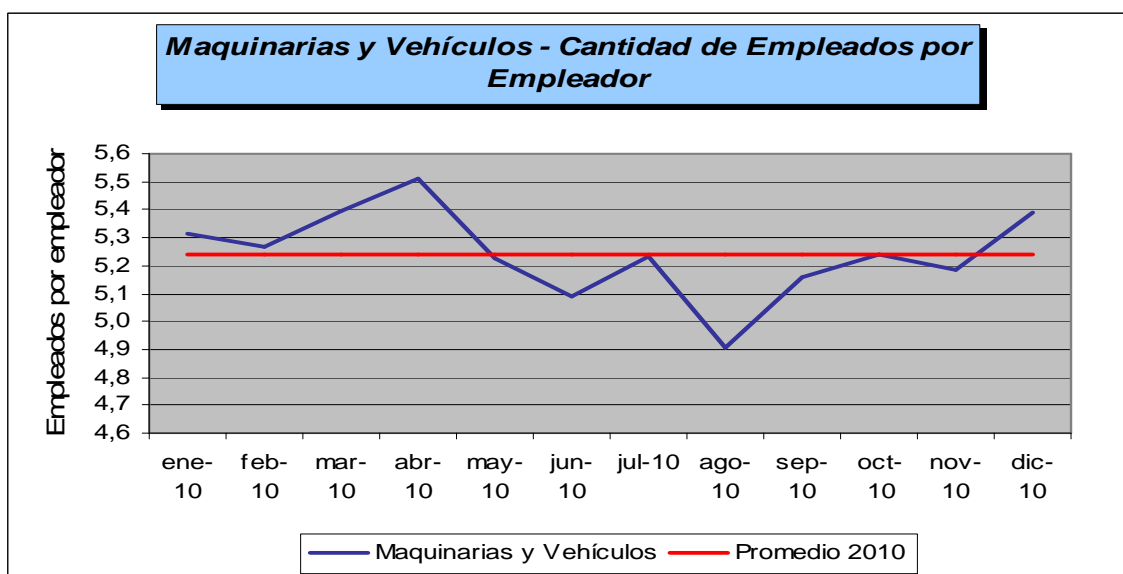
Ocurre algo parecido al analizar la Remuneración Bruta promedio por Empleado, la misma arranca el año con valores por debajo del promedio, para alcanzarlo durante el segundo semestre.



Fuente: elaboración propia

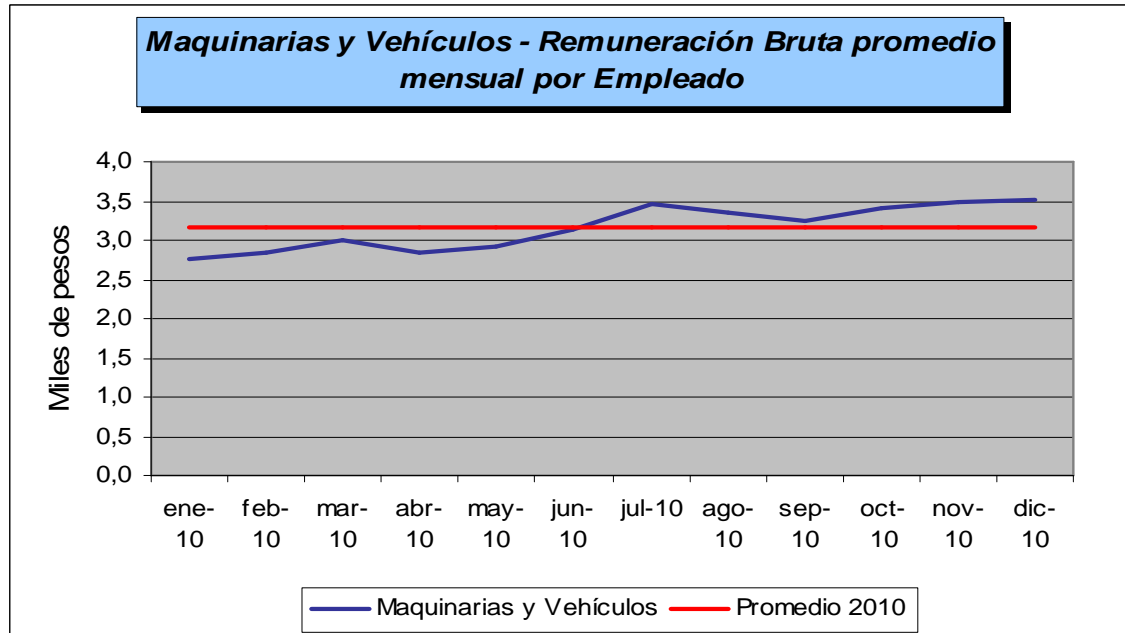
En cambio si se analiza la facturación promedio por empleado se ve que la misma tiene un comportamiento más fluctuante a lo largo del año. Donde se ubica por debajo del promedio durante la mayor parte del año, superando al mismo durante el cuarto trimestre.

### Maquinarias y Vehículos



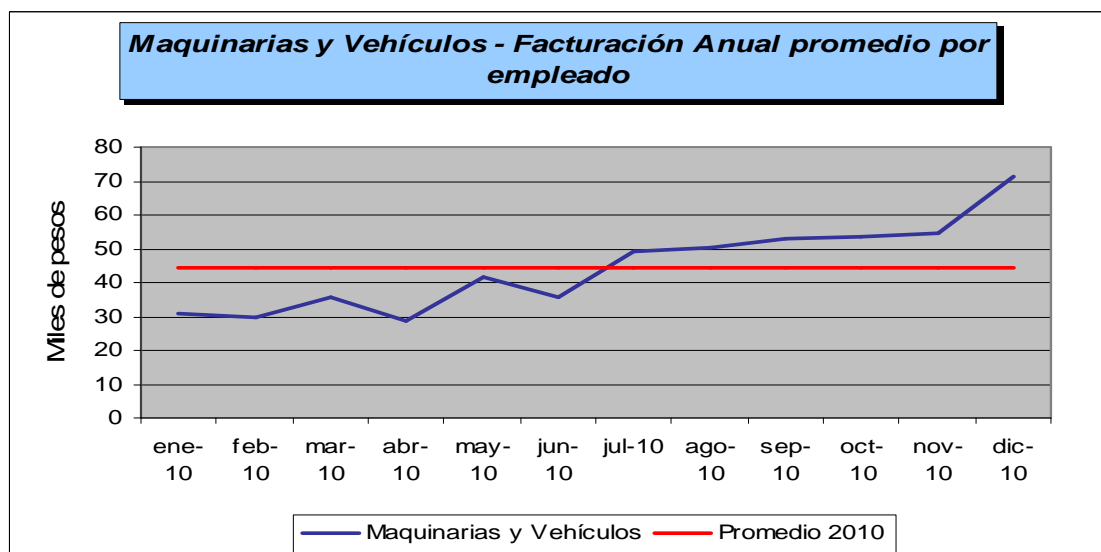
Fuente: elaboración propia

Con respecto a la cantidad de empleados por empleador se evidencia una relación por encima del promedio del sector durante el primer cuatrimestre del año 2010. Luego se nota una fluctuación de la misma por debajo del promedio, donde logra alcanzarlo y superarlo recién a fin del año.



Fuente: elaboración propia

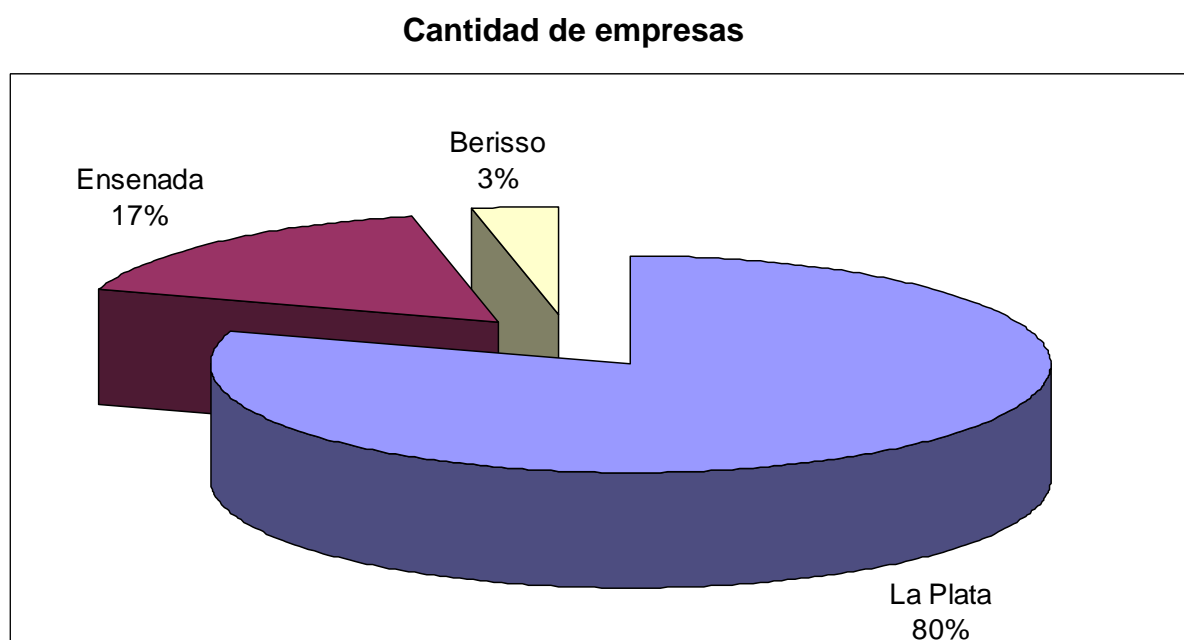
En cambio si se analiza la Remuneración Bruta promedio mensual por empleado con respecto al promedio anual se evidencia un ascenso constante de la misma partiendo por debajo del promedio y ubicándose en valores cercanos al mismo durante el segundo semestre. Aquí también se observa los aumentos significativos en los meses de junio y diciembre.



Fuente: elaboración propia

Al ir a analizar los valores de facturación anual promedio de la actividad durante el año 2010 se ve que la misma presenta un crecimiento a lo largo del todo el año partiendo de valores por debajo del promedio para posicionarse por encima del mismo durante todo el segundo semestre. Alcanzando sus valores máximos en diciembre de 2010, casi duplicando el promedio.

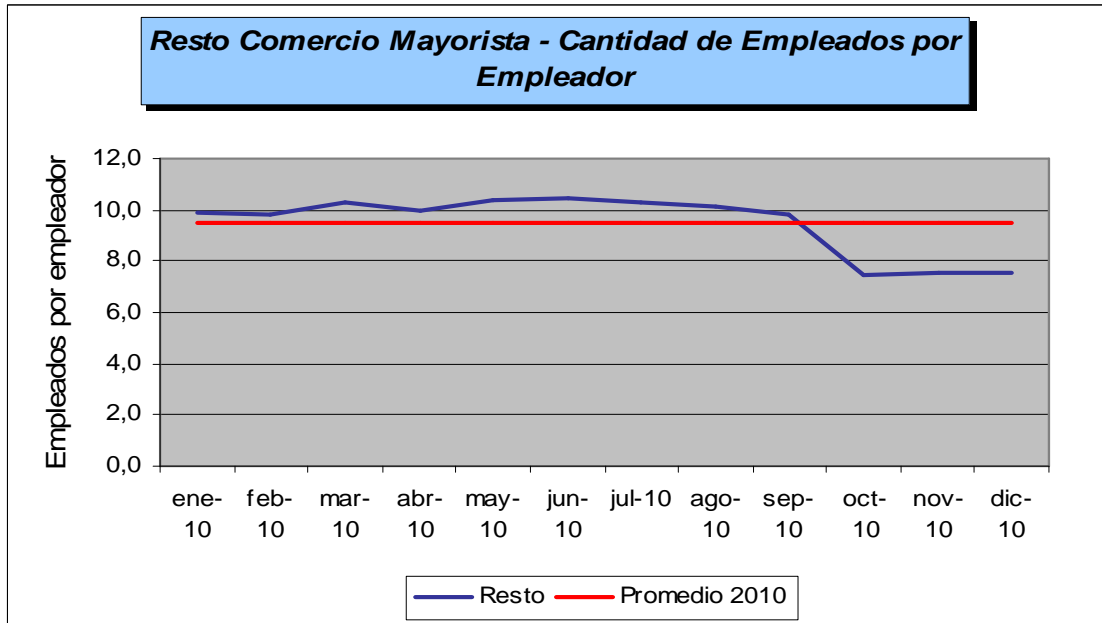
### Resto de Comercio Mayorista



Fuente: elaboración propia

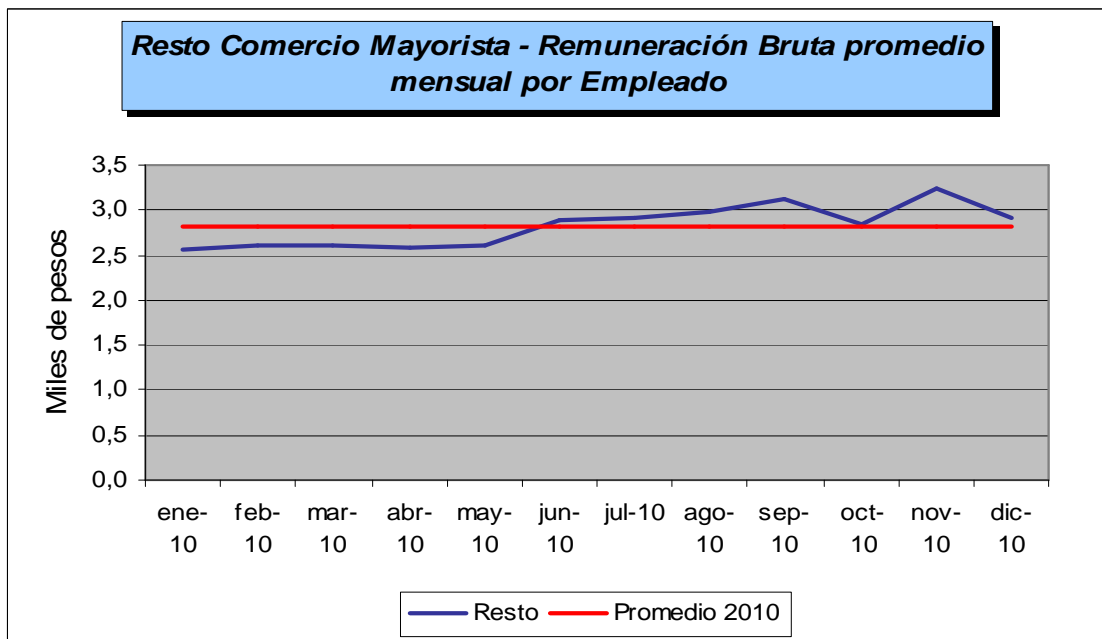
Esta actividad está codificada bajo el número 519 de la CIIU y está comprendida por la venta al por mayor de mercancías no clasificadas en otra parte.

Si se analiza la cantidad de empresas bajo la actividad Resto de Comercio Mayorista en los partidos de La Plata, Berisso y Ensenada se observa que el 80% de las mismas se encuentran concentradas en el Partido de La Plata, el 17% en Ensenada y sólo un 3% en Berisso.



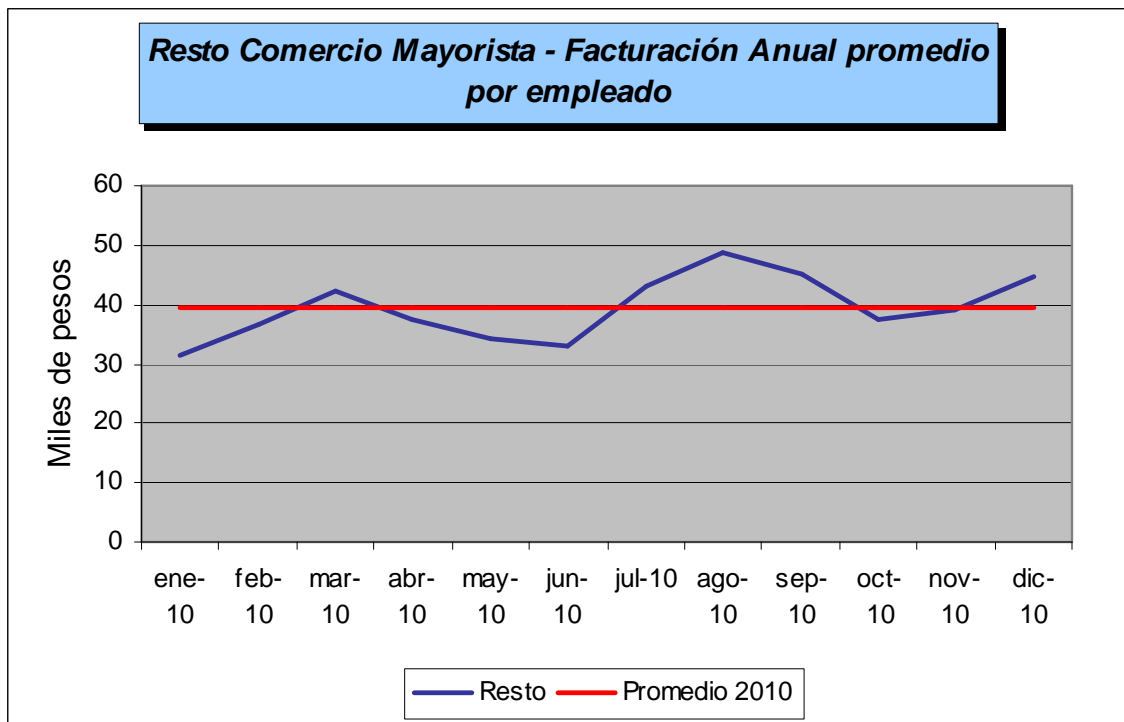
Fuente: elaboración propia

En esta actividad con respecto a la relación empleados por empleador se nota que la misma se mantiene constante, por encima del promedio, a lo largo de casi todo el año, donde en el último trimestre se produce una baja muy significativa de la misma.



Fuente: elaboración propia

En cambio si se analiza la Remuneración Bruta Mensual promedio por empleado se ve que la misma presenta una relación inversa a la anterior donde arranca el año 2010 con valores por debajo del promedio durante el primer semestre, situándose sobre el promedio durante el tercer trimestre y con un leve crecimiento en el último trimestre.



Fuente: elaboración propia

Si se analiza la facturación promedio por Empleado de la actividad, se evidencia que durante el primer semestre del año la misma estuvo por debajo del promedio y durante el segundo semestre se ubica por encima. Los valores máximos se alcanzan durante los meses del tercer trimestre.

## **8. Conclusiones**

La región comprendida por los partidos de La Plata, Berisso y Ensenada exhibe respecto de su estructura económica la supremacía del Sector Terciario sobre el secundario y primario.

Dentro del sector Terciario se observa la preponderancia del Sector minorista frente al mayorista en lo que respecta a cantidad de empresas en razón de 10 a 1. En cambio, si se analiza al sector teniendo en cuenta la facturación, el predominio lo tiene el Subsector comercial mayorista en razón de 2 a 1.

En cuanto a cantidad de empresas del subsector comercio mayorista, la actividad que exhibe mayor cantidad es “Agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco con un 39%, seguida por enseres domésticos con 34%. El resto de las actividades –Productos Intermedios, Maquinarias y Vehículos y Resto de Actividades- representan el 27% de las empresas del subsector.

En referencia con la **facturación del Subsector** el predominio de “Agropecuarios, Alimentos, Bebidas y Tabaco” es del 61% seguidas por “Enseres Domésticos por el 25%, quedando el 14% restante del Valor Bruto de la Producción en manos de Productos Intermedios, Maquinarias y Vehículos y Resto de Actividades.

En lo que hace a **facturación anual promedio por empleado** del subsector comercial mayorista, se ubica en primer lugar la actividad “Enseres Domésticos” con una facturación promedio mensual de \$ 74.128, le sigue, en orden descendiente “Agropecuarios, Alimentos, Bebidas y Tabaco” con \$ 52.594; “Productos Intermedios”, \$ 47.047 , “Maquinarias y Vehículos”, \$ 44.159 y Resto de comercios mayoristas con \$ 39.298.



De la cantidad de **empleados por empleador** que exhibe el subsector, “Enseres Domésticos” se ubica en primer término con 16 empleados, le siguen “Resto de comercio Mayorista” con 10 empleados, “Agropecuarios, Alimentos, Bebidas y Tabaco” con 9, “Productos Intermedios” con 7 y finalmente “Maquinarias y Vehículos” con 5 empleados por cada empleador.

A niveles de **remuneración bruta por empleado** los valores aquí comparados no son tan dispares entre sí aunque sigue predominando la categoría “Enseres Domésticos” (\$ 3.703), seguida por “Agropecuarios, Alimentos, Bebidas y Tabaco” (\$ 36.839); “Maquinarias y Vehículos” (\$ 3.427), “Productos Intermedios” (\$ 3.174) y finalmente “Resto de comercio Mayorista” (\$ 3.034)

Luego de Analizar la Región conformada por los Partidos de La Plata, Berisso y Ensenada en lo que respecta al subsector comercial mayorista se puede observar que la actividad mayorista está concentrada principalmente en el Partido de La Plata donde se halla más del 90% de las empresas de las actividades analizadas.

Las actividades del Subsector comercio mayorista de la región que más se destacan son “Agropecuarios, Alimentos, Bebidas y Tabaco” y “Enseres Domésticos” en relación a los indicadores de eficiencia analizados.

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.

Marco Económico del Negocio – Análisis de eficiencia empresarial del Subsector Comercial Mayorista en la región de La Plata, Berisso y Ensenada

Actividad	Jerarquías				
	Facturación / empresa	Empleados / Empleador	Remuneración Bruta / Empleado	Facturación / empleado	Global
Agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco	1	2	2	2	1,75
Enseres domésticos	2	5	1	1	2,25
Productos intermedios	3	3	4	3	3,25
Maquinarias y Vehículos	5	1	3	4	3,25
Resto	4	4	5	5	4,50

Fuente: elaboración propia

Las actividades de la región, que forman el subsector Comercial Mayorista, que más se destacan en relación a los indicadores de eficiencia analizados son: «Agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco» y «Enseres domésticos».

#### **Análisis intersectorial.**

Teniendo en cuenta los resultados a que arribaron otros trabajos referidos a los demás sectores (ver cuadro), las conclusiones del sector mayorista relativas a los mismos son las que se comentan a continuación:

**Marco Económico del Negocio – Análisis de eficiencia empresarial del Subsector Comercial Mayorista en la región de La Plata, Berisso y Ensenada**

Sector	Actividad	Jerarquías				Jerarquía Global	Ordinal
		Facturación / Empresas	Empleados / Empleador	Remunerac. Bruta / Empleado	Facturación Anual / Empleado		
Comercial Mayorista	Agrop., alimentos, bebidas y tabaco	8	15	13	5	10,25	1
Constr., Electri., Gas	Electricidad	3	32	1	7	10,75	2
Servicios	Seguros	10	30	4	1	11,25	3
Industria	Sustancias Químicas	2	28	7	9	11,50	4
Industria	Metálicas Básicas	1	17	9	20	11,75	5
Comercial Mayorista	Productos intermedios	14	10	18	6	12,00	6
Industria	Ptos Minerales No Metálicos	5	29	5	11	12,50	7
Comercial Mayorista	Enseres domésticos	13	23	12	2	12,50	8
Comercial Mayorista	Maquinarias y Vehículos	20	8	17	8	13,25	9
Industria	Ptos Metálicos, Maq. y Equipos	6	19	10	19	13,50	10
Comercial Minorista	Combustibles	15	14	21	4	13,50	11
Comercial Minorista	Vehículos automotores	23	13	20	3	14,75	12
Constr., Electri., Gas	Agua	4	34	2	24	16,00	13
Comercial Mayorista	Resto de Comercios Mayoristas	16	16	22	10	16,00	14
Servicios	Servicios Financieros	11	31	11	16	17,25	15
Industria	Ptos Alimenticios, bebidas y tabaco	18	24	15	12	17,25	16
Servicios	Transportes y comunicaciones	19	20	6	25	17,50	17
Constr., Electri., Gas	Gas	7	33	3	28	17,75	18
Comercial Minorista	Ptos nuevos en almacenes esp.	25	7	26	13	17,75	19
Comercial Minorista	Supermercados	22	5	29	15	17,75	20
Industria	Imprentas y Editoriales	24	22	8	18	18,00	21
Comercial Minorista	Artículos usados	28	1	33	17	19,75	22
Comercial Minorista	Ccio no realizado en almacenes	33	2	32	14	20,25	23
Constr., Electri., Gas	Construcción	12	26	23	22	20,75	24
Servicios	Servicios al Público	9	27	14	34	21,00	25
Industria	Otras Industrias Manufactureras	27	9	27	21	21,00	26
Servicios	Rep de efectos personales y enseres	31	4	25	27	21,75	27
Industria	Industria de la Madera	17	11	30	29	21,75	28
Comercial Minorista	Alimentos, bebidas y tabaco	32	6	28	23	22,25	29
Servicios	Servicios a las Empresas	21	18	24	30	23,25	30
Servicios	Servicios de Esparcimiento	29	12	19	33	23,25	31
Industria	Textiles y Cueros	26	25	16	26	23,25	32
Servicios	Servicios Personales y Hogares	34	3	34	32	25,75	33
Servicios	Restaurantes y Hoteles	30	21	31	31	28,25	34

Fuente: elaboración propia

Si se realiza similar análisis jerárquico, pero ahora teniendo en cuenta todas las actividades de los sectores secundarios y terciarios, se observa que el nivel de eficiencia empresarial de la actividad “Agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco” del sector comercial mayorista se posiciona en el primer lugar global. Ello, no obstante que los indicadores de eficiencia a ella referidos ocupan entre un 5º y un 15º lugar.

El resto de las actividades del mismo sector se ubican todas en la primera mitad de la tabla, es decir, entre las más eficientes contando las 34

actividades respecto de las cuales se ubican entre el 6º y el 14º lugar: “Productos intermedios” se ubica en el sexto lugar, seguida por “Enseres Domésticos” y “Maquinarias y Vehículos” en las posiciones octava y novena respectivamente. “Resto de “Comercio Mayorista” queda en el orden catorce.

Se concluye así que las actividades del sector comercial mayorista se ubican entre las más eficientes en lo referido al aprovechamiento de sus recursos y consecuente mejor desempeño.

## **9. Bibliografía**

- Alonso Aldo (1994) “VII Congreso Latinoamericano de Estrategia”. La Estrategia frente al cambio.
- 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
- Neffa Julio César (2000) “¿Qué hacer para mejorar la competitividad de la Pymes argentinas?” CEIL-PIETTE-CONICET
- Oliveira Da Silva Reinaldo (2002) “Teorías de la Administración”, International Thomson Editores, S.A. de C.V.
- Rébora Alfredo, Dabos Guillermo y D’Annunzio Claudia (2011) “Conocimiento, Innovación y Entrepreneurship”. UNICEN
- 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**

El CIIU correspondiente Agropecuarios, Alimentos, Bebidas y Tabaco es el 511 y 512 y está compuesto entre otras en las siguientes actividades por:

- Venta al por mayor de granos y semillas,
- Venta al por mayor de frutos oleaginosos,
- Venta al por mayor de flores y plantas,
- Venta al por mayor de tabaco en bruto,
- Venta al por mayor de animales vivos,
- Venta al por mayor de pieles en bruto, venta al por mayor de cueros,
  
- Venta al por mayor de materiales, desperdicios, residuos y subproductos agropecuarios que se utilizan para producir alimentos para animales.
- Venta al por mayor de frutas, legumbres y hortalizas,
- Venta al por mayor de productos lácteos,
- Venta al por mayor de huevos y productos de huevo,
- Venta al por mayor de aceites y grasas comestibles de origen animal o vegetal,
  
- Venta al por mayor de carne y productos cárnicos,
- Venta al por mayor de productos de la pesca,
- Venta al por mayor de azúcar, chocolate y productos de confitería,
  
- Venta al por mayor de productos de panadería,
- Venta al por mayor de bebidas,
- Venta al por mayor de café, té, cacao y especias,
- Venta al por mayor de productos de tabaco

Enseres Domésticos está representado por el CIIU 513:

- Venta al por mayor de hilados,

- Venta al por mayor de tejidos,
- Venta al por mayor de ropa blanca,
- Venta al por mayor de artículos de mercería: agujas, hilo de coser,
  
- Venta al por mayor de prendas de vestir, incluidas prendas deportivas,
- Venta al por mayor de accesorios de vestir, como guantes, corbatas,
- Venta al por mayor de calzado,
- Venta al por mayor de artículos de piel.
  
- Venta al por mayor de muebles de uso doméstico,
- Venta al por mayor de aparatos de uso domésticos,
  
- Venta al por mayor de aparatos electrónicos de consumo: equipo de radio y de televisión, equipo de reproducción y de grabación de CD y DVD, equipo estereofónico, consolas de videojuegos,
  
- Venta al por mayor de equipo de iluminación,
- Venta al por mayor de artículos de cubertería,
- Venta al por mayor de artículos de vajilla y de cristalería,
- Venta al por mayor de artículos de madera, mimbre, corcho;
  
- Venta al por mayor de productos farmacéuticos y medicinales,
- Venta al por mayor de artículos de perfumería, cosméticos y jabones,
- Venta al por mayor de bicicletas y sus partes, piezas y accesorios,
  
- Venta al por mayor de artículos de papelería, libros, revistas y periódicos,
- Venta al por mayor de artículos fotográficos y ópticos (p.e., anteojos para sol, binoculares y lupas),
- Venta al por mayor de cintas, CD y DVD de sonido y de vídeo grabadas,
  
- Venta al por mayor de artículos de cuero y accesorios de viaje,
- Venta al por mayor de relojes y joyas,

- Venta al por mayor de instrumentos musicales, juegos y juguetes y artículos de deporte.

La actividad Productos Intermedios está representada por el Código 514 del CIU e incluye:

- Venta al por mayor de combustibles y lubricantes para automotores,
- Venta al por mayor de combustibles y lubricantes -excepto para automotores-, gas en garrafas, leña y carbón,
  
- Venta al por mayor de metales y minerales metalíferos,
- Venta al por mayor de aberturas (Incluye puertas, ventanas, cortinas de enrollar de PVC, madera, aluminio, puertas corredizas, frentes de placares, etc.)
- Venta al por mayor de productos de madera excepto muebles (Incluye placas, varillas, parqué, machimbre, etc.);
  
- Venta al por mayor de artículos de ferretería,
- Venta al por mayor de pinturas y productos conexos,
- Venta al por mayor de cristales y espejos,
  
- Venta al por mayor de artículos para la construcción n.c.p. (Incluye sanitarios, grifería, arena, canto rodado, ladrillos, zinguería, revestimientos para techos, membranas aislantes, etc.),
- Venta al por mayor de productos intermedios n.c.p., desperdicios y desechos textiles;
  
- Venta al por mayor de productos intermedios n.c.p., desperdicios y desechos de papel y cartón,
  
- Venta al por mayor de productos intermedios, desperdicios y desechos de vidrio, de plástico, de caucho y goma, y químicos,



- Venta al por mayor de productos intermedios n.c.p., desperdicios y desechos metálicos (Incluye chatarra, viruta de metales diversos, etc.),
- Venta al por mayor de productos intermedios, desperdicios y desechos n.c.p. (Incluye venta al por mayor de petróleo, minerales no metalíferos, etc.)

A Maquinarias y Vehículos le corresponde el CIIU 515:

- Venta al por mayor de máquinas, equipos e implementos de uso en los sectores agropecuario, jardinería, selvicultura, pesca y caza (Incluye venta de tractores, cosechadoras, enfardadoras, remolques de carga y descarga automática, motosierras, cortadoras de césped autopropulsadas;
- Venta al por mayor de máquinas, equipos e implementos de uso en la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco (Incluye máquinas para moler, picar y cocer alimentos, fabricadora de pastas, bateas);
- Venta al por mayor de productos intermedios, desperdicios y desechos no agropecuarios;
- Venta al por mayor de artículos de uso doméstico y/o personal;
- Venta al por mayor de máquinas, equipo y materiales conexos;
- Venta al por mayor de máquinas, equipos e implementos de uso en imprentas, artes gráficas y actividades conexas (Incluye venta de máquinas fotocopadoras -excepto las de uso personal copadoras de planos, máquinas para imprimir, guillotinar, troquelar, encuadernar, etc.);
- Venta al por mayor de máquinas, equipos e implementos de uso médico y paramédico (Incluye venta de equipos de diagnóstico y tratamiento, camillas, cajas de cirugía, jeringas y otros implementos de material descartable, etc.);

- Venta al por mayor de máquinas, equipos e implementos de uso en la industria del plástico y el caucho (Incluye sopladora de envases, laminadora de plásticos, máquinas extrusoras y moldeadoras, etc.);
- Venta al por mayor de máquinas, equipos e implementos de uso especial n.c.p. (Incluye motoniveladoras, excavadoras, palas mecánicas, perforadoras-percutoras, etc.);
- Venta al por mayor de máquinas-herramienta;
- Venta al por mayor de vehículos, equipos y máquinas para el transporte ferroviario, aéreo y de navegación;
- Venta al por mayor de muebles e instalaciones para oficinas;
- Venta al por mayor de muebles e instalaciones para la industria, el comercio y los servicios n.c.p.;
- Venta al por mayor de equipos informáticos y máquinas electrónicas de escribir y calcular;
- Venta al por mayor de máquinas y equipos de comunicaciones, control y seguridad (Incluye la venta de computadoras incluso las portátiles y sus periféricos, impresoras, suministros para computación, software, máquinas de escribir y calcular electrónicas, incluso las de bolsillo, cajas registradoras y de contabilidad electrónicas, etc.) (Incluye también la venta de productos de telefonía, equipos de circuito cerrado, sistemas de alarmas y sirenas contra incendios, robos y otros sistemas de seguridad;
- Venta al por mayor de máquinas, equipo y materiales conexos n.c.p. (Incluye máquinas registradoras de escribir y de calcular mecánicas, equipos para destruir documentos, etc.)